

**UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI**

**Filozofická fakulta**

**Katedra politologie a evropských studií**

**Vendula Jančíková**

**Ekonomické vztahy Evropské unie a Spojených států  
amerických: Obchodní spor o banány**

**Bakalářská diplomová práce**

**Vedoucí bakalářské práce: Doc. Daniel Marek Ph.D., M. A.**

**Olomouc 2020**

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně na základě uvedených pramenů a literatury.

V Olomouci 25. 6. 2020

.....

Touto cestou bych ráda poděkovala vedoucímu své bakalářské práce  
Doc. Danielu Markovi Ph.D., M. A. za odborné vedení, podnětné rady a ochotu  
při vypracování bakalářské práce.

# Obsah

ÚVOD .....	5
<b>1. MEZINÁRODNÍ OBCHOD – TEORETICKÁ KAPITOLA.....</b>	<b>15</b>
1.1 KLASICKÉ TEORIE EKONOMICKÉHO MYŠLENÍ.....	15
1.1.1 <i>Teorie absolutních výhod</i> .....	16
1.1.2 <i>Teorie komparativních výhod</i> .....	16
1.2 MEZINÁRODNÍ OBCHOD A RŮST EKONOMIKY .....	17
1.3 PŘÍNOSY MEZINÁRODNÍHO OBCHODU .....	17
1.3.1 <i>Specializace a růst blahobytu</i> .....	18
1.3.2 <i>Inovace a zvyšování efektivity</i> .....	18
1.3.3 <i>Podpora míru a demokracie</i> .....	18
1.4 NEGATIVA MEZINÁRODNÍHO OBCHODU.....	19
1.5 FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ OBCHODNÍ VZTAHY.....	19
1.5.1 <i>Obchodní politika</i> .....	20
1.5.2 <i>Nástroje obchodní politiky</i> .....	20
1.5.3 <i>Liberalismus</i> .....	22
1.5.4 <i>Příčiny protekcionismu</i> .....	23
<b>2 OBCHODNÍ VZTAHY EU A USA .....</b>	<b>25</b>
2.1 VÝVOJ A FORMALIZACE VZTAHŮ .....	25
2.2 OBCHODNÍ POLITIKA EU .....	27
2.3 OBCHODNÍ POLITIKA USA .....	28
2.4 EU A USA V SOUČASNÉM SVĚTOVÉM OBCHODU.....	30
<b>3 MULTILATERÁLNÍ OBCHODNÍ SYSTÉM.....</b>	<b>31</b>
3.1 VZNIK MNOHOSTRANNÉHO OBCHODNÍHO SYSTÉMU .....	31
3.2 VZNIK WTO.....	32
3.3 VÝZNAM WTO .....	33
3.4 FUNKCE WTO .....	33
3.5 PRINCIPY FUNGOVÁNÍ MULTILATERÁLNÍHO OBCHODNÍHO SYSTÉMU .....	34
3.5.1 <i>Systém řešení obchodních sporů</i> .....	35
3.6 OBCHODNÍ VÁLKA.....	37
3.6.1 <i>Dopady obchodních válek</i> .....	37
3.7 OBCHODNÍ SPORY EU A USA.....	38
<b>4 OBCHODNÍ SPOR O BANÁNY .....</b>	<b>40</b>
4.1 TRH S BANÁNY EU PŘED VZNIKEM SPORU .....	40
4.2 DISKRIMINAČNÍ DOVOZNÍ REŽIM EU V RÁMCI CMOB.....	41
4.3 STÍŽNOST U WTO .....	42
4.4 ROZHODNUTÍ PANELU WTO.....	43
4.5 ODVETNÉ SANKCE USA .....	44
4.6 VZNIK NOVÉHO DOVOZNÍHO REŽIMU EU .....	45
4.7 KONEČNÁ FÁZE SPORU.....	46
4.8 UKÁZKA DOPADŮ ZAVEDENÝCH TARIFNÍCH OPATŘENÍ .....	46
<b>5 ZÁVĚR.....</b>	<b>53</b>
<b>SEZNAM PRAMENŮ A LITERATURY.....</b>	<b>57</b>
<b>ABSTRAKT.....</b>	<b>66</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>67</b>

# ÚVOD

## **Představení tématu práce:**

Evropská unie a Spojené státy americké představují dvě hlavní centra světové ekonomiky, jejichž spolupráce byla klíčová pro dosavadní úroveň liberalizace světového obchodu. Jejich vzájemná obchodní spolupráce je hlavním hnací silou růstu globálního HDP a i přesto, že se v posledních letech na globálním poli objevují noví relevantní aktéři v podobě sílících asijských a jihoamerických ekonomik, zůstávají USA a EU vzájemně největšími obchodními a investičními partnery.

Jejich spolupráce se začala prohlubovat zejména po konci druhé světové války a kromě občasných vln protekcionismu v návaznosti na krize, prochází dlouhodobým procesem liberalizace, a to jak na bilaterální úrovni prostřednictvím uzavírání dvoustranných dohod o ekonomickém partnerství a odstraňování bariér vzájemného obchodu a investic, tak i na multilaterální úrovni, kde oba ekonomické celky v minulosti projevily silný zájem o uvolňování překážek světového obchodu prostřednictvím Světové obchodní organizaci (WTO).

Rok 2017, kdy do funkce prezidenta Spojených států amerických nastoupil Donald Trump, však v tomto kontextu dlouhodobého vývoje obchodní dimenze transatlantických ekonomických vztahů představuje zásadní změnu. Již v průběhu své volební kampaně se Trump nechal několikrát slyšet, že v rámci politiky *“America First”* bude usilovat o znovuzískání suverenity USA, kterou ztratily v důsledku uzavírání pro USA nevýhodných smluv, zapojení do multilaterálních institucí a přílišné otevřenosti amerického trhu. Kromě přerušení vyjednávání o Transatlantickém obchodním a investičním partnerství (TTIP), zavedla Trumpova administrativa dovozní cla, která obhajovala argumentem ochrany národní bezpečnosti. Protekcionistická opatření jsou však spíše snahou vyjednat výhodnější podmínky pro USA s jejími obchodními partnery. Mezi hlavní z nich patří i Evropská unie, která na taktiku amerického prezidenta reagovala podáním stížnosti k WTO a zavedla odvetná opatření.

Podobné scénáře se v historii obchodních vztahů EU a USA objevily už několikrát. V případě zavádění protekcionistických opatření vyeskalovaly často sporné situace ve vzájemném obchodě až do podob obchodních válek. Ty s sebou přinášejí velmi negativní dopady nejen v podobě zhoršení vzájemných obchodních a diplomatických vztahů, nárůstu inflace a tržních nedostatků, ale, vzhledem k postavení EU a USA, také zpomalení globálního růstu a snahy o další prohlubování obchodní spolupráce. V předkládané bakalářské práci se proto zabývám dopady obchodních rozepří Evropské unie a Spojených států. Konkrétně se jedná o nejdéle trvající spor z oblasti zemědělského obchodu, řešený na půdě Světové obchodní organizace. Takzvaná „Banánová válka“ se týkala dovozního režimu banánů na evropský trh, který znevýhodňoval pěstitele ze zemí Latinské Ameriky, v nichž jsou banánové plantáže vlastněny převážně americkými nadnárodními korporacemi. Proti sobě se tak v systému řešení sporů postavily dva dominantní ekonomické subjekty, z nichž ani jeden na svém vlastním území banány téměř nepěstuje. Důkladná analýza této specifické obchodní rozepře má za úkol posloužit jako názorná demonstrace dopadů, které s sebou obchodní války mezi USA a EU mohou nést.

#### **Cíle práce a výzkumné otázky:**

Cílem této bakalářské práce je nejprve snaha charakterizovat obchodní dimenzi ekonomických vztahů obecně. Dále se zaměřuji na vymezení fungování obchodních vztahů mezi USA a EU a jejich roli v globálním obchodním systému. Hlavní důraz je v této práci kladen na snahu poukázat na negativní dopady obchodních válek pro transatlantické vztahy a také další zúčastněné strany obchodního sporu. Dále si práce klade za cíl zjistit, jakým způsobem ovlivňují obchodní války fungování širšího ekonomického systému a proč obchodní rozpory mezi EU a USA mohou vyvolávat pochybnosti o efektivitě fungování WTO, jakožto instituce, která dohlíží na dodržování pravidel mnohostranného obchodního systému, jehož základ tvoří dohody uzavírané mezi členskými zeměmi.

Výzkumné otázky, na které se budu ve čtyřech kapitolách této práce snažit odpovědět, vyplývají ze stanovených cílů a zní následovně:

*Jakým způsobem a do jaké míry ovlivnila obchodní válka o banány ekonomiky zúčastněných zemí?*

*Proč jsou obchodní spory mezi EU a USA důležité k zachování kredibility Světové obchodní organizace a jakým způsobem mohou ovlivnit obchodní války fungování širšího ekonomického systému?*

### **Časové a geografické vymezení práce:**

Časově bakalářská práce pokrývá období od počátku prohlubování ekonomické spolupráce EU a USA po druhé světové válce. Nejvíce pozornosti je zaměřeno na časové rozmezí let 1993 až 2009, kdy se odehrál konkrétní rozebíraný obchodní spor o banány. Konec časové osy této práce představuje rok 2019. Geograficky text práce pojímá území výše zmíněných aktérů světového hospodářství, tedy oblast, na které se rozkládá federace USA, a významnou část evropského světadílu představovanou státy Evropské unie<sup>1</sup>. V neposlední řadě je zahrnuto i teritorium států Latinské Ameriky a bývalých kolonií a zámořských území členských států Evropské unie.

### **Metodologické postupy a členění práce:**

Při psaní práce je využíváno metod případové studie. Zejména analýzy odborné akademické literatury. O obecnou definici případové studie se v roce 2000 pokusili Autoři Christie, Rowe, Perry a Chamard ve studii s názvem *Implementation of Realism in Case Study Research Methodology*. Nejfrekventovanějšími charakteristikami případové studie byl holistický přístup, práce s různými typy dat, kvalitativní, deskriptivní, exploratorní a explanační charakter a primární zaměření na současnost v kontextu reálného života. (Christie et al. 2000: 14) V předkládané bakalářské práci jde o takzvanou jedinečnou případovou studii, o jejíž definici se postaral v knize Petra

---

<sup>1</sup>Počet členů se v průběhu sporu zvyšoval. V roce 1995 přistoupilo Rakousko, Finsko a Švédsko, 2004 Kypr, ČR, Estonsko, Maďarsko, Lotyšsko, Litva, Malta, Polsko, Slovensko, Slovinsko a 2007 Bulharsko s Rumunskem (Evropský parlament 2019)

Druláka Michal Kořan. Jedinečnou případovou studií je podle Kořana ta, která zkoumá zvolený případ pro jeho vnitřní povahu a jedinečnost (Kořan 2008: 34) „*Tento přístup vychází z přesvědčení, že případová studie neslouží jen jako „strategický doplněk“ k modelu přírodních věd, ale jako základní nástroj sociologického bádání jako takového*“ (Sjoberg et al. 1991: 28, Flyvbjerg 2006 in Kořan 2008) a vyznačuje se snahou docílit k celostnímu a hlubokému porozumění zkoumaného fenoménu. Za objekt výzkumu, tedy případ, je v této práci zvolen obchodní spor o banány, u kterého se budu snažit, zohlednit celkový kontext a poskytnout co nejkomplexnější obraz. Ten mi následně pomůže odpovědět na stanovené výzkumné otázky.

Logika členění bakalářské práce do kapitol a podkapitol částečně vyplývá již ze stanovených cílů, které byly blíže popsány v dřívější části úvodu. V první kapitole se nejprve zaměřuji na teoretické vymezení mezinárodního obchodu. Teoretické poznatky slouží především k lepšímu pochopení pojmu zahraničního obchodu, jeho příčin, významu. Následné praktické uchopení problematiky na příkladu obchodních vztahů Evropské unie a Spojených států amerických pak teoretické vytyčení doplní o konkrétnější a aktuálnější data. Ve třetí kapitole se soustředím na vznik a fungování multilaterálního obchodního systému pod záštitou Světové obchodní organizace a následně na funkci této instituce jakožto řešitele sporů vznikajících mezi jejími členy. Po teoretickém vymezení tématu obchodních sporů zaměřuji pozornost zejména na dominantní pozici, kterou si EU a USA drží od počátků formování mnohostranného obchodního systému, a následně na dopady jejich vzájemných sporů, které mohou negativně ovlivnit fungování celého systému založeného na sdílených pravidlech. Čtvrtá kapitola představuje stěžejní část práce a je případovou studií obchodní války mezi EU a USA týkající se dovozního režimu banánů Evropské unie. Analýza konkrétního případu slouží především jako praktická ukázka reálných efektů tarifních překážek a dopadů obchodní války mezi výše zmíněnými supervelmocemi světového trhu.

### **Analýza literatury:**

Při psaní práce čerpám především z anglicky psaných zahraničních publikací, převážně akademické povahy. V první kapitole se nejprve zabývám teorií mezinárodního obchodu. Akademická literatura na toto téma vychází z liberálních



myšlenek představitelů klasické ekonomické teorie, zaměřující se na ekonomický růst, svobodu, prosazování principů Laissez-faire a volného obchodu. V úvodní části kapitoly se nejprve zaměřuji na výhody mezinárodního obchodu, které mezi prvními vysvětlil pomocí teorie tzv. absolutních výhod Adam Smith. Jeho kniha *The Wealth of Nations* byla poprvé publikována v roce 1776 a je považována za stěžejní dílo v klasické politické ekonomie. Smithovu teorii následně přepracoval ve svém díle *On the Principles of Political Economy and Taxation* David Ricardo. Jeho teorie tzv. komparativních výhod dokazuje, že obchod mezi zeměmi je výhodný i v případě, kdy má jedna země absolutní výhodu ve výrobě všech statků, protože obchod není poháněn čistě absolutními náklady na produkci, ale také náklady na příležitosti produkce.

Debatě o volném trhu se ve svém díle z roku 2001 *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order* věnuje Robert Gilpin. Pro psaní první kapitoly byla přínosem především část knihy, ve které blíže rozebírá debatu o výhodách liberalizaci obchodu, negativních dopadech obchodních bariér, a roli obchodu v ekonomice státu. Rovněž jsem čerpala také ze staršího díla tohoto autora *The Political Economy of International Relations*, konkrétně z páté kapitoly této knihy. V ní se autor vyjadřuje k rostoucímu významu mezinárodního obchodu, přičemž nastiňuje základní myšlenky liberální teorie mezinárodního obchodu, poukazuje na nedostatky klasických teorií Smithe, Ricarda a Milla a dále představuje tzv. Heckcher-Ohlin teorii. Opomenuty zde nejsou ani současné teorie mezinárodního obchodu, zahrnující mobilitu kapitálu a pracovní síly.

Na myšlenky Smithe a Ricarda ve své knize *Free Trade Under Fire* navazuje i americký profesor ekonomie Douglas A. Irwin. Jeho monografie uchopuje jak teoretické principy, tak i empirii mezinárodního obchodu a obchodní politiky. Zmíněny jsou zde některé studie, týkající se vztahu obchodu, odstraňování obchodních bariér, a ekonomického růstu země. Dostatečný prostor je současně ponechán i opačnému názorovému proudu, totiž protekcionismu. V samostatné kapitole se Irwin věnuje vysvětlení, proč může, i přes poměrně vysoké náklady, být politicky atraktivní strategií.

K odhadu dopadu obchodu na ekonomický růst země se ve svém článku *Trade and Growth: Empirical Investigation* z roku 1996 Jeffrey A. Frankel a David Romer zabývali

vlivem geografických faktorů a zjistili, že zvýšením podílu obchodu na HDP o 1 % dochází ke zvýšení příjmu na o 0,5 – 2 % na obyvatele. Francisco Rodríguez a Dani Rodrik ve své práci upozorňují na to, že ekonomický růst a blahobyt nejsou totéž, jelikož obchodní politika může mít pozitivní dopad na prosperitu, aniž by ovlivnila tempo ekonomického růstu. To dokládá například i studie Paula R. Krugmana, který ve své práci vnímá zvyšování blahobytu jako zvětšování rozmanitosti produktů.

Důležitým příspěvkem do debaty o výhodách zahraničního obchodu je i několik publikací, které se snaží poukázat na to, že mezinárodní obchod je sice důležitým, ne však ale jediným faktorem ovlivňujícím hospodářský růst. Na tento fakt se své studii s názvem *Trade as a Handmaiden of Growth: Similarities Between the Nineteenth and Twentieth Centuries* zaměřil Irving B. Kravis, který se zabýval vývojem rozvojových zemí v devatenáctém a dvacátém století a zjistil, že mezinárodní obchod nelze považovat za dominantní proměnnou ekonomického růstu, což předkládá na příkladu USA, jejichž ekonomický růst lze označit za nejvíce úspěšný příběh devatenáctého století. USA byly obchodem ovlivněny stejně jako například Indie nebo Cejlon, z čehož vyplývá, že za ekonomickým rozmachem USA stojí mnoho interních faktorů a obchod tak představuje pouze takzvaného „pomocníka“. Kravis se svou prací částečně navázal na Ragnana Nurkseho, který v díle *Equilibrium and Growth in the World Economy* vyjádřil myšlenku, že vyvážený růst země je „nejlepším přítelem“ obchodu, přídavným zařízením, které nepředstavuje hlavní motor pohánějící ekonomický růst rozvojových zemí devatenáctého století. V článku *Trade Liberalisation and Economic Growth*, který vyšel v roce 2008 v *The World Economy*, se R. Kneller, C. W. Morgan a S. Kanchanahatakij dochází ke zjištění, že heterogenita ve vztahu liberalizace a ekonomického růstu napříč zkoumanými zeměmi se dá vysvětlit existencí dalších faktorů, jako například úroveň lidského kapitálu nebo struktura obchodu.

Při tvorbě druhé kapitoly byla přínosem monografie *The European Union and the United States: Competition and Convergence in the Global Arena*, ve které se dvojice autorů Stevena McGuire a Michael Smith v počátku zabývá etablováním vztahů EU a USA. Autoři neopomínají na hlavní zlomové okamžiky ve vytváření historie EU a USA a připomínají, že i když Evropská unie se Spojenými státy mají společné pochopení pro mnoho témat, v ohledu konceptualizace a operacionalizace řešení některých problémů

se rozchází. Věnovala jsem se zejména pasáži týkající se obchodních vztahů, jejich řízení a postavení EU a USA ve světové ekonomice.

K současnému stavu Euroamerických ekonomických vztahů se v článku *US-EU Trade Relations in the Trump Era: Which Way Forward* vyjadřuje Marianne Schneider-Petsinger. Zmiňuje, že EU a USA jsou stále, co se týče obchodu a investic, vzájemně největšími partnery, ale s nástupem Trumpa stojí před výzvou nejen jejich partnerství, ale také systém mezinárodního obchodu založený na dodržování pravidel. O aktuálním stavu se ve svém projevu před Komisí pro zahraniční záležitosti americké Sněmovny Reprezentantů výstižně vyjádřil také doktor Daniel S. Hamilton. Jeho řeč *Transatlantic Policy Impacts of the U. S. – EU Trade Conflict*, ve které poukazuje na teoretické dopady současných neshod a význam vzájemných vztahů, také nabízí pohled na možné směry, kterými by se transatlantický vztah mohl, po desetiletích relativní stability ve světě plném rapidních změn, vydat. „

Následující kapitolu otevírá tématem vzniku a fungování Světové obchodní organizace. Velké množství potřebných informací lze čerpat z oficiálních stránek WTO, nicméně, přínosnou byla i monografie *The History and Future of The World Trade Organization* autora Craiga VanGrasstecka. Autor se zde zabývá jak teorií, tak procesem vytváření a praxí multilaterálního obchodního systému. Neopomíná ani pravidla a normy WTO, systém řešení sporů, problematiku diskriminace a preferencí. Dále byly použity některé kapitoly z díla *Development, Trade and the WTO*, a to převážně pasáž věnující se popisu inovací, které s sebou přineslo založení WTO. Zajímavý pohled na fungování Světové obchodní organizace nabízí kniha *Crimes and Punishment: Retaliation Under the WTO* autora Roberta Z. Lawrence. Zaměřuje se na jedinečný aspekt této instituce, kterým je zmocňování jejich členů k odvetným opatřením. V kapitole nazvané *Imperfect Practice in the US-EU Trading Relationship* pak v tomto kontextu blíže rozebírá Euroamerické vztahy. Některé doplňující informace pro druhou kapitolu pak nabídla i kniha Václava Kubišty *Mezinárodní ekonomické vztahy*, ve které se, mimo jiné, věnuje etablování mnohostranného obchodního systému, motivacím, které k tomu vedly a také předchůdci Světové obchodní organizace – GATT. Následně velmi přehledně vysvětluje fungování WTO a význam obchodu pro ekonomiky vyspělých i rozvojových zemí. Odpověď na otázku, jak významná je role WTO při

zvyšování mezinárodního obchodu, hledal ve své studii Andrew Rose. Neupírá multilaterálním obchodním dohodám jejich zásluhy na liberalizaci světového obchodu, ale na rozšířeném gravitačním modelu bilaterálního obchodu zjistil, že mimo izolované efekty multilaterálního systému, ovlivňuje intenzitu obchodu mnoho jiných vnějších faktorů, jako například kulturní a geografická blízkost nebo sdílená historie. Na jeho práci navázal Stephen Chaudoin, Jeffrey Kucik a Krzysztof J. Pelc, kteří se blíže zaměřili na to, zda míru obchodu zvyšuje systém řešení sporů.

Dále se v rámci třetí kapitoly zaměřuji na téma obchodních válek. Mezi prvními se moderní ekonomickou analýzou obchodních konfliktů zabýval Harry G. Johnson. Ve své práci z roku 1953 *Optimal Tariffs and Retaliation* zkoumal dopady prokázal, že pokud má země ve srovnání se svým obchodním partnerem vyšší elasticitu poptávky po dovozu, může stanovit nenulový tarif, a navzdory odvetným opatřením obchodního partnera může získat. Na myšlenku Johnsona navazuje článek s názvem *Do Big Countries Win Tariff War?* jehož autory jsou John Kennan a Raymond Riezman. Na jednoduchém modelu výměny mezi dvěma zeměmi a se dvěma výrobky dokazují, že pokud je jedna země dostatečně velká, tak z celní války nevychází hůř, ale navzdory zavedeným protioopatřením, může dokonce získat. Jejich model lze případně rozšířit, což může pomoci vysvětlit vznik celních unií.

Vzhledem k tomu, že je téma obchodní války v současnosti hodně skloňováno, bylo možné čerpat teoretické poznatky i z novějších studií. O vypracování jedné z nich se zasloužili Eddy Bekkers a Robert Teh z oddělení ekonomického výzkumu a statistiky Světové obchodní organizace. Pro vykreslení ekonomických dopadů globálního obchodního konfliktu ve středně dlouhém časovém horizontu využili globální obchodní model založený na současných odhadech. Výsledkem studie jsou zjištění o značných makroekonomických dopadech, přerozdělování zdrojů mimo nejefektivnější rozvržení založené na komparativní výhodě, a masivních přesunech pracovních sil v důsledku značných výkyvů v sektorové výrobě.

Dopady zvyšování celních tarifů objasňují Wolfgang Lechthaler a Mariya Mileva ve svém článku *Who Benefits From Trade Wars?*. Vysvětlují, že efekty zvyšování cel působí na různé skupiny pracovníků jinak a mění se s ohledem na časový horizont. I přesto, že

je vidina obchodní války pro většinu poměrně znepokojivou představou, existují určité skupiny, které z takové situace mohou i získat. Proti tomuto tvrzení se částečně staví Anahita Thoms, která v článku poukazuje na to, že krátkodobé benefity ze zvyšování cel a zavádění odvetných opatření mohou mít negativní dopady na pokrok, kterého bylo dosaženo v globálním obchodu za poslední desetiletí. Nebezpečí podle Thomsové vyplývá především z nejistoty, která může citlivě ovlivnit například růst podnikových investic.

K tématu čtvrté kapitoly, tedy obchodní války mezi EU a USA, v jejímž jádru ležel dovozní režim banánů na evropský trh, existuje poměrně velké množství publikací. Mezi primární zdroje můžeme zařadit například zprávy a reporty Světové obchodní organizace, které jsou zveřejněny na stránkách WTO. K vytvoření celkového kontextu tohoto konfliktu však dopomohla zejména monografie editovaná Timothyem E. Joslingem a Timothyem G. Taylorem s názvem *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*. Autoři publikace svým komplexním pojetím „Banánové války“ napomáhají čtenářům knihy pochopit všechny její aspekty, které se podílely na jejím vzniku, průběhu i konečném řešení. Hlavní zlomové body i průběh a dopady konfliktu zkoumá například Jaime de Melo ve svém článku *Bananas, the longest transatlantic dispute in the World Trading System*. Na otázky týkající se budoucnosti rozvojové pomoci, které „banánový konflikt“ vyvolal, upozorňuje Hunter R. Clark v práci s názvem *The WTO Banana Dispute Settlement and Its Implications for Trade Relations between the United States and The European Union*. Trochu jiný úhel pohledu nabízí ve své studii *Caribbean Schiprider Agreements: Sunk by Banana Trade War?* z roku 2000 Michelle Williams, která v souvislosti s obchodním sporem poukazuje na problematiku drogového průmyslu v Karibské oblasti.

Informace z některých výše zmíněných publikací bylo nutné aktualizovat. Za tímto účelem jsem čerpala z celé řady oficiálních zdrojů, zejména dostupných odborných studií a statistik vydávaných orgány EU, Evropským parlamentem, Evropskou komisí, USTR (The Office of the United States Trade Representative), výzkumným institutem veřejné politiky amerického Kongresu nebo Evropskou službou pro vnější činnost. Velké množství užitečných a aktuálních informací poskytují i oficiální stránky Svazu průmyslu a obchodu České republiky, Evropské unie, a zejména Světové obchodní

organizace, kde lze najít mnoho informačních materiálů o vzniku i fungování této instituce, včetně statistik obchodních rozepří a dalších zajímavých studií. K doplnění byly dále využívány také internetové portály českých a zahraničních médií jako například New York Times.

# 1. Mezinárodní obchod – teoretická kapitola

Obchod představuje historicky nejvýznamnější součást ekonomických vztahů a základní formu propojování jednotlivých národních ekonomik. Pojem „ekonomika“ pochází z řeckého *oikos* (dům) a *nomia* (zákon) a poprvé se objevil v díle starořeckého filozofa Xenofóna. Ve spise s názvem *Oikonomikos* pojednává jeho autor o zásadách správného hospodaření domácnosti. Světová ekonomie toto téma aplikuje ve větším měřítku a zabývá se především nejefektivnější způsoby využití dostupných zdrojů, jejichž produkční potenciál nedosahuje takových rozměrů, aby skrze ně byly uspokojeny potřeby společnosti.

## 1.1 Klasické teorie ekonomického myšlení

Ekonomické myšlení prošlo od svých počátků dlouhodobým vývojem a představa o ideálním přístupu k mezinárodnímu obchodu se v průběhu času měnila a utvářela. Ekonomie, jakožto moderní věda, vznikla v reakci na hospodářsko-politickou doktrínu merkantilismu, jehož základním principem bylo udržování aktivní obchodní bilance za pomoci obchodní politiky v duchu nacionalismu a protekcionismu.

Argumenty klasických ekonomů 18. století staví převážně na tzv. kvantitativní teorii peněz, která vyvrací přesvědčení merkantilistů o nutnosti aktivní obchodní bilance. Peníze totiž podle nich představují „olej v soukolí obchodu, který usnadňuje jeho hladký průběh“ (Holman 2011:133). Přísun drahých kovů do země má za konečný následek celkové zvýšení cenové hladiny, což v důsledku vede k přesnému opaku původně zamýšleného záměru. Zvednou se tak totiž i ceny domácího zboží, které ztrácí konkurenční schopnost oproti levnější zahraniční produkci a obchodní bilance se obrací v neprospěch vývozu domácí ekonomiky, což vede k odlivu bohatství do zahraničí a vyrovnání cenové hladiny napříč obchodujícími zeměmi<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Tzv. Humův zákon, ve kterém je zlato přirovnáváno k vodě (Holman 2011:15)

### 1.1.1 Teorie absolutních výhod

Adam Smith, považovaný za zakladatele klasické ekonomické školy, v roce 1776 ve svém díle *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*<sup>3</sup> představil koncept tzv. absolutních výhod. Základní myšlenku teorie lze jednoduše vyjádřit na příkladu jednotlivce, který není sám schopen vyprodukovat ani zlomek věcí, které konzumuje. Soustředí se tedy na produkci toho druhu statku, při jehož výrobě má nad ostatními absolutní výhodu. Vyprodukuje tak sice větší množství, než je sám schopen spotřebovat, ale důsledkem specializace ostatních na jiné činnosti, vzniká po jeho produktech poptávka. Jinými slovy tak „exportuje“ zboží a služby, které vyprodukuje vlastní prací a „importuje“ zboží a služby produkované jinými. (Irwin 2015: 32-33)

### 1.1.2 Teorie komparativních výhod

Smithovy úvahy následně překonal David Ricardo. Hlavním dílem tohoto významného ekonomického filozofa se stal spis *Zásady politické ekonomie a zdanění*<sup>4</sup>. Jeho teorie představuje jeden z nejuniverzálnějších principů a je základní myšlenkou podporující liberalizaci mezinárodního obchodu. Ricardo v ní operuje s pojmem zákona tzv. komparativních výhod, který vysvětluje přínosy zapojení zemí do mezinárodního obchodu i v situaci, kdy jedna z nich disponuje absolutní výhodou v produkci všech statků. Tento model obchodu staví na různé efektivitě využití zdrojů země při výrobě statků a vysvětluje tak výhodu specializace a následné zapojení do mezinárodní směny i pro méně rozvinuté státy.

V návaznosti na myšlenky klasických ekonomů se v průběhu času dále rozvíjely další teorie. Ty rozšiřují principy komparativní výhody o některé další aspekty. Novější pojetí třeba již nepředpokládají státnost komparativní výhody jednotlivých zemí a berou v potaz například i vybavenost výrobních faktorů, na které je produkce země závislá, mobilitu kapitálu a pracovní síly nebo také to, že k výměně přes hranice dochází

---

<sup>3</sup> V originále jako *An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations*

<sup>4</sup> *On the Principles of Political Economy and Taxation*



v rámci výrobních fází<sup>5</sup> několikrát, než vznikne finální produkt. (Gilpin 1987: 177, Krpec, Hodulák 2013: 758)

## 1.2 Mezinárodní obchod a růst ekonomiky

Relevantní princip podporující vzájemné obchodování mezi zeměmi v podstatě popisují klasické ekonomické teorie. Ty označují zapojení země do mezinárodního obchodu jako součást oboustranně výhodného vztahu, což výrazně přispělo k postupné liberalizaci světového trhu. To umožnilo státům efektivněji využívat jejich omezené zdroje a dosahovat tak většího ekonomického blahobytu, než kdyby se uchýlovaly k obchodnímu protekcionismu. (Gilpin 1987: 198). Hlavním přínosem mezinárodního obchodu není samotná výměna, ale důsledky, které s sebou tato výměna nese.

Obchod však nelze považovat za výhradní činitel generující bohatství. Podle F. Rodrigueze a D. Rodrika zůstává přímá spojitost otevřenosti země mezinárodnímu obchodu s jejím ekonomickým růstem stále otevřeným tématem. Je proto nutné na něj nahlížet s určitou rezervou. Mezinárodní obchod totiž sice ovlivňuje spotřební možnosti dané země nejen tím způsobem, že se na trh dostávají výrobky, které by nebylo možné získat domácí produkcí, ale konkurenční tlak způsobuje, že jsou rozmanitější, kvalitnější a levnější. Dochází tak k nárůstu blahobytu, což se ale ovšem nemusí dotýkat míry ekonomického růstu, který by se promítnul například do výše HDP. (Rodriguez, Rodrik 2001: 267; Krugman 1979: 478)

## 1.3 Přínosy mezinárodního obchodu

Právě obchodování umožňuje státům plněji využívat komparativní výhodu a rozšiřovat jejich spotřební možnosti. Jednotlivé země totiž díky mezinárodní dělbě práce, specializaci a směně výstupů jejich produkce dokáží efektivně uspokojovat potřeby a požadavky svých spotřebitelů. Státy mají odlišné výrobní podmínky a nedostatečná vybavenost zdroji nebo jejich omezenému množství by při snaze o soběstačnost s největší pravděpodobností znamenalo nákladnější produkci výrobků nižší kvality. Komparativní výhodu země určuje více faktorů, z nichž některé jsou neměnné a

---

<sup>5</sup> Technologické znalosti, meziprodukty a jednotlivé komponenty

některé se mohou naopak časem rozvíjet. Jako je tomu například v případě technologií, vzdělání a pracovních zkušeností. Mezi neměnné potom patří například klima, přírodní zdroje, jakožto faktory závislé na geografickém umístění. (Irwin 2015: 37)

### 1.3.1 Specializace a růst blahobytu

Zapojením do mezinárodní dělby práce získává země možnost se specializovat na produkci užšího zaměření a větších objemů, protože již není limitována velikostí domácího trhu a exportuje. Zároveň jsou do země importovány přebytky ze zemí s komparativní výhodou produkce pro výrobu jiných druhů statků. Díky tomu dochází ke zvyšování blahobytu země, které by bez obchodu nebylo možné (Cimino-Isaacs et al. 2019: 1). Některé výrobky například nelze vyrábět v dostatečném množství, aby uspokojily domácí poptávku, a je tak pro zemi výhodnější je dovážet ze zahraničí, kde jsou produkovány levněji nebo efektivněji. S podporou volného trhu souvisí podle Frankela s Romerem (1996) také stabilní fiskální a měnová politika země.

### 1.3.2 Inovace a zvyšování efektivity

Mezi nepřímé efekty mezinárodního obchodu patří zvyšování produktivity. K tomuto jevu dochází v návaznosti na zvětšování trhu před hranice domácí ekonomiky. Dělbá práce se tak prohlubuje ještě více a k výrobě jsou více používány různé stroje a zařízení. Roste tak pravděpodobnost objevu vynálezu nebo dalších vylepšení. Zahraniční obchod zvyšování produktivity napomáhá buďto přímo, kdy země nakoupí a přenesse technologie ze zahraničí, nebo nepřímo, kdy dochází ke zvyšování konkurence, což vede k zániku méně produktivních firem. (Irwin 2015: 50-51)

### 1.3.3 Podpora míru a demokracie

Vzájemný obchod také prohlubuje vzájemnou ekonomickou závislost zemí, čímž přirozeně napomáhá k posilování přátelských vztahů mezi nimi a vede tak k přirozenému a pevnějšímu míru, než kdyby byl nařízený třetí stranou formou právního diktátu. Toto tvrzení podpořil svou studií například S. W. Polachek, který zkoumal negativní vztah mezi konfliktem a obchodem. Jeho výsledky udávají, že míra vzájemné obchodní závislosti skutečně snižuje riziko konfliktu. Čím strategičtější je

partnerství, tím nižší je i riziko vzniku rozepré, jelikož vzájemná závislost činí konflikt nákladnější. Dochází například ke změnám směnných relací a při větších konfliktech k zavádění odvetných cel, kvót a dalších zákazů bránících obchodu. (Polacheck 1980: 60)

Dalším efektem otevření domácí ekonomiky mezinárodnímu obchodu je podpora demokracie. Až na některé odchylky v regionech nebo obchodovaných komoditách se ukázalo, že u více otevřených ekonomik je menší riziko autoritářského způsobu vlády a současný výzkum také poukazuje na spojitost dohod o volném obchodu a podporou demokracie v rozvojových zemích. (Irwin 2015: 62)

#### 1.4 Negativa mezinárodního obchodu

Navzdory převládajícím výhodám spojených s mezinárodním obchodováním, může mít zapojení domácí ekonomiky do přeshraniční směny negativní efekt na fungování jejích hospodářských subjektů. Týká se to však především těch, které nejsou schopny obstát v konkurenčním prostředí. Lidé tak mohou přicházet o zaměstnání a některá odvětví průmyslu také nemusí dostat šanci se prosadit vůči zahraničním konkurentům. Argumenty ve prospěch volného obchodu ovšem nestaví na rovnosti a zárukách ekonomické prosperity, ale na efektivitě a maximalizaci světového bohatství. Ne všichni z otevření ekonomiky získají a zisky navíc nemusí být rovnoměrně rozdělovány. Záleží také na národních institucích, vnitrostátních regulacích a hospodářských politikách, stejně tak jako na politických a sociálních poměrech, které zrovna panují v rámci obchodujících zemí. (Gilpin 1987: 179; Thoms 2019)

#### 1.5 Faktory ovlivňující obchodní vztahy

Zapojení země do mezinárodního obchodu určuje tzv. otevřenost ekonomiky. Míra zapojení se dá vyjádřit poměrem importu a exportu na HDP. Čím větší je poměr zahraničního obchodu na hrubém domácím produktu, tím více je ekonomika otevřená. V případě, že se země do zahraničního obchodu vůbec nezapojuje, můžeme mluvit o tzv. autarkii, což označuje uzavřenou ekonomiku bez vazeb k ostatním zemím. Tento přístup však v současné době žádná země nepraktikuje.

Existuje více faktorů, které mohou ovlivnit způsob a intenzitu zapojení země do mezinárodního obchodu. Jedná se například o hospodářský růst země, stav její infrastruktury nebo míru efektivity výrobních postupů. Nezanedbatelnou roli hraje také struktura vybavenosti výrobními faktory představující půdu, pracovní sílu a kapitál.

Některé překážky obchodu týkající se rozvojových zemí, které tradičně bránily jejich zapojení do mezinárodního obchodu, napomohla do jisté míry překonat současná digitalizace, která jim umožnila využívat alternativní oblasti jejich komparativní výhody navzdory méně příznivým geografickým podmínkám (WTO 2019: 105). Téma faktorů ovlivňujících obchodní vztahy zemí se pojí například i s inflací, poptávkou po zboží a službách produkovaných domácí ekonomikou, demografickým vývojem a dalšími. V následujícím textu se však zaměřím především na aspekt obchodní politiky.

### 1.5.1 Obchodní politika

Komparativní výhodu země ovlivňuje jak domácí obchodní politika, tak i ta, kterou praktikují ostatní obchodní partneři. Při její tvorbě jsou zohledněny výše zmíněné faktory, ale také závazky vyplývající ze zapojení do multilaterálního obchodního systému, vzájemné diplomatické vztahy nebo aktuální vývoj na trhu. Často používaná definice uvádí, že *„Obchodní politika státu je souhrnem záměrů, strategií, zásad, opatření, nástrojů, smluv a institucí, vytvářených a koncipovaných na úrovni vlády a směřujících k podnikatelským subjektům domácím i zahraničním.“* (Kalínská et al. 2010: 92) Jednotlivé země tak obchodní politikou právně vymezují vztahy s ostatními subjekty globálního systému, čímž regulují rozsah importu a exportu a koncipují tak *„potřebné podpůrné prostředí pro prosazování hospodářské strategie země v mezinárodních podmínkách, v soutěži o lepší postavení na zahraničních trzích, ale i pro účinnější ochranu domácího trhu.“* (Kalínská et al. 2010: 92).

### 1.5.2 Nástroje obchodní politiky

I když nástroje obchodní politiky mají svůj původ v teoretickém směru merkantilismu, který byl překonán myšlenkami klasické ekonomie, jsou využívány vládami států v různé míře i v současnosti (Hodulák, Krpec 2011: 67). Rozdělit je lze například podle cíle na nástroje používané k ochraně domácího trhu a podporu vývozu, nástroje

tarifního a netarifního charakteru a dále na smluvní a autonomní opatření obchodní politiky. Pro účely práce zde představím jen několik základních typů.

Nejstarší formou tarifních překážek obchodu jsou cla. Efektem cel je zvýšení ceny dováženého zboží. Dříve je vlády využívaly jako zdroje příjmu do národní pokladny (tzv. fiskální cla), v moderní době je však jejich hlavním smyslem ochrana konkrétních domácích sektorů produkce zvýšením ceny dováženého zboží, čímž se významně sníží jeho konkurenceschopnost proti domácí produkci. (Krugman, Obstfeld 2003: 186; Hodulák, Krpec 2011: 89) V současnosti je v obchodních politikách vyspělých ekonomik maximální výše cel limitována a určována společným sazebníkem. O obecné snížení celních sazeb se zasloužila liberalizace obchodu mezi zeměmi v rámci Světové obchodní organizace.

V současné době jsou stále více využívána netarifní opatření obchodní politiky, kam spadá široká škála forem zásahu do mezinárodního obchodu. Jednu z těchto forem představují dovozní kvóty neboli množstevní restrikce dovozu. Kvóty určují maximální množství dováženého druhu zboží pro určité časové období. Omezení bývají obvykle uplatňována poskytnutím dovozních licencí firmám nebo jednotlivcům. I v tomto případě dochází ke zvýšení cen dováženého zboží. Na rozdíl od cel nepředstavují kvóty příjem do ekonomického rozpočtu země, nýbrž pro ty, kteří získali dovozní licence. (Krugman, Obstfeld 2003: 200)

Exportní subvence jsou dotace poskytované obchodníkům na pokrytí rozdílu mezi cenou zboží na domácím a zahraničním trhu. Efekt exportních subvencí je opačný než v případě cel, protože znevýhodňuje spotřebitele vyvážející země, zatímco výrobci získávají a vlády vynakládají finanční prostředky. (OECD 2001; Krugman, Obstfeld 2003: 197)

Mezi netarifní opatření patří také tzv. technická, zahrnující normy, předpisy, testování a certifikaci dovážených výrobků, která často vychází z domácích směrnic. Konečnou cenu produktu dále může negativně ovlivňovat například i nedostatek infrastruktury. Nárůst relativních nákladů na dodání zboží na trh celkově zvýší cenu produktu, snižuje tak jeho konkurenceschopnost na světovém trhu, což vede k poklesu exportu.

Smluvní nástroje, jak napovídá název, se opírají o smlouvy a vznikají na základě mezinárodního ujednání mezi obchodujícími státy. Převážnou část obchodních vztahů upravují multilaterální dohody a ujednání v rámci WTO. Dále jsou na vícestranném smluvním základě uzavírány dohody o volném obchodu jako například Severoamerická dohoda o volném obchodu NAFTA, Společný trh jihu MERCOSUR, nebo dohody o vyšším stupni integrace, což je případ EU.

### 1.5.3 Liberalismus

Na základě historického vývoje k přístupu k ovlivňování zahraničního obchodu je možné rozlišit dva základní směry obchodní politiky. Jsou nimi protekcionismus a liberalismus, jehož zastánci upřednostňují minimální využívání nástrojů zásahu do podoby obchodních vztahů. Protekcionismus, tedy ochranářství, politiky chránící domácí trh omezováním importu nebo podporou exportu naopak prosazuje. Ani jeden z těchto směrů se nevyskytuje ve zcela čisté podobě. Vzhledem k tomu, že každý z nich s sebou nese v různých časových horizontech pro různé skupiny ve společnosti jak pozitiva, tak i negativa, nelze definitivně označit jeden z nich za zcela špatný nebo dobrý. Obecně lze však říci, že zahraničněobchodní politika méně vyspělých zemí se více uchyluje k protekcionismu. Důvodem je především snaha ochránit domácí trh před zahraniční konkurencí vyspělejších zemí s obchodní politikou liberálnějšího charakteru.

V současnosti se většina ekonomů přiklání k obchodnímu liberalismu. I přes to, že na světovém trhu nelze žádnou zemi považovat zcela za *Laissez faire*, tedy bez jakýchkoli ochranářských opatření, převládá tendence k jejich eliminaci, například snižováním cel. Rozvolňování obchodu sice není považováno za výhradní aspekt ekonomického růstu (Kneller, Morgan, Kanchanahatakij 2008), nicméně preference volného obchodu vychází z užitků producentů i spotřebitelů. Silná podpora liberalismu a otevírání domácích ekonomik je patrná i ve Světové obchodní organizaci, kde představuje jeden ze základních principů, na nichž tato organizace staví své fungování (viz 3. kapitola).

#### 1.5.4 Příčiny protekcionismu

Rozdílné vnímání výhod a férovosti volného obchodu panuje nejen mezi státy, ale i v rámci domácích ekonomik existují skupiny, které nepovažují principy volného obchodu za spravedlivé. Svě zastánce tak v současnosti nachází i protekcionismus. Přesvědčení o jeho vhodnosti, jakožto správného směru v obchodních vztazích, je ovšem poháněno několika chybnými představami o tom, jaké dopady mezinárodní obchod má nebo nemá. Například se jedná o přesvědčení, že obchodní deficit země je výsledkem nekalých praktik obchodních partnerů země. Obchodní a platební bilance domácí ekonomiky je přitom závislá na makroekonomických faktorech v podobě národních úspor a investic. (Gilpin 1987: 203)

Citlivým tématem je (současně například v USA) také domnělá přímá spojitost obchodního deficitu s nezaměstnaností. Je sice pravdou, že konkurence dovozu způsobuje ztráty pracovních míst. Týká se to však konkrétních oblastí a odvětví průmyslu s nekvalifikovanou pracovní silou. Více významným důvodem nedobrovolné ztráty pracovních míst představují nové technologie ulehčující práci, které nahrazují pracovníky a jejich používání výrazně zvyšuje produktivitu výrobního procesu<sup>6</sup>. Omezování dovozu a jeho nahrazování domácí produkcí není řešením, protože některé položky zkrátka nelze tímto způsobem zastoupit<sup>7</sup>. Jako lepší řešení se tak jeví například pomoc pracovníkům poskytnutím zdělaní, průpravy a jiných pracovních možností. Vznik nových pracovních míst v odvětví služeb má za následek právě dovoz. Jedná se skutečně širokou škálu, zahrnující dopravu, finance, pojišťovnictví, marketing apod. (Cimino-Isaacs 2019: 4)

Dalším důvodem, který zde zmíním jako příčinu toho, proč je i přes neustále kladený důraz ekonomů na výhody volného obchodu, v mnoha industrializovaných zemích protekcionismus podporován, jsou jeho rozdílné účinky na jednotlivé skupiny pracovníků v různých odvětvích. Jak ve svém článku vysvětlují W. Lechthaler a M. Mileva, výhody ze zavádění protekcionismu získává především nekvalifikovaná pracovní síla. Dopady zavádění dovozních cel závisí i na dalších faktorech, jakými je

---

<sup>6</sup> Měřená produkce na pracovníka

<sup>7</sup> Výroba na domácím trhu může být mnohem nákladnější a některé položky nemusí být dostupné.

odvětví a také fáze procesu přizpůsobení se. Je však zřejmé, že ve prospěch zavádění protekcionistických opatření mluví poměrně široká voličská základna reprezentovaná nekvalifikovanými pracovníky, kteří by v případě volného obchodu na trhu nemuseli obstát. (Lechthaler a Mileva 2018)

Častým důvodem volby protekcionismu v obchodní politice státu, který zde zmíním, je tlak zájmových skupin vyvíjený na vládu. Protekcionismus přináší malému počtu lidí velké výhody a velkému množství lidí mírné ztráty (Irwin 2015: 99-100). Zájmové skupiny zapojují do politického procesu a snaží se ovlivnit volbu obchodní politiky stávající vlády. Zájmové skupiny nejenže poskytují finanční prostředky na politické kampaně, ale také se zapojují do různých veřejných akcí. Protesty slouží jedna k demonstraci síly přesvědčení těchto skupin, ale také jako prostředek k informování společnosti o politických otázkách. Jak doplňuje Hobza, zájmovou skupinou jsou i samotní političtí představitelé. Jejím zájmem je však převážně vlastní znovuzvolení než maximalizace blahobytu celé společnosti. (Grossman a Helpman 1994; Hobza 2009: 142)



## 2 Obchodní vztahy EU a USA

Spolupráce Evropské unie a Spojených států amerických pokrývá mnoho oblastí, a to zejména díky kulturní blízkosti, sdíleným hodnotám a postojům v řadě témat. Mnoho odborníků poukazuje na jedinečnou povahu jejich vztahu, který v globálním měřítku nemá obdoby. Pro euroamerickou ekonomickou spolupráci je velmi významná především její obchodní dimenze. U ní je možné pozorovat dlouhodobou tendenci liberalizace, a to jak na bilaterální úrovni, tak především v rámci multilaterálního obchodního systému. Zejména díky jejich významnému postavení, které zastávají při vyjednáváních ve Světové obchodní organizaci (WTO).

### 2.1 Vývoj a formalizace vztahů

USA již před válkou představovaly nejvýkonnější ekonomiku světa, což jen dokládá dominantní pozice amerického dolaru jako nejdůležitější měny v prostředí mezinárodního obchodu. V poválečném období bylo cílem USA liberalizovat jak domácí, tak i zahraniční a globální hospodářství. Zaměřily se na „*stabilizaci válkou zničených s politicky destabilizovaných zemí kontinentální Evropy.*“ (Krpec, Hodulák 2012: 279) Daly tak najevo, že mají zájem o to, aby se z Evropského kontinentu stal rovnocenný partner pro spolupráci a současně tím také získaly nový trh pro odbyt kapitálu a amerických výrobků.

Marshallův plán neboli program na obnovu Evropy z roku 1948 představoval finanční prostředky ve výši 13 miliard dolarů. Využívání prostředků v rámci Marshallova plánu byla podmíněna kolektivní strategií zúčastněných zemí. K tomuto účelu byla zřízena Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OEEC) představující prvotní impulz evropského integračního procesu. (Krpec, Hodulák 2012: 283; OECD<sup>8</sup>)

V roce 1953 byly do Evropského společenství uhlí a oceli vysláni první američtí pozorovatelé. Následně byla o tři roky později v Lucemburku zřízena trvalá mise USA v ESUO. Delegace Evropské komise začala ve Washingtonu fungovat v roce 1954 a 1961

---

<sup>8</sup> <https://www.oecd.org/general/organisationforeuropeaneconomicco-operation.htm>

započala své působení v Bruselu Mise USA v Evropské unii, tehdy existující ještě jako Evropská společenství.

Podpisem Transatlantické deklarace (TAD) v roce 1990, byl vytvořen institucionální rámec pro vzájemný dialog zástupců USA a ES na různých úrovních. 1990 získalo partnerství Washingtonu a Bruselu nový rozměr v podobě pravidelných politických schůzek na vrcholné úrovni. Vzájemná spolupráce se zaměřila na ekonomické vztahy, vzdělávání, vědu a kulturu. V otázkách hospodářství se oba celky shodly na důležitosti posilování multilaterálního obchodního systému a vzájemně se zavázaly k podpoře dalších kroků vedoucích k liberalizaci, transparentnosti a implementaci zásad GATT a OECD týkajících se obchodu se zbožím, službami a investic (Evropský parlament 1990).

Novou transatlantickou agendu (NTA), podepsaly USA a EU na Madridském summitu v roce 1995. NTA vytvořila nový a těsnější institucionální rámec pro prezidentská setkání, upřesnila způsoby spolupráce a konzultací technických pracovních skupin a nastínila čtyři hlavní cíle euroamerické spolupráce:

- 1) Podpora míru, rozvoje a demokracie po celém světě
- 2) Reagovat na globální výzvy
- 3) Přispívat k rozmachu světového obchodu a užších ekonomických vztahů
- 4) Budovat mosty přes Atlantik

Současně s NTA byl vypracován a přijat Společný akční plán, který měl přispět k naplnění stanovených cílů skrz posílení právních, obchodních, technických, diplomatických a bezpečnostních vazeb. V návaznosti na třetí ze stanovených cílů NTA byl lídry dvou největších ekonomik světa podepsán dokument o Transatlantickém ekonomickém partnerství (TEP). (The White House 2014; Euractiv 2019; U. S. Mission to the European Union 1995)

Na bilaterální úrovni šlo zejména o odstranění různých překážek a uzavírání smluv o vzájemném uznání v oblasti zboží a služeb, veřejných zakázkách a duševním vlastnictví. TEP společně s NTA a TAD představují základní pilíře institucionalizace transatlantické spolupráce (Steffenson 2005: 25). V roce 2007 byla dále za účelem

posílení transatlantické ekonomické integrace zřízena Transatlantická ekonomická rada (TEC), ve které zasedají zástupci Komise a vlády USA, odborníci, tvůrci norem regulační agentury z obou stran Atlantiku a snaží se o snížení regulační zátěže vzájemných obchodních vztahů, zejména v novějších oblastech jako je e-mobilita, práva duševního vlastnictví a další. (Trans-Atlantic Business Council; U. S. Department of State 2019)

Významným krokem vpřed ve vývoji obchodní a investiční spolupráce v transatlantickém prostoru se mělo stát uzavření Transatlantického obchodního a investičního partnerství (TTIP). Vyjednávání však byla, na popud současného amerického prezidenta Donalda Trumpa, pozastavena a v současné atmosféře se neočekává, že by byla znovu oživena. (Schneider-Petsinger 2019: 4)

O doplnění a zjednodušení obchodních vazeb v některých oblastech se zasloužily sektorové dohody, které jsou často velmi úzce zaměřené. Významná je však především obchodní spolupráce EU a USA na multilaterální úrovni, kde obě mocnosti potvrdily společný zájem o další liberalizaci a posilování obchodu prostřednictvím WTO.

## 2.2 Obchodní politika EU

Evropská unie je vnitřně heterogenní seskupením *sui generis* integrující evropské státy. Členské země se vzájemně liší výkonností svých národních ekonomik i jejich rozměry. Společná obchodní politika (SOP) je jednou z primárních oblastí, ve které se uplatňuje supranacionální přístup k ekonomické integraci. Silné postavení si EU získala vyjednávací silou, která není rozmělněna v rámci jednotlivých členských států. V obchodních záležitostech za státy jedná Evropská komise, která přijímá a uzavírá právní předpisy a dohody týkající se obchodu se třetími zeměmi. Historicky posloužila vnitřní liberalizace a společná vnější obchodní politika jako tmel, který spojil bývalé nepřátele a rivaly, a vytvořil z Evropy v mezinárodních obchodních vyjednáváních rovnocenného protivníka. (Meunier, Nicolaidis 2005: 907)

SOP je výsledkem dlouhodobého vývoje a její podobu ovlivnily zejména závazky plynoucí ze zapojení do multilaterálního obchodního systému v rámci GATT a posléze WTO (Hřích 2001: 18). Důležitým aspektem EU je existence celní unie. Ta ze své

podstaty vede k odstraňování obchodních překážek v rámci jejích členů, kteří uplatňují společné celní sazby vůči třetím zemím. Jednotliví členové jsou v tomto ohledu limitováni a nemohou tak samostatně a bez omezení upravovat výši dovozních cel pro ostatní země. Plně je společná celní sazba využívána například s USA, Japonskem, Kanadou a dalšími vyspělými ekonomikami, které si na globálním trhu s EU mohou konkurovat. Naopak preferenční přístup pro své zboží na trh získaly rozvojové státy, konkrétně bývalé kolonie. (Hřích 2001: 12; McGuire, Smith 2008: 76)

Pro EU je volný a spravedlivý obchod klíčovou prioritou, která výrazně napomáhá zvyšování životní úrovně, a to jak v rámci vnitřního trhu, tak i obchodu se třetími zeměmi. Obchodní vztahy se třetími zeměmi výrazně posilují udržitelný růst a tvorbu pracovních míst. Obchodní politika EU slouží, kromě ochrany domácích podniků a spotřebitelů, současně i jako prostředek k dosahování neobchodních cílů, například sociálních, environmentálních a bezpečnostních standardů (EP 2018).

Dle údajů Evropské komise je až 36 milionů pracovních míst napříč členskými státy vázaných na mezinárodní obchod a přibližně 20 milionů je jich v návaznosti na evropský export vytvářeno mimo EU<sup>9</sup>. (EK 2018)

### 2.3 Obchodní politika USA

Spojené státy sehrály ústřední roli při vytváření ekonomického řádu po druhé světové válce, který dal vzniknout několika multilaterálním institucím zajišťující chod otevřeného obchodního systému založeného na pravidlech. Historicky se obchodní politika USA zaměřila na podporu hospodářského růstu prostřednictvím obchodu, liberalizaci světového trhu snižováním překážek obchodu, a to prostřednictvím převážně recipročních dohod a vyjednávání, prosazováním zákonů souvisejících s obchodními závazky. (Cimino-Isaacs et al. 2019: 26; Akhtar 2018) Dalším aspektem obchodní politiky USA je *„poskytování podpory americkým podnikům a pracovníkům proti dovozní konkurenci a nepoctivým praktikám zahraničního obchodu.“* (Akhtar, Fergusson, Williams 2019). USA jsou dále také podporovateli hospodářského rozvoje a integrace rozvojových zemí, čímž dochází k posilování regionálních aliancí a současně

---

<sup>9</sup> Údaj zahrnuje i rozvojové země

rozšiřování amerického vlivu v zahraničí. Strategické cíle zveřejňuje americká vláda každoročně v Agendě obchodní politiky<sup>10</sup>.

Při tvorbě obchodní politiky USA se vzájemně protínají pravomoci prezidenta a Kongresu. Dle Ústavy<sup>11</sup> připadají hlavní pravomoci v oblasti obchodu Kongresu, který má v kompetenci úpravu obchodních vztahů s ostatními zeměmi a může uvalovat cla a dále regulovat zahraniční obchod. Exekutiva v čele s prezidentem má kompetence v zahraničních záležitostech. Ústavně<sup>12</sup> je prezidentovi připisována pravomoc, s poradou a souhlasem Senátu, vyjednávat a uzavírat mezinárodní obchodní dohody s obchodními partnery USA. Prostřednictvím legislativy může Kongres některé ze svých pravomocí na hlavu státu delegovat, čímž mu tak dá pravomoc například k úpravě výši dovozních cel. Přenos pravomocí obvykle podmiňují jasně stanovené podmínky a časová omezenost. (Lewis 2016: 2-3) Jako příklad zde uvedu článek 232 amerického zákona o rozšířeném obchodu z roku 1962, který opravňuje prezidenta podniknout nezbytné kroky, aby zabránil narušení národní bezpečnosti. (Cimino-Isaacs et al. 2019: 29–30; ec.europa.eu; Lewis 2016: 4)

S tvorbou obchodní politiky jsou spojené i některé vládní a nezávislé agentury, jako například Kancelář amerického obchodního zástupce (United States Trade Representative, USTR), která je součástí úřadu amerického prezidenta a jeho hlavním poradním orgánem v zahraničněobchodních záležitostech. V rámci Ministerstva obchodu funguje Mezinárodní obchodní správa (ITA), která poskytuje služby podporující americký export. Kromě průzkumů trhu provádí antidumpingová šetření a kontrolu vyrovnávacích cel, a také kontroluje dodržování obchodních dohod. (Akhtar 2018; USTR)

Smluvně jsou americké obchodní vztahy upraveny převážně dohodami v rámci multilaterálního obchodního systému WTO a několika regionálními a bilaterálními dohodami o volném obchodu. Jejich přehled lze najít například na stránkách Úřadu pro cla a ochranu hranic (CBP) Ministerstva vnitřní bezpečnosti USA.

---

<sup>10</sup> Agendy jsou veřejně dostupné na stránkách USTR.

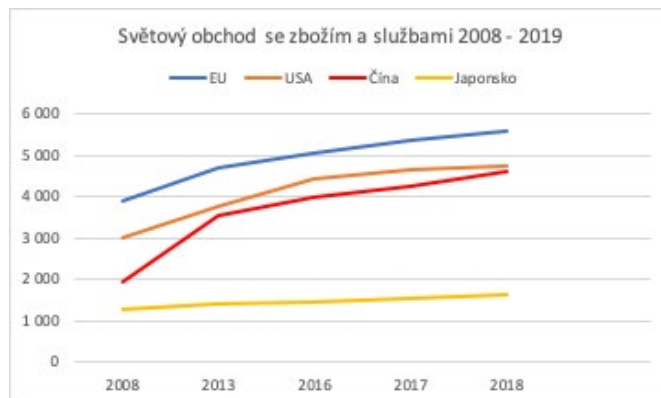
<sup>11</sup> Článek I Americké ústavy

<sup>12</sup> Článek II Americké ústavy

## 2.4 EU a USA v současném světovém obchodu

Vztah Evropské unie a Spojených států amerických je největším obchodním a investičním vztahem na světě. Investiční a obchodní toky v průměrné výši 5,3 miliard dolarů denně jsou základním pilířem prosperity na obou stranách Atlantiku (USTR 2020). Společně se jejich domácí ekonomiky podílí téměř na třetině světového hrubého domácího produktu, třetině celkového objemu obchodu se zbožím a více jak polovině globálních přímých zahraničních investic. Evropské a americké firmy jsou vzájemně největšími investory do ekonomiky toho druhého<sup>13</sup>, a jejich domácí trhy jsou pro druhého partnera nejziskovějšími. Odhad studie Hamiltona a Quinlana z roku 2019 udává, že transatlantický ekonomický vztah generuje komerčním prodejem 5,5 bilionů dolarů ročně a na obou stranách zaměstnává až 16 milionů pracovníků (Archick 2019: 17–18) Navzdory vzestupu Číny a dalších formujících se ekonomik, Brexitu a napětí v transatlantických obchodních vztazích, zůstávají EU a USA hlavními aktéry globálního trhu.

Graf 1–Hlavní aktéři světového obchodu se zbožím a službami (vývoj 2008–2018)



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat Světové Banky

<sup>13</sup> celkové investice v hodnotě téměř 6 bilionů dolarů (Archick 2019)

### 3 Multilaterální obchodní systém

Jedinou mezinárodní organizací, která sdružuje státy světa a kontroluje dodržování pravidel jejich vzájemného obchodu s cílem zajistit stabilní fungování mezinárodního obchodního systému, je Světová obchodní organizace (WTO). Obchodní vztahy mezi zeměmi v současné globalizované éře jsou za účelem dosažení příznivějšího a stabilnějšího ekonomického prostředí formalizovány zejména pravidly několika mnohostranných smluv, k jejichž dodržování se státy členstvím v této organizaci zavazují.

#### 3.1 Vznik mnohostranného obchodního systému

Počátek formování multilaterálního obchodního systému se váže k období po druhé světové válce a mezivládní konferenci mocností 1944 v Bretton Woods. Tam bylo dosaženo konsenzu o nutnosti vytvoření několika mezinárodních organizací za účelem obnovení a udržení hospodářské spolupráce a míru. Tyto organizace jsou od svého vzniku především výrazem mezinárodního práva, které poskytuje větší jistotu ve vztazích mezi státy a drží v mezích to, co by jinak mohlo být chaotickou a sebezničující snahou národních zájmů (VanGrasstek 2013: 6). Poválečné hospodářské uspořádání mělo stát na třech základních pilířích, kterými byly Mezinárodní měnový fond (IMF), Světová banka (WB) a Mezinárodní obchodní organizace (ITO). K jejímu vytvoření ale nakonec nedošlo. (The Bretton Woods Committee 2020) Místo toho na Havanské konferenci roku 1947 přistoupilo 23 států<sup>14</sup> k podpisu Všeobecné dohody o clech a obchodu GATT, která vstoupila v platnost 1. ledna 1948. I přesto, že byla zamýšlena jako dočasné řešení, fungovala téměř půl století a je svým způsobem platná dodnes.

Hlavní změnou, kterou podpis dohody přinesl, byl přechod od uzavírání dvoustranných smluv k mnohostranné spolupráci, která se s každým dalším kolem jednání prohlubovala a rozšiřovala o další oblasti obchodu. Systém kladl důraz na odstraňování obchodních překážek a provádění strukturálních změn. Ty měly přispět

---

<sup>14</sup> Jmenovitě se jednalo o Austrálii, Belgii, Brazílii, Barmu, Ceylon, Československo, Čínu, Francie, Chile, Indii, Jihoafrickou unii, Kanadu, Kubu, Libanon, Lucembursko, Nizozemsko, Norsko, Nový Zéland, Pákistán, Jižní Rhodesii, Velkou Británii, Severní Irsko, USA, Sýrii.

k usnadnění obchodu založeném na komparativních výhodách členů s asymetrickou politickou mocí a ekonomickou úrovní. (Kowalski 2011: 7; VanGrasstek 2013: 3)

GATT primárně plnila funkci mezinárodního fóra pro obchodní jednání uskutečňující se v rámci mezinárodních konferencí. Díky tomu se stále zvyšovala ekonomická provázanost států, což přispělo ke snižování rizika vzniku válečného konfliktu. S postupným vývojem světové ekonomiky a vlivem globalizace, se světový obchod stal mnohem komplexnějším, čemuž se systém musel přizpůsobit.

### 3.2 Vznik WTO

Ve světě docházelo na přelomu 80. a 90. let k zásadním změnám. Jednotlivé ekonomiky bývalého Sovětského svazu začaly přecházet od plánovaného hospodářství k tržnímu a projevíly zájem zapojit se do mezinárodního dění. Na konci Uruguayského kola tak ministři završili svou snahu o doplnění a přeměnu GATT do podoby mezinárodní organizace a svými podpisy dali vzniknout Světové obchodní organizaci (WTO) s plným právním statutem, jejíž součástí byly i pravidla a dohody obsažené v GATT. *„Přijetím dohody o Světové obchodní organizaci WTO v roce 1994 lze uvažovat o kodifikaci těchto pravidel, neboť jde o vsutku kompaktní soubor norem regulující chování států v zahraničním obchodě.“* (Kubišta 1999: 83).

Rozdíl mezi GATT a WTO spočíval především v širším poli působnosti pravidel. Kromě dohod ovlivňujících přeshraniční výměnu zboží, které vycházely z dřívějších ujednání, vznikaly také další dohody zabývající se novými otázkami, z nichž nejvýznamnější byly služby<sup>15</sup>, práva duševního vlastnictví<sup>16</sup> a investice. Dalším tématem, které se v dřívějších kolech stalo předmětem neúspěšných jednání, bylo zemědělství. Tato rozšíření byla hlavním důvodem, proč se výsledkem Uruguayského kola stalo také zřízení zcela nového orgánu. Reforma byla považována za nezbytnou k tomu zajistit, aby, nová témata a dohody podléhaly stejnému souboru pravidel řešení sporů. (VanGrasstek 2013: 47-48)

---

<sup>15</sup> Všeobecná dohoda o obchodu se službami GATS

<sup>16</sup> Dohoda o obchodních aspektech duševního práva TRIPS



### 3.3 Význam WTO

Význam WTO nespočívá výhradně v podpoře obchodní výměny mezi členskými státy pomocí uvolňování světového trhu skrze omezování protekcionismu. Otázka, zda a jakým způsobem WTO opravdu zvyšuje mezinárodní obchod, je předmětem mnoha akademických debat. Rose (2004), který k hodnocení účinků členství země ve WTO použil gravitační model obchodu, vysvětlil, že zvyšování obchodu souvisí obecně s blízkostí (geografická, kulturní, velikost apod.) daných zemí. Ve výsledku lze tedy říci, že na intenzitu vzájemného obchodu mezi zeměmi mají vliv například i geografické proměnné.

Hlavní význam má WTO v zajišťování relativní stability obchodních politik a tržního prostředí. Důležitým příspěvkem je také snižování nejistoty s reálnými ekonomickými dopady. O jejich analýzu se pokusili A. Osnago, R. Piermartini a N. Rocha, kteří zjistili, že zvyšující míra nejistoty vede ke snížení pravděpodobnosti i objemu exportu. (Osnago et al. 2015: 15) Logicky tak záruka poměrné stability obchodních politik, kterou členství ve WTO poskytuje, v důsledku zvyšuje objem vzájemné obchodní a investiční výměny (Larch et al. 2019).

### 3.4 Funkce WTO

Stejně, jako tomu nebylo u GATT, tak ani u WTO není cílem zcela volný obchod. Jde především o to zajistit, aby byl obchod co nejplynulejší, svobodný a předvídatelný, a to beze snahy narušovat působení tržních sil či nějakým způsobem ovlivňovat obchodní toky. Výše zmíněné cíle slouží jako nástroj k plnění makroekonomických globálních cílů a zlepšování ekonomického postavení členů. K tomuto účelu plní WTO několik funkcí:

- 1) Spravuje existující dohody, obsažené v jejím legislativním portfoliu a podporuje správné fungování mezinárodního obchodu tím, že dohlíží na dodržování pravidel daných těmito smlouvami.
- 2) Slouží jako platforma pro vyjednávání mezi členy WTO, které se týkají mnohostranných pravidel mezinárodního obchodu a vedou k širší liberalizaci světového obchodu.
- 3) Funguje jako fórum pro řešení obchodních sporů.

- 4) Provádí monitoring obchodní politiky jednotlivých členů. Sestavuje a prezentuje přehledy obchodní politiky členských států.
- 5) Rozvojovým zemím poskytuje technickou pomoc a průpravu v podobě vzdělávacích programů, čímž napomáhá k budování obchodních kapacit rozvíjejících se ekonomik.
- 6) Spolupracuje s ostatními mezinárodními organizacemi (WTO 2018).

### 3.5 Principy fungování multilaterálního obchodního systému

Dohody, na kterých stojí fungování WTO, jsou rozsáhlé a složité dokumenty. Jedná se totiž o právní texty, které musí pokrýt širokou škálu činností. Ve všech dohodách se dbá na to, aby v nich nechyběly základní principy, které zde představím.

Prvním z nich je princip nediskriminace, u kterého je uplatňována doložka nejvyšších výhod (MFN<sup>17</sup>). Podle MFN musí každý stát, který se rozhodne otevřít svůj trh nebo snížit některou z obchodních bariér, poskytnout stejné podmínky všem členským zemím WTO. Za přísných podmínek může dojít k výjimkám, jako například při dohodách o volném obchodu a ekonomické integraci nebo poskytnutí zvláštního přístupu na trh rozvojovým zemím. Ve všech třech hlavních dohodách<sup>18</sup> WTO obsažena také zásada národního zacházení. Po vstupu zboží, služby nebo práva duševního vlastnictví na trh je s nimi nakládáno stejným způsobem jako s domácími produkty. (Hoekman, Mavroidis 2007: 16-17; WTO 2011: 10-11; MPO ČR 2018a)

Cílem principu postupné liberalizace je graduální uvolňování trhu pomocí odstraňování překážek obchodu, které selektivně omezují množství. *„Původně se jednalo o snižování cel mezi státy, později byly zařazeny také netarifní překážky obchodu, vedle průmyslových výrobků byly postupně projednávány i další oblasti jako zemědělství, služby a intelektuální vlastnictví apod.“* (MZ ČR 2015) Jednání o další liberalizaci probíhají v rámci kol. Dohody WTO umožňují zemím postupně zavádět změny prostřednictvím takzvané postupné liberalizace, přičemž rozvojovým zemím je obvykle poskytnuto více času k naplnění jejich závazků. (WTO 2011: 11)

---

<sup>17</sup> Obsažena je ve článku I GATT, článku II GATS a článku IV TRIPS

<sup>18</sup> Konkrétně se jedná o článek III v GATT, článek XVII v GATS a článek III v TRIPS

Při principu transparentnosti a předvídatelnosti je kladen důraz zejména na určitou garanci toho, že obchodní pravidla jsou pro obchodní partnery právně závazná, dlouhodobě neměnná a obchodní prostředí tak zůstane stabilní. Závazek zemí k nezvyšování celních tarifů může totiž být stejně tak důležitý jako jejich snižování. Díky stabilitě a předvídatelnosti mají například podniky větší jistotu a jasnější představu o jejich budoucích příležitostech, jsou podporovány investice, vytváří se pracovní místa a pod. Prostředkem využívaným k posilování transparentnosti je také pravidelně vykonávaný dohled nad obchodními politikami členských zemí. (Hoekman, Mavroidis 2007: 19, WTO 2011: 11-12)

WTO bývá často označována za instituci „volného obchodu“. Toto pojmenování však není přesné. Systém pravidel WTO totiž používání různých forem protekcionismu, především cla, v omezené míře umožňuje. Přesněji řečeno slouží systém WTO k prosazování otevřené, spravedlivé a nenarušované hospodářské soutěži, což dokládá i existence několika dohod rozšiřující její pravidla. (WTO 2011: 12)

Posledním z principů fungování WTO je rozvojový princip. Rozvojové státy, které přechází na tržní ekonomiky totiž tvoří významnou část členů WTO. *„Právní regulace obchodu s rozvojovými zeměmi představuje patrně nejdynamičtější část mnohostranného obchodního systému.“* (Kubišta 1999: 94). WTO každoročně organizuje stovky misí v rozvojových zemích, kurzy obchodní politiky pro vládní úředníky v Ženevě a taky regionální semináře po celém světě se zvláštním důrazem na africké země<sup>19</sup>. Dříve se v Ženevě konala i školení pro úředníky ze zemí, které přecházely z centrálně plánovaného hospodářství k tržní ekonomice. (WTO 2018)

### 3.5.1 Systém řešení obchodních sporů

Snižování překážek obchodu může vést ke zlepšování obchodních vztahů, ale současně narůstá pravděpodobnost vzniku vzájemných sporů. Jednou z hlavních činností a jedinečným příspěvkem WTO ke stabilitě globální ekonomiky je jednoznačně Systém řešení sporů podporující jejich mírová ujednání. Ve složitém multilaterálním

---

<sup>19</sup> V roce 2017 využilo přibližně 18,5 tisíce účastníků školení WTO zaměřené na lepší porozumění dohod WTO a pravidel globálního obchodu (WTO 2018).

obchodním systému totiž dochází, i přes jasně stanovená pravidla, ke vzájemným rozepřím mezi členskými zeměmi. Bez prostředků pro jejich urovnávání a prosazování ujednaných pravidel by byl tento systém mnohem méně účinný.

Rozepře mezi obchodujícími zeměmi vznikají tehdy, když jeden z aktérů přijme opatření obchodní politiky nebo podnikne určité kroky, které jeden nebo více členských států Světové obchodní organizace považuje za porušení jejich dohod a závazků nebo za nesplnění povinností. Pokud selže snaha řešit spor bilaterálně, může jej vláda poškozené země předložit orgánu WTO. Následné postupy zahrnují zřízení panelu nestranných odborníků, kteří jsou pověřeni určit, zda zavedené opatření porušuje pravidla WTO, či nikoli. Existence normativního řešení sporu vylučuje samostatné zavádění jednostranných odvetných opatření. Optikou malých zemí jde o výhodnější možnost, jak spor urovnat, protože by jejich unilaterální akce pravděpodobně nebyly dostatečně účinné. Zároveň se tím i snižuje pravděpodobnost, že by musely čelit tlaku velkých obchodních mocností na změnu obchodní politiky. (Hoekman et al. 2002: 43)

Právní základ Systému řešení sporů tvoří Ujednání o pravidlech a řízení při řešení sporů. Prioritou je vyřešení sporu ve fázi vzájemných konzultací na expertní i politické úrovni, které představují první instanci řešení rozepří (MPO ČR 2018b). V samotném procesu hraje zásadní roli orgán pro řešení sporů (Dispute Settlement Body, DSB), složený ze zástupců členských zemí. Jeho výhradní pravomocí je zřizování výše zmíněných panelů nestranných odborníků posuzujících konkrétní případ. DSB následně přijímá nebo odmítá zjištění a doporučení panelu. Proti rozhodnutí panelu se země mohou odvolat u odvolacího orgánu (Appellate Body, AB), který dále posudek panelu potvrdí, pozmění, nebo zruší. Závěry AB jsou závazné pro všechny strany sporu. Pokud i AB shledá nález panelu za odporující pravidlům WTO, je prioritou, aby obžalovaná strana uvedla svoji obchodní politiku co nejdříve do souladu s rozhodnutím nebo doporučením DSB.

WTO samotná sice nemá vlastní prostředky, aby donutila členskou zemi k učinění obchodněpolitických změn. Když ovšem členský stát odmítne pracovat na implementaci změn nebo způsobu vyrovnání škod, hrozí zavedení odvetných opatření

v jeho neprospěch ze strany stěžovatele. O povolení k zavedení protiopatření žádá žalující strana u DSB. (Irwin 2017: 654; Eur-Lex)

Systém je navržený tak, aby odvetná opatření byla poslední volbou po vyčerpání všech ostatních možností (VanGrasstek 2013: 229) Opatření by měla mít dočasný charakter a sloužit spíše jako donucovací prostředek, aby obžalovaná strana vyhověla požadavkům rozsudku. Snahou je minimalizovat možnost, že se odvetné kroky promítnou do jiných sektorů, a proto by se měly týkat stejného odvětví. Rozhoduje ale také efektivita protiopatření. DSB monitoruje spory od jejich začátku až do konečného ujednání. Svůj spor mohou země v jakékoli fázi jeho řešení urovnat samy.

### 3.6 Obchodní válka

Obchodní spory mezi zeměmi mohou v některých situacích přerůst do podoby obchodních válek. Děje se tak v případech, kdy dochází ke vzájemnému zvyšování dovozních tarifů a zavádění dalších omezení dovozu se záměrem poškodit ekonomickou situaci druhé země (Ossa 2019: 47). Obhájci tvrdí, že obchodní války slouží k ochraně národních zájmů a poskytují výhody domácím odvětvím. To může být částečně pravda, ale pouze v případě některých odvětví a v krátkém časovém horizontu (Lechthaler, Mileva 2018). Obchodní válka a dobře mířené tarify jsou v některých situacích také považovány za jediný účinný způsob, jak jednat s vládou státu, která se v rámci své obchodní politiky chová neeticky nebo nespravedlivě. V tomto případě slouží zavádění odvetných opatření (nebo hrozba jejich zavedením) jako donucovací prostředek k ustoupení od zamezování přístupu svým obchodním partnerům na domácí trh.

#### 3.6.1 Dopady obchodních válek

Dopady obchodní války na ekonomiku země se liší podle její velikosti. Simulace, které na vzorku 20 zemí provedl Ralph Ossa, ukazují, že velké entity, jako například EU, USA nebo Čína by v důsledku obchodní války zaznamenávají skutečné ztráty příjmů ve výši asi 2 %. Nejde o zanedbatelné číslo, avšak v porovnání poklesu skutečného příjmu menších ekonomik, jakými jsou třeba Švýcarsko, nebo také Kanada a Mexiko, vychází z eskalace obchodního konfliktu lépe. (Ossa 2019: 47-48) Starší studie dokládají, že

větší země s vyšší elasticitou poptávky z obchodních válek nemusí nutně trpět, ale dokonce i získat (Johnson 1953; Kennan, Riezman 1988). Dle Thomsové (2019) však obchodní války v dlouhodobějším měřítku vítěze nemají, a nakonec poškozují i ty, které měly původně ochránit.

Horní hranice nákladů obchodní války jsou zisky země plynoucí z obchodu (Ossa 2019: 47). V návaznosti na protekcionistická opatření dochází k zaškrcování trhu a zpomalování ekonomického růstu. Zesílená celní zatížení navyšují ceny produktů, čímž dochází ke snižování kupní síly spotřebitelů. Odvetná opatření protistrany sporu negativně omezují poptávku po domácích výrobcích a tím i výši jejich produkce. (Demertzis, Fredriksson 2018: 263)

V rámci globálních výrobních řetězců jsou výrobci nuceni platit více za dovážené meziprodukty, což poškozují jejich zisky a navyšuje tak ceny výrobků a úroveň inflace (Investopedia 2020). Obchodní konflikt představuje hrozbu pro zavedené dodavatelské řetězce nadnárodních korporací, do kterých se různě vyspělé země zapojují podle své komparativní výhody. Obchodní válka se tak může dotýkat i zemí, které původně nestály na jejím počátku. Záleží především na intenzitě jejich zapojení do globálních řetězců. Ta se odvíjí od faktorů, jakými jsou poptávka, velikost domácího trhu apod. (Huidrom et al. 2019: 15)

Velmi důležitým aspektem obchodní války jsou však dopady, které mohou negativně ovlivnit fungování a pokusy o další liberalizaci světového obchodu. Nejistota, související s obchodním konfliktem tak může mít větší dopady, než jaké uvádějí simulace prováděné v rámci nejrůznějších studií. V krajním případě by obchodní války mohly ohrozit pokrok dosažený během několika posledních desetiletích. (Naisbitt, Whyte 2020: 39; Thoms 2019) Výsledkem tak může být pokles produktivity v důsledku neefektivní alokace zdrojů a snižování objemu zahraničních investic v důsledku nejistějšího podnikatelského prostředí (Demertzis, Fredriksson 2018: 266).

### 3.7 Obchodní spory EU a USA

Vzájemný vztah a spolupráce EU s USA představuje z historického hlediska klíčový prvek veškerého snažení o liberalizaci, zajišťování stability a zvyšování efektivity

světového obchodu na multilaterální úrovni, včetně vzniku GATT a následně WTO. Současně se většina obchodních sporů řešených na půdě WTO odehrává právě mezi těmito dvěma členy. Vzhledem k obrovskému objemu komerčních interakcí mezi nimi však nejde o nic nového ani neočekávaného.

I když vzájemné spory představují pouze zlomek transatlantické obchodní výměny, jsou si obě strany vědomy rizika, že by vzájemné konflikty mohly způsobit škody i ve zbytku mezinárodního systému, kde jsou jejich zájmy ještě větší (Lawrence 2003: 64). Mnohdy je řešení obchodních sporů mezi dvěma hlavními aktéry světového obchodu obtížné. Díky přibližně stejné ekonomické síle totiž ani jeden z nich nemá převahu (Archick 2019: 18). Dalším faktorem je potom to, že spory vznikají na základě odlišných domácích politik, které odrážejí rozdílné sociální, kulturní a environmentální hodnoty a cíle (Lawrence 2003: 65).

Konflikty mezi EU a USA mohou mít, kromě nepříznivých politických a hospodářských důsledků v podobě oslabení společných zájmů a vazeb, za následek také ohrožení důvěryhodnosti Světové obchodní organizace (Ahearn 2007: 1). Stejně tak, jako se společně zasloužily o prosazování pravidel mnohostranného obchodního systému, může neochota dvou dominantních obchodních velmocí spolupracovat podkopat přesvědčení ostatních členů o nutnosti tato pravidla dodržovat.

## 4 Obchodní spor o banány

Banány se pěstují ve více jak 120 státech světa. Většina objemu produkce je ale koncentrována jen do několika málo zemí. Indie, Brazílie a Čína spotřebují většinu lokálně vypěstovaných banánů samy. V některých zemích jsou však pěstovány primárně jako exportní plodina. Do této skupiny zemí s ústřední pozicí na světovém trhu s banány patří například Ekvádor, Kostarika a Kolumbie. (de Melo 2015: 1; Tailor, Josling 2007: 8–9)

Evropská unie a Spojené státy americké představují hlavní světové konzumenty tohoto ovoce. Vzhledem k tomu, že ani jeden z nich si banány sám nepěstuje, jsou jejich trhy závislé na dovozu ze zahraničí. Zároveň také představují dva největší dovozní trhy této plodiny. Na exportní systému obchodu s banány do těchto trhů je mnoho zemí ekonomicky závislých a banány pro jejich obyvatele představují hlavní zdroj příjmu a zaměstnání. (Tailor, Josling 2007: 11)

Jednou z hlavních oblastí, kde se banány pěstují za účelem exportu jsou Země Latinské Ameriky, kde se tak děje na velkoobjemových plantážích, vlastněných převážně nadnárodními americkými společnostmi (Chiquita, Dole, Del Monte), které také dominují globálnímu trhu s banány. Druhou oblast představuje skupina karibských států. Ty jsou na tom, co se týče alternativních výrobních nákladů, hůře než latinskoameričtí pěstitelé. Rozdíly ve výrobních nákladech a dovozních režimech hlavních konzumentů jsou dvěma hlavními důvody, proč jsou banány tématem vyvolávajícím spory. Jedním z nich se stal spor o dovozní režim banánů, který zavedla EU v roce 1993. (Tailor, Josling 2007: 12–13)

### 4.1 Trh s banány EU před vznikem sporu

Banány a jejich dovoz byly zdrojem rozepří už od počátků existence Evropské unie (resp. Evropského společenství). Mezi jednotlivými členskými státy existovaly rozdílné názory na to, jak dovoz této komodity spravovat. Některé země, jako například Francie, upřednostňovaly regulovaný dovozní režim, který by hrál ve prospěch jejich bývalých



kolonií a zámořských území<sup>20</sup>. Naopak liberální přístup k importu banánů prosazovalo například Německo<sup>21</sup>, které nebylo historickými vazbami ke konkrétním producentům ovlivněno.

S rozšířením ES o Dánsko, Irsko a Velkou Británii s vlastní historií preferenčního dovozu, bylo potřeba pevněji ukotvit obchodní vztahy s bývalými koloniemi na pevnějším základu. Ten poskytla smlouva Lomé z roku 1975, která byla v rozporu s principem nediskriminace. V této smlouvě byl zahrnut také protokol o obchodu s banány zaručující volný přístup banánů na evropský trh pro země ACP, což je uskupení zemí, do kterého patří, mimo jiné, právě i bývalé kolonie a zámořská území některých členských států. (de Melo 2015: 3; Tailor, Josling 2007: 25)

Následná rozšíření ES přinesla další členské státy s rozlišnými režimy pro dovoz a obchodování s banány, které se podle této logiky daly rozdělit do tří kategorií. Každá z nich uplatňovala různou výši společných vnějších tarifů a kvóta. Vysoce diverzifikovaná tržní struktura ES byla v roce sjednocena silným vnějším faktorem v podobě iniciativy dokončení vnitřního trhu. Součástí iniciativy bylo totiž odstranění hraničních kontrol uvnitř EU, což by uplatňování rozdílných dovozních režimů znemožňovalo. (Tailor, Josling 2007: 28, 30; Guyomard, Laroche, Le Mouël 1999: 620) Za účelem jejich sjednocení ustavila EU v červenci 1993, v rámci Jednotného evropského trhu, společný trh s banány.

#### 4.2 Diskriminační dovozní režim EU v rámci CMOB

V rámci složitého dovozního režimu, který ustanovilo nařízení Rady č. 404/1993 o společné organizaci trhu s banány (Common Market Organisation for Bananas, CMOB), podléhaly dovážené banány systému, ve kterém byly rozlišovány dva typy tarifních kvót. Ty byly exportérům banánů přidělovány na základě dvou kritérií.

---

<sup>20</sup> Zvláštní vztah s bývalými koloniemi upravovala původně Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství (1957), kterou byla těmto územím zajištěna technická a finanční pomoc prostřednictvím Evropského rozvojového fondu. Poté byly vztahy upraveny smlouvou z Yaoundé (1963 a 1969)

<sup>21</sup> Nejvyšší konzumace banánů v Evropě (v roce 1991 to bylo 16,5 kilogramu na osobu).

První skupinu zemí tvořily tzv. tradiční dodavatelé ze zemí ACP. Na dovoz banánů z těchto zemí se až do výše objemu 857 700 tun nevztahovalo žádné clo. Po překročení této hranice se uplatňovalo clo 750 € za metrickou tunu. Do druhé skupiny patřily banány dovážené ze zemí mimo tradiční ACP dodavatele. Ty podléhaly dovozní kvótě dvou milionů tun. Netradiční dodavatelé spadající do skupiny zemí ACP nebyli povinni v rámci dovozní kvóty platit cla a po překročení limitu byl uplatňován poplatek 750 € za tunu. Tzv. „dolarové banány“ latinskoamerických pěstitelů podléhaly do překročení limitu clu 100 € na metrickou tunu. Nad stanovenou hranicí se poplatek zvýšil na 850 € za každou tunu navíc.

Z dvoutunového limitu navíc EU vyhradila 66,5 % netradičním ACP. Dovozní kvóta pro třetí země, především státy LA představovala pouze asi 3,5 %, což v kombinaci s prohibitivními cly, vytvořilo silně diskriminační podmínky pro latinskoamerické země, které se na produkci banánů, jakožto hlavní zdroj příjmů, specializují. (Tailor, Josling 2007: 100)

První rozpory mezi Evropou a Amerikou týkající se dovozu banánů na evropský trh se datují ještě před spuštěním nového systému řešení sporů spojeného se vznikem WTO. Systém řešení sporů v rámci GATT však nebyl dostatečně efektivní, jelikož umožňoval ES blokovat rozhodnutí, a proto se dřívější stížnosti latinskoamerických producentů neseťkaly s úspěchem<sup>22</sup>. Ošetřeny měly být uzavřením Rámcové dohody (Banana Framework Agreement) se čtyřmi zeměmi<sup>23</sup> Latinské Ameriky (LA). Výměnou za stažení jejich stížnosti u GATT a příslib, že do konce roku 2002 nevznesou další, jim byly ze strany EU zvýšeny dovozní kvóty a snížena dovozní cla. (Read 2001: 268; Patterson 2001)

#### 4.3 Stížnost u WTO

Mnoho pozorovatelů se domnívá, že postoj USA k dovoznímu režimu EU se přímo odvíjel od nátlaku, který na americkou vládu Billa Clintona<sup>24</sup> vytvářela společnost

---

<sup>22</sup> Latinskoameričtí producenti vznesly u GATT 2 stížnosti, v roce 1992 a 1993. V obou případech dostaly za pravdu.

<sup>23</sup> Kolumbie, Kostarika, Nikaragua a Venezuela

<sup>24</sup> Přispěla na jeho volební kampaň.

Chiquita Brands International, spravující významnou část banánového průmyslu v zemích LA, kterou nový režim EU zasáhl nejvýrazněji. Svým způsobem by se tedy dalo říci, že šlo o zatěžkávací zkoušku závazku nově zvolené administrativy k prosazování amerických zájmů skrze agresivní obchodní politiku. (Tailor, Josling 2007: 1; Patterson 2001). Na podzim roku 1994 se tak spojila s Hawaii Banana Industry Association a podaly petici k Úřadu obchodního zmocněnce USA (USTR), který se případem začal zabývat (Patterson 2001).

V lednu roku 1995 vydal USTR předběžné rozhodnutí o tom, že režim EU na dovoz banánů nepříznivě ovlivňuje ekonomické zájmy USA, které tak přichází o stovky milionů dolarů. V rámci sekce 301<sup>25</sup>, pod kterou byl proces veden, probíhala jednání, na kterých však nebylo dosaženo společného kompromisu. (Tailor, Josling 2007:155; Patterson 2001) Z pohledu EU a zemí ACP šlo o formu zahraniční pomoci, kterou legislativně ukotvila smlouva z Lomé. Ukončení tohoto režimu by pro země ACP představovalo jednak riziko destabilizace jejich domácích ekonomik, protože pro přibližně polovinu obyvatel Karibiku představuje banánový průmysl výhradní zdroj zajišťující základní potřeby. Dalším argumentem byl problém drogového průmyslu, který by, v případě ukončení preferenčního systému, mohl být alternativou pro obyvatele Karibiku. (Williams 2000:164-166)

V roce 1994 došlo k založení WTO, která již disponovala efektivnějším mechanismem pro řešení sporů, ve kterém nebylo možné blokovat rozhodnutí. Po neúspěšném pokusu vyjednat s EU dohodu, tak USA změnili svoji strategii a společně s Guatemalou, Hondurasem a Mexikem zahájili řešení sporu na půdě WTO<sup>26</sup>.

#### 4.4 Rozhodnutí panelu WTO

V červnu roku 1997 vydal panel WTO rozhodnutí, ve kterém shledal dovozní režim EU neslučitelný s nadefinovanými pravidly WTO<sup>27</sup>. Proti rozhodnutí se EU pokusila odvolat. Jednou z jejích námitek byla absence přímého právního zájmu USA týkající se

---

<sup>25</sup> Týká se nekalých obchodních praktik

<sup>26</sup> Na jejich stranu se následně v únoru 1996 připojil ještě Ekvádor

<sup>27</sup> Konkrétně porušoval články GATT: I:1, III:4, XII:1; články Licenční smlouvy: 1.2 a 1.3; články GATS: II a XVII

dovozního režimu. Na tento argument WTO reagovala vyjádřením o zvýšené interdependenci globální ekonomiky, která může způsobit, že režim může mít dopad i na vnitřní obchod s banány v USA. (Williams 2000: 171,172)

Kromě toho, že Odvolací orgán WTO souhlasil s většinou závěrů Panelu, usoudil, že některé části licenčního řízení nespádají pod úmluvu z Lomé, a připojil tak ke zjištění panelu ještě další způsob porušování pravidel WTO ze strany EU. Evropa následně získala patnáctiměsíční lhůtu na to, aby vyhověla a přizpůsobila režim pravidlům WTO.

#### 4.5 Odvetné sankce USA

V červenci 1998 představila EU modifikaci dovozního režimu banánů, kterou USA označily za nevyhovující rozhodnutí Orgánu pro řešení sporů. Dokument ponechával dovozní kvótu 2,2 milionů tun společně se clem ve výši 75 € na tunu a nezměněna nebyla ani výše cla v případě překročení limitu, tedy 765 € za každou dovezenou tunu banánů navíc. Bezcelní dovozní kvóty pro země ACP byly taktéž zachovány. V souvislosti s rozšířením byla nově vytvořena autonomní kvóta pro země LA, a to ve výši 353 tisíc tun se clem 75 €. Dále systém přiděloval procentuální části kvóty zemím, které měly na trhu s banány „podstatný zájem“ a předchozí licenční systém byl nahrazen novým, který rozděloval licence na základě historických dat o dovozu z let 1994–1996. (Patterson 2001; Lawrence 2003: 71)

I přes námitky USA proti navrhovaným změnám, které stále neodpovídaly pravidlům WTO, však EU nařízení Rady přijala. USA a Ekvádor nový systém opět neshledaly v souladu s pravidly WTO a požadovali přijetí jednotné celní kvóty, která bude přidělována zemím na základě stejných kritérií (Patterson 2001) Dále USA reagovali žádostí o sestavení původního panelu, který v předešlém jednání rozhodl v neprospěch EU. Proti této možnosti se ohradila EU, která chtěla sestavit panel nový. Neochota změny ze strany EU nedávalo USA jinou možnost než zveřejnit předběžný seznam, na který s účinností od 1. 1. 1999 budou uplatňována 100% dovozní cla. WTO v lednu povolila USA a Ekvádoru<sup>28</sup> jejich zavedení (de Melo 2015: 6). USA tak

---

<sup>28</sup> Ekvádoru bylo povoleno zavést odvetná opatření na dovoz služeb, jelikož v případě zboží by sankce nebyly dostatečně efektivní

následně<sup>29</sup> v rámci odvetných opatření zvýšily dovozní tarify zejména na luxusní evropské zboží (dánská šunka, lanýže, francouzské sýry, kabelky apod.). Nejvíce byly omezením vývozu zasaženy státy, které byly považovány za zodpovědné za diskriminační politiku. (Ahearn et al. 2002: 7) Roční částka cel byla stanovena na 191,4 milionů dolarů, i když původní odhad škod způsobených americkým podnikům čítal 520 milionů (Lawrence 2003: 71; Patterson 2001).

#### 4.6 Vznik nového dovozního režimu EU

Zavedené tarify byly navrženy tak, aby dramaticky zvýšily cenu vybraných evropských produktů a tím znesnadnily jejich prodej na americkém trhu (Ahearn et al. 2007) Na setkání Orgánu pro řešení sporu EU informovala o svém záměru upravit dovozní režim tak, aby byl v souladu s pravidly WTO. První fázi představoval přechodný systém celních kvót, který by byl nejpozději do 1. ledna 2006 nahrazen režimem založeným pouze na clech (Tariff-only, TO). V obou fázích by přitom zůstaly zemím ACP oproti ostatním producentům výhody. USA tak začaly uvažovat o poměrně kontroverzním systému obměny seznamu výrobků zatížených odvetnými cly<sup>30</sup>, čímž chtěly vyvinout na EU silnější tlak. K zavedení tohoto systému však nakonec nedošlo. (Patterson 2001)

11. dubna 2001 vydaly USA a EU společnou tiskovou zprávu, ve které oznámili, že se domluvili na urovnání obchodní války o banány. O něco později EU také informovala, že dohoda s USA posloužila jako základ pro nalezení kompromisu s Ekvádorem. V květnu došlo k přijetí nařízení EU, které bylo určené k provedení dohodnutých změn, což uspíšilo ukončení odvetných patření ze strany USA<sup>31</sup>. Spor byl formálně ukončen v prosinci téhož roku bilaterální dohodou mezi EU a USA. Podle této dohody mělo dojít do začátku roku 2006 k přechodu na čistě tarifní systém. Do té doby bylo EU povoleno ponechat si upravený systém celních kvót, přidělující licence na základě historických preferencí obchodu mezi lety 1994–1996 s preferenčním přístupem pro země ACP na základě dohody z Cotonou, která v roce 2000 nahradila úmluvu z Lomé. (Clark 2001: 300; Lawrence 2003: 71).

---

<sup>29</sup> Nakonec k uvalení odvetných cel došlo až v březnu 1999.

<sup>30</sup> Takzvaný „kolotočový přístup“ (angl. Carrousel approach)

<sup>31</sup> Byla ukončena v červenci 2001.

#### 4.7 Konečná fáze sporu

Během následujících osmi let však docházelo k dalším jednáním. V lednu 2005 představila EU výši cel, které plánovala použít v rámci budoucího TO režimu. Země LA považovaly 230 € na tunu, jakožto nejnižší přijatelný limit stanovený EU, za příliš vysoké a požadovaly jeho snížení na 75 €. Země ACP naopak za minimální možný limit považovaly clo ve výši 275 €. V lednu 2005 EU navrhla sazbu ve výši 176 €, kterou na začátku roku 2006 zavedla. To ovšem pro ostatní aktéry nepředstavovalo, v kombinaci s bezcelní kvótou ve výši 775 000 tun pro země ACP, přijatelnou alternativu. (de Melo 2015: 9)

Na žádost Ekvádoru byl v červnu 2007 sestaven panel, který opět potvrdil, že dovozní režim odporuje pravidlům WTO. Konečné řešení však přinesla až Ženevská konference v roce 2009. EU přistoupila na požadavky USA a zemí LA a zavázala se během sedmi let postupně snížit jednotnou celní sazbu na 114 € za tunu. (WTO 2012)

#### 4.8 Ukázka dopadů zavedených tarifních opatření

V návaznosti na předešlou část, kde byly rozebrány jednotlivé fáze obchodní války o banány, se zaměřím konkrétněji na aspekt tarifních překážek a jejich dopadů na ekonomiky zemí pěstujících a vyvážejících banány. Pro tyto účely byly vybrány dvě skupiny států, které jsou uvedeny v tabulce níže (tab. 1). Rozdíl mezi nimi spočívá v preferencích přístupu na evropský trh, které zahájením nového dovozním režimu EU v roce 1993 získaly či naopak.

Tab. 1 – Skupiny vybraných států

Země ACP	Země mimo ACP
Belize	Ekvádor
Dominika	Guatemala
Kamerun	Honduras
Jamajka	Kolumbie
Pobřeží slonoviny	Kostarika

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Arias et al. (2003)

Jako časový horizont analýzy bylo vybráno období mezi roky 1983 a 2018. Důvodem je, že dopad na vybrané veličiny logicky mohl přijít až s časovým odstupem. Jelikož jsou data publikována v roční frekvenci, je tudíž za potřebí širšího pásma kolem období zájmu pro možnost srovnání dopadů.

Dříve než se podíváme na samotné indikátory, je vhodné se také zaměřit na exportní partnery daných zemí, a zodpovědět tak otázku, na které trhy jde převážně jejich zboží určené k exportu. Tyto údaje jsou v tab. 2. Výběr milníků v tab. 2 proběhl na základě politických událostí relevantních pro toto téma. Rok 1993 představuje počátek zavedení nového evropského dovozního režimu. Rok 2000 byl zvolen kvůli tomu, že je tím tak poskytnut dostatek prostoru k projevení případných důsledků plynoucích ze zavedených opatření v roce 1993. Dalším důvodem je také fakt, že OEC neposkytuje dřívější časové řady s potřebnými daty. Rok 2006 představuje mezní termín, do kterého měla EU, podle dohody s USA, přejít na čistě tarifní režim dovozu banánů. Konečným milníkem je potom rok 2017, ve kterém bylo postupným snižováním celních tarifů dosaženo konečné výše 114 € za tunu. Výběr zemí zde byl podložen významem obchodu s banány (export) pro danou zemi. K zjištění významnosti dané země na trhu s banány byla využita zpráva z FAOSTATu (Arias et al. 2003).

Tab. 2 – Hlavní exportní partneři vybraných zemí a podíl exportu mířící do dané země

	Země	1993	2000	2006	2011	2017
ACP	Belize	USA (42 %)	USA (35 %)	UK (32 %)	NIG (41 %)	USA (21,5 %)
	Dominika	UK (50,82 %)	UK (16,5 %)	UK (20 %)	PRY (16 %)	IDN (32 %)
	Kamerun	NA	ITA (26,9 %)	ESP (21,7 %)	ESP (13,8 %)	NED, ITA (11 %)
	Jamajka	USA (39,4 %)	USA (40,8 %)	USA (25,3 %)	USA (42 %)	USA (30,3 %)
	Pobřeží slon.	NA	FRA (14,2 %)	FRA (17,3 %)	GER, NED (10,2 %)	NED (15,1 %)
Non ACP	Ekvádor	USA (46,27 %)	USA (36,7 %)	USA (49,4 %)	USA (40,2 %)	USA (31,5 %)
	Guatemala	USA (38,15 %)	USA (48,8 %)	USA (43,8 %)	USA (42,1 %)	USA (42 %)
	Honduras	NA	USA (51,68 %)	USA (70,2 %)	USA (54,9 %)	USA (54 %)
	Kolumbie	USA (40 %)	USA (48,6 %)	USA (38,2 %)	USA (36 %)	USA (28,4 %)
	Kostarika	NA	USA (48,6 %)	USA (30,9 %)	USA (37,2 %)	USA (29,3 %)

IDN – Indonésie; NA – nedostupná data

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z OEC<sup>32</sup>, WITS<sup>33</sup>

<sup>32</sup> <https://oec.world>

<sup>33</sup> <https://wits.worldbank.org/trade-visualization.aspx?lang=en>

U vybraných ACP zemí je od roku 2000 viditelný pokles podílu banánů na celkovém exportu země (viz. Tab. 3). Výjimkou je v tomto případě Belize, kde naopak banány jako exportní zboží nabývá mezi 2000 a 2017 na objemu. Je zde tak patrný cílený odklon od banánového odvětví a diverzifikace zemědělské produkce nebo průmyslové reorientace (OEC) v rámci jednotlivých států ACP. Až na výjimky (viz Belize) by se tedy dalo tvrdit, že během stanoveného přechodného období mezi lety 2001–2006 se naplnila snaha motivovat státy k odklonu od přílišné specializace. Tento trend je patrný i v dalších letech. Dále můžeme pozorovat, že není pravidlem, že by země zvýhodněné v rámci preferenční politiky EU využívaly těchto výhod. Dobrým příkladem je Jamajka, která je dlouhodobě silně orientována na USA, nebo také Dominika, jejíž silný vztah s Velkou Británií ochabl natolik, že její největší exportní partner již řadu let není evropský stát (viz. Tab. 2). Ovšem například Dominiky je na vině také změna struktury exportního zboží (OEC), z čehož logicky plyne také změna obchodních partnerů.

Tab. 3 – Podíl exportu banánů na celkovém exportu země

Země		2000	2006	2011	2017
ACP	Belize	9,00	7,66	6,16	13,80
	Dominika	15,2	11,50	5,50	<1
	Kamerun	6,74	5,33	5,47	7,17
	Jamajka	1,6	<1	<1	<1
	Pobřeží slonoviny	2,89	2,4	1,57	1,89
Non ACP	Ekvádor	20,4	13,6	12,1	17,5
	Guatemala	5,69	6,2	6,9	13,8
	Honduras	4,05	3,12	2,94	3,26
	Kolumbie	4,05	2,6	1,7	2,77
	Kostarika	11,8	9,67	5,86	16,2

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z OEC

U latinsko-amerických zemí, které nepatřily mezi zvýhodňované státy je do očí bijící silná vazba na USA, kam proudí místy i více než 50 % celkového exportu. Takováto závislost může být pro některé tyto státy, kde export zastupuje velký díl HDP (viz. graf 2 dále) riziková. Jejich vyřazení ze zvýhodněného režimu tak určitě jejich případné snaze o diverzifikaci v rámci exportních partnerů nikterak nepomohla, spíše naopak. Avšak i v těchto státech, dochází většinou ke snižování podílu banánů na celkovém



exportu (Tab. 3). Samozřejmě zde opět najdeme výjimky jako Ekvádor nebo Guatemalu.

Ve snaze poskytnout datový kontext k politicky motivovaným omezením zavedených ze strany EU, bylo vybráno několik tzv. indikátorů, jejichž časové řady zveřejňuje Světová Banka. Tyto indikátory jsou blíže charakterizovány v tabulce níže.

Tab. 4 – Vybrané identifikátory

Identifikátor Světové Banky	Jednotka	Periodicita
HDP (absol.)	USD	Roční
Růst HDP	%	Roční
Exporty jako podíl HDP	%	Roční
Importy jako podíl HDP	%	Roční

Zdroj: Světová Banka

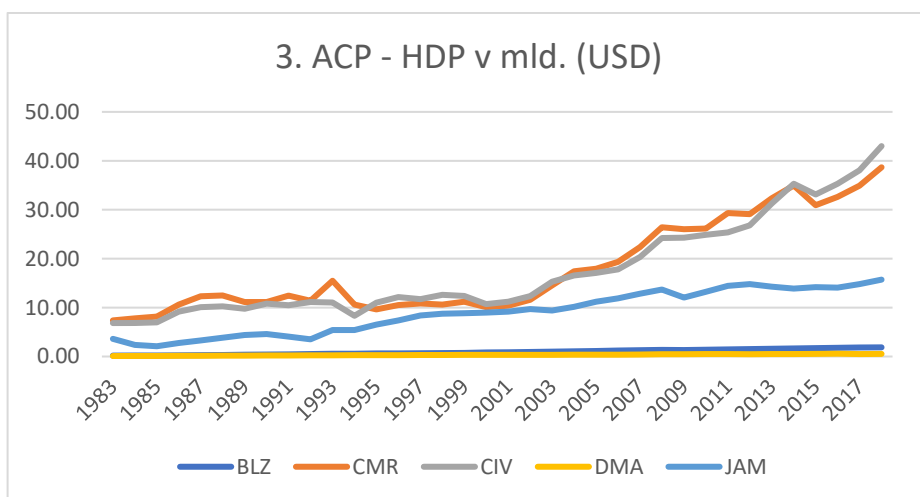
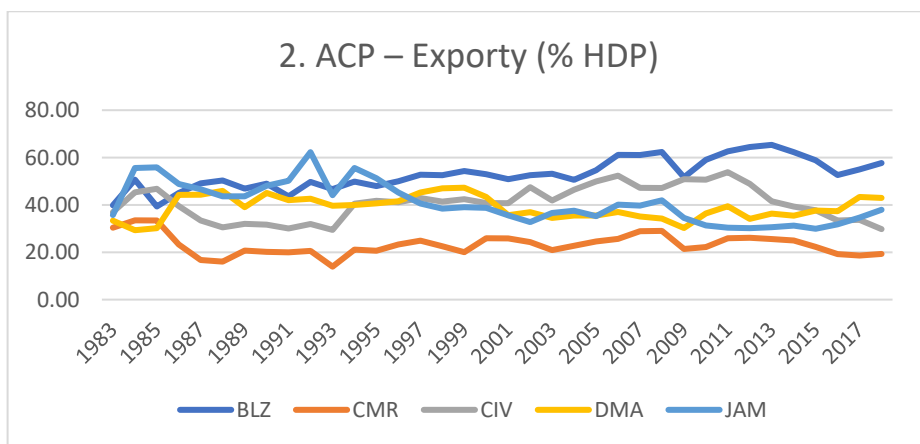
HDP byl vybrán ve dvou formách, jako % růstu a v absolutní formě. Růst (v %) pomáhá popsat dynamiku ekonomiky v ročních intervalech, zatímco absolutní čísla umožňují srovnat velikost ekonomik a slouží jako kontext pro exporty a importy. Vzhledem k obecnému zájmu je důvod výběru hodnot exportu a importu zboží a služeb poměrně zřejmý. Ve snaze vztáhnout tyto hodnoty k nějaké veličině byly vybrány jejich vyjádření jako % z HDP. Vlastní spočtený poměr exportů a importů popisuje vztah mezi výší exportu a importu, přičemž pokud je jeho hodnota větší než 1, logicky daná země více vyváží, než dováží. Hodnoty >1 jsou tak pro zemi žádoucí a ve vztahu ke preferenční politice je můžeme chápat jako cílové.

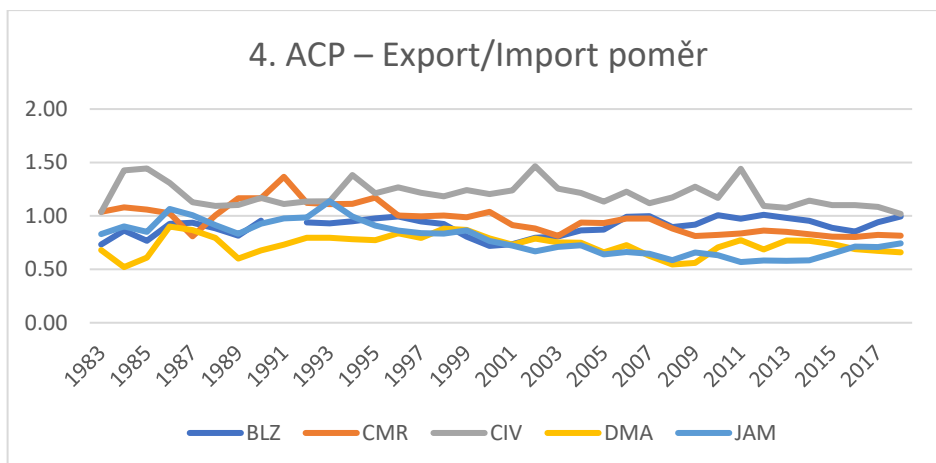
V přípravě, interpretaci a využití dat se v této analýze předpokládá rozdílný dopad zavedených opatření (ze strany EU) na obě skupiny států. U zemí ACP, které s novým režimem získaly preferenční přístup se očekává zlepšení podmínek pro export, a tudíž nárůst nebo alespoň stabilizace objemu exportu, a to především do evropského trhu. Země, které skončily na druhé straně spektra naopak mohla daná opatření zasáhnout negativně a snížit tak jejich objem exportu směřujícího na vybraný trh, resp. objem exportu obecně. Zkoumání dopadu na tržní orientaci zemí však z důvodu nedostačujících dat nebylo možné před rokem 2000. Lze tedy naopak zjišťovat následný efekt při zpětném odklonu od těchto zvýhodnění (viz. výše).

Grafy 2 a 3 na další stránce nám znázorňují exporty ACP zemí a také absolutní HDP (v mld. USD). U většiny zkoumaných států je podíl exportu na HDP, až na občasné

výkyvy, během celého období poměrně stabilní. Když k tomuto přidáme dlouhodobě rostoucí křivku pro absolutní hodnoty HDP, vyplývá nám z toho, že exporty ve všech zemích dlouhodobě rostou. Ačkoliv je toto dobrá zpráva, bohužel se však většině zemí v rámci ACP nedaří překonat hranici 1 v poměru exportů a importů (graf 4). Jejich bilance obchodu zboží a služeb je záporná. Naplnění předpokladů je nejvíce markantní u Kamerunu a Pobřeží slonoviny. Obě země od roku 1993 zažívají růst HDP (např. Kamerun stabilně okolo 5 %) i stabilizovaný (a lehce zvýšený) poměr exportu na HDP (viz grafy níže). Obě země navíc intenzivně vyváží právě do zemí EU, především do Nizozemska, Itálie, Francie a Španělska (viz. tab. 2).

Grafy 2, 3 a 4 – Exporty, absolutní HDP a poměr exportů a importů zemí ACP

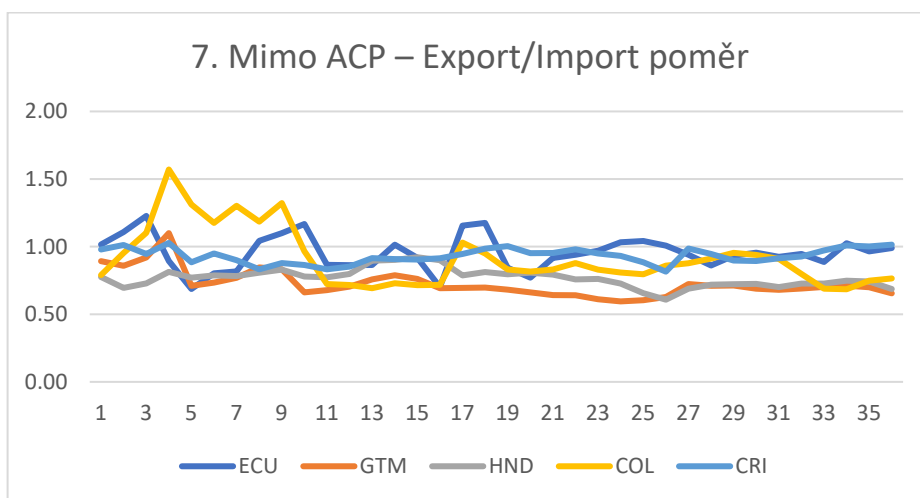
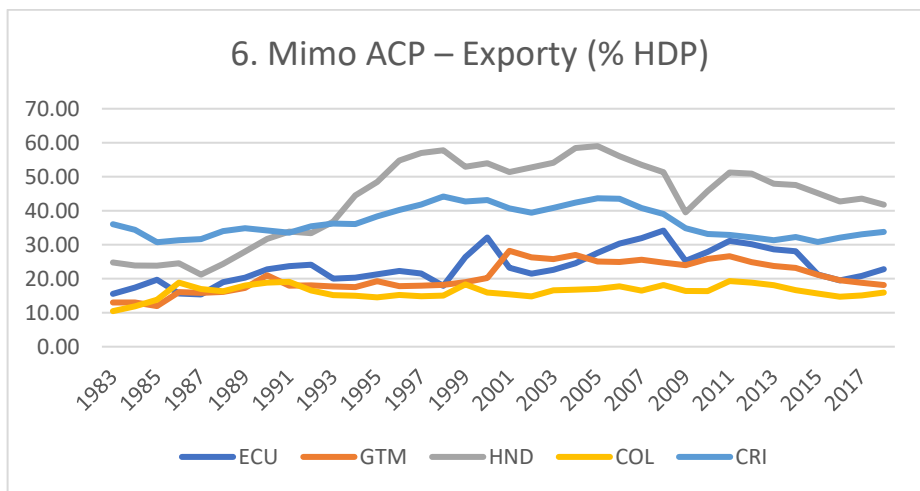
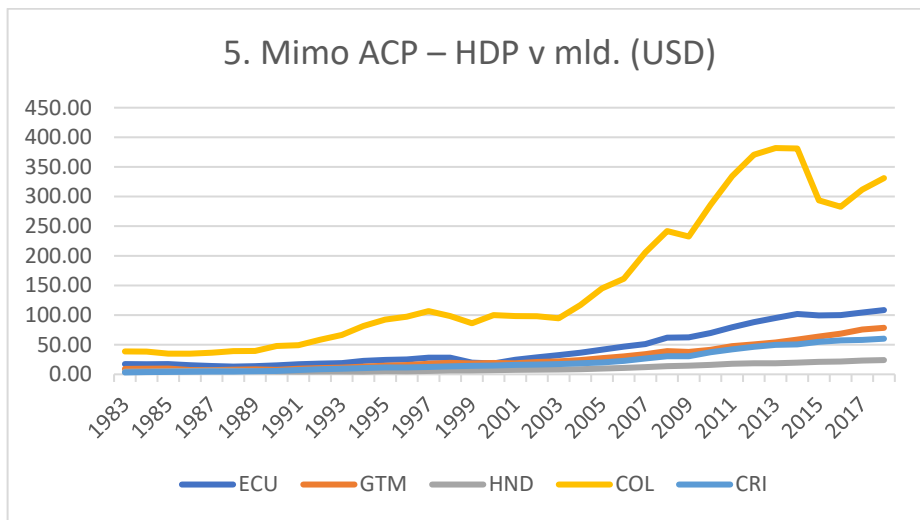




Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat Světové Banky

U zemí mimo ACP se za jinak neměnných okolností předpokládá zhoršení podmínek pro export do zemí EU, a tedy negativní dopad na jejich obchodní bilance. Jak je však ukázáno v tab. 2 výše, export většiny těchto zemí je dlouhodobě orientován na odběr z USA. Znevýhodněné podmínky ze strany EU by se jich nemusely dotýkat tolik jako států ACP, jejichž export směřuje do EU častěji. Na grafech níže můžeme vidět, že pro vybrané státy mimo ACP HDP také dlouhodobě roste. Výkyv v případě Kolumbie mezi lety 2015 a 2017 byl způsoben ropnou krizí ve stejném období. Během sledovaného období podíl exportů na HDP sice místy propadl (např. 2009, což bylo způsobeno světovou krizí a silnou vazbou těchto zemí na USA), ale jinak se opět drží v poměrně neměnných mezích. Výjimkou je Honduras, jehož export v roce 1994 překonal hranici 40 % HDP a od té doby pod ní již neklesl. Zde by bylo zajímavé sledovat vývoj poměru exportu banánů na celkovém exportu v daném období, avšak pro vyvozování závěrů ohledně tohoto vztahu nebyly dostupná dostatečně detailní data struktury exportního zboží. Stav poměru exportu a importu je u většiny zemí mimo ACP shodný s těmi v rámci ACP, tedy <1.

Grafy 5, 6, 7 – Exporty, absolutní HDP a poměr exportů a importů zemí mimo ACP



Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat Světové Banky

## 5 Závěr

Záměrem této bakalářské práce bylo zanalyzovat obchodní dimenzi ekonomických vztahů EU a USA a poukázat na negativní dopady, jaké s sebou mohou nést jejich vzájemné obchodní spory v podobě obchodních válek. Obchodním sporem, který posloužil jako praktická ukázka dopadů obchodních válek mezi EU a USA byl pro tuto práci zvolen obchodní spor o banány, který se týkal dovozního režimu na evropský trh zahájený v roce 1993.

Odpověď na první výzkumnou otázku „*Jakým způsobem a do jaké míry ovlivnila obchodní válka o banány ekonomiky zúčastněných zemí?*“ se částečně odvíjí od teoretických poznatků. Obecně lze říci, že obchodní válka je ve své podstatě stav, ve kterém si země vzájemně zabraňují využívat své komparativní výhody. Kvantifikovatelným přímým ekonomickým nákladem plynoucím z obchodní války představují uvalená cla navržená tak, aby co nejvíce ztížila zahraničním prodejčům prodej na domácím trhu. Dochází k omezování obchodní výměny v obvyklém rozsahu, což vede ke zvyšování nákladů domácí i exportující ekonomiky, ztrátám zisku a obecně k oslabení obchodních vztahů. Výše zmíněné potom může mít za následek snížení HDP, pokles blahobytu či ztráty pracovních míst v zasažených odvětvích. Do jaké míry obchodní válka ovlivní ekonomiky zúčastněných zemí, se potom odvíjí od jejich velikosti a míry elasticity domácích trhů. Jak uvádí například Kennan s Riezmanem (1988), obchodní války poznamenávají ekonomiky velkých zemí méně výrazně, než jak je tomu u menších zemí. Odvíjí se také od závislosti na exportu při tvorbě HDP. Obecně lze říci, že malé ekonomiky s nízkou elasticitou trhu, jejichž tvorba HDP silně závisí na exportu jedné nebo několika málo komodit, bude obchodní válkou zasažena více, než větší ekonomika s menší závislostí na exportu a diverzifikovanější produkcí.

Velmi komplikovaný a nejdéle trvající obchodní spor o dovozní režim banánů na evropský trh představuje komplexní případ, ve kterém se střetává mnoho faktorů týkajících se regulace obchodu, obchodní diplomacie rozvojové politiky i role zájmových skupin, a není proto snadné ho nějakým způsobem klasifikovat (Tailor, Josling 2007: 1). Na jeho počátku zřejmě nikdo netušil, o jak zdlouhavý spor půjde. V případě války o banány spolu soupeřily dva hlavní ekonomické celky světa. Zajímavé

je však to, že USA se do jeho řešení na straně žalujících latinskoamerických zemí připojili v návaznosti na vyvíjený nátlaku ze strany zájmových skupin severoamerických nadnárodních společností, které byly dovozním režimem EU poškozovány. Následně uvalená odvetná cla představovala především donucovací prostředek, který měl donutit EU k ústupku od jednání, které bylo v rozporu s principy fungování mnohostranného obchodního systému. Silová vyrovnanost a neochota se přizpůsobit však způsobily to, že cesta ke kompromisu byla v tomto případě opravdu složitá. Spíše než výraznou ekonomickou újmu, představují vzájemné obchodní spory v rámci obchodní války o banány zejména překážky v úsilí EU a USA hrát vedoucí úlohu v prosazování otevřenější a více prosperující světové ekonomiky (Ahearn 2007: 29–29). V případě malých latinskoamerických států se jednalo o silnější zásah. Jejich domácí ekonomiky totiž často nejsou dostatečně diverzifikované napříč odvětvími a silně závisí na exportu jediné komodity. Změny na hlavních světových trzích je tak ovlivňují mnohem více než ekonomiky větší, a pokles trhu pro legální export může mít za následek zhoršování životní úrovně nebo zvyšování kriminality (Williams 2000: 165, 181).

Prvotním impulsem, který obchodní válku odstartoval, se stal již několikrát zmiňovaný preferenční dovozní režim banánů na evropský trh. Jak odůvodňovala i sama EU, jednalo se o formu ekonomické pomoci ACP farmářům pěstujícím banány, kteří by jinak proti konkurenceschopnější velkoobjemové produkci latinskoamerických pěstitelů nedokázali uspět. Efekty celních sazeb jsem se blíže pokusila doplnit statistickými údaji Světové banky. I když nelze závěry z této doplňující analýzy považovat za zcela směrodatné, ukázaly jednotlivé údaje například to, že předpoklad ekonomické podpory byl u vybraných zemí ACP naplněn nejmarkantněji v případě Kamerunu a Pobřeží slonoviny. Vzhledem k přechodnému období, které země ACP získaly po dosažení kompromisu mezi EU a USA, dostaly tyto země možnost se zaměřit na zajištění finanční a technické pomoci, díky které by se jejich producenti stali konkurenceschopnějšími, nebo aby se alespoň nějakým způsobem pokusili diverzifikovat proexportní produkci. (Clark 2001: 302) Tento předpoklad částečně potvrzuje i zmíněná analýza, která dokládá pokles podílu banánů na celkovém exportu

většiny zemí ACP, což může poukazovat na průmyslovou reorientaci nebo alespoň diverzifikaci jejich zemědělské produkce.

Odpověď na druhou výzkumnou otázku „*Proč jsou obchodní spory mezi EU a USA důležité k zachování kredibility Světové obchodní organizace a jakým způsobem mohou ovlivnit obchodní války fungování širšího ekonomického systému?*“ začíná u úlohy WTO v mnohostranném obchodním systému. Ta spočívá v zajišťování co nejplynulejšího, předvídatelného a svobodného obchodu. Tato snaha se ovšem odráží od pevně daných pravidel, u kterých se předpokládá, že je členské státy budou dodržovat. Právě vynutitelnost závazků je tím, co WTO odlišuje od její předchůdkyně GATT i dalších mezinárodních organizací (Patterson 2001). Systém řešení sporů udržuje malé i velké země ve společném souboru přijatých pravidel. V případě, že jsou tato pravidla obcházena klíčovým členem, pravděpodobně to celkově naruší autoritu WTO a ochotu ostatních zemí se společnými pravidly řídit. Neochota se přizpůsobit také snižuje význam uzavíraných dohod a celkovou stabilitu systému. V případě EU a USA jde o dva členy, kteří v organizaci mají skutečně dominantní vyjednávací postavení a figurují ve většině řešených obchodních sporů. Pokud tedy, jako například v obchodní válce o banány, dochází z jejich strany k porušování pravidel, ztrácí rozhodnutí a nařízení svou váhu. S tím klesá i důvěra členů WTO ve schopnost zajistit jejich dodržování.

V případě EU a USA, jakožto dvou hlavních ekonomik, které se výrazným způsobem podílí na tvorbě světového HDP, mohou jejich vzájemné spory ohrozit nejen jejich vlastní zisky, ale i celkovou stabilitu zbytku globálního obchodního systému. Důsledkem zvýšené nejistoty je pak celkový pokles obchodních vazeb, a to jak v obchodní výměně, tak i investicích, které klesají kvůli nejistějšímu podnikatelskému prostředí. Velkým rizikem je zejména hrozba eskalace a rozšiřování protekcionistických opatření, a to nejen napříč odvětvími, ale také přes hranice ostatních států, které se do sporu původně nezapojily. Obchodní války stojí v opozici dosavadního vývoje mezinárodního obchodu s převažující tendencí liberalizace. Krátkozrakost ve využívání překážek mezinárodního obchodu, které omezují globální obchodní toky, vede k přehlížení rizik, jaké oslabená WTO představuje. Nemělo by se tak zapomínat na původní motivaci ke vzniku mnohostranného obchodního systému po druhé světové

válce, jejíž základní myšlenka staví na přesvědčení o spojitosti mezi ekonomickou stabilitou a mírem.



## Seznam pramenů a literatury

"Historic signing ends 20 years of EU-Latin American banana disputes" *World Trade Organization*, (online). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news12\\_e/disp\\_08nov12\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news12_e/disp_08nov12_e.htm)

„About the Institutions“ *The Bretton Woods Committee*, (online). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://www.brettonwoods.org/page/about-the-institutions>

„Dohoda o WTO“ *Eur-Lex*, (online). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=LEGISSUM%3Ar11010>

„Fact Sheet: U.S.-EU Cooperation“ *The White House*, (online). (cit. 12. 6. 2020) Dostupné z: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2014/03/26/fact-sheet-us-eu-cooperation>

„Glossary of Statistical Terms“ *Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)*, (online). (cit. 26. 5. 2020) Dostupné z: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=915>

„History of the U. S. and the EU“ *U. S. Mission to the European Union*, (online). (cit. 12. 6. 2020) Dostupné z: <https://useu.usmission.gov/our-relationship/policy-history/io/>

„Mission of the USTR“ *Office of the United States Trade Representative*, (online). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>

„Organisation for European Economic Co-operation“ *Organisation for Economic Co-operation and Development*, (online). (cit. 26. 5. 2020) Dostupné z: <https://www.oecd.org/general/organisationforeuropeaneconomicco-operation.htm>

„Rozšiřování Unie“ *Evropský parlament*, (online). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/cs/sheet/167/rozsirovani-unie>

„Řešení obchodních sporů“ *Ministerstvo průmyslu a obchodu*, (online). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/svetova-obchodni-organizace/reseni-obchodnich-sporu--43172/>

„Světová obchodní organizace – WTO“ *Ministerstvo zemědělství*, (online). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/ministerstvo-zemedelstvi/zahranicni-vztahy/mezinarodni-organizace/svetova-obchodni-organizace-wto.html>

„Tariffs Are the Tip of the Iceberg: How behind the Border Issues Impact Trade“ *Organisation for Economic Co-operation and Development*, (online). (cit. 26. 5. 2020) Dostupné z: <https://www.oecd.org/trade/topics/non-tariff-measures/>

„The EU's Position in World Trade in Figures (infographic)“ *European Parliament*, (online). (cit. 15. 5. 2020) Dostupné z: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/economy/20180703STO07132/the-eu-s-position-in-world-trade-in-figures-infographic>

„The WTO in Brief“ *World Trade Organization*, (online). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/inbrief\\_e/inbr\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr_e.htm)

„Trade Means Jobs“ *European Commission*, (online). (cit. 15. 5. 2020) Dostupné z: <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/trade-and-jobs/>

„Transatlantic Economic Council“ *Trans-Atlantic Business Council*, (online). (cit. 12. 6. 2020) Dostupné z: <https://transatlanticbusiness.org/policy/transatlantic-fora/transatlantic-economic-council/>

„Transatlantic Economic Council“ *U. S. Department of State*, (online). (cit. 19. 6. 2020) Dostupné z: <https://www.state.gov/transatlantic-economic-council/>

„Základní informace k WTO a DDA“ *Ministerstvo průmyslu a obchodu*, (online). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/svetova-obchodni-organizace/zakladni-informace/zakladni-informace-k-wto-a-dda--7894/>

Ahearn, Raymond J. 2007. „Trade Conflict and the U.S.-European Union Economic Relationship“ *Congressional Research Service (CRS)*, (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: [https://www.researchgate.net/publication/339059242\\_THE\\_WORLD\\_ECONOMY\\_Global\\_outlook\\_overview](https://www.researchgate.net/publication/339059242_THE_WORLD_ECONOMY_Global_outlook_overview)

Akhtar, S. Ilias, Ian F. Fergusson, Brock R. Williams. 2019. „U.S. Trade Policy: Background and Current Issues“. *Congressional Research Service (CRS)*, (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10156.pdf>

Akhtar, Shayerah Ilias. 2018. „U.S. Trade Policy Functions: Who Does What?“. *Congressional Research Service (CRS)*, (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://fas.org/sgp/crs/misc/IF11016.pdf>

Archick, Kristin. 2019. „The European Union: Questions and Answers“. *Congressional Research Service (CRS)*, (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://fas.org/sgp/crs/row/RS21372.pdf>

Arias, P., Cora Dankers, Pascal Liu, Paul Pilkauskas. 2003. *The World Banana Economy 1985–2002*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, (online). (cit. 23. 6. 2020) Dostupné z: <http://www.fao.org/3/y5102e/y5102e00.htm>

Bekkers, Eddy, Robert Teh. 2019. „Potential economic effects of a global trade conflict: Projecting the medium-run effects with the WTO global trade model“. *WTO Staff Working Papers*. ERSD-2019-04. World Trade Organization, Economic Research and Statistic Division. (cit. 1. 5. 2020) Dostupné z: <https://ideas.repec.org/p/zbw/wtowps/ersd201904.html>

Cimino-Isaacs, Cathleen D., Shayerah Ilias Akhtar, Christopher A. Casey, Rachel F. Fefer, Ian F. Fergusson, James K Jackson, Vivian C. Jones, Wayne M. Morrison, Andres B. Schwarzenberg, M. Angeles Villarreal, Martin A. Weiss a Brock R. Williams, 2019. „U. S. Trade Policy Primer:Frequently Asked Questions“. *Congressional Research Service (CRS)*, (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://fas.org/sgp/crs/row/R45148.pdf>

Clark, Hunter R. 2001. „The WTO Banana Dispute Settlement and its Implications for Trade Relations between the United States and the European Union“. *Cornell International Law Journal*. 35 (2). (cit. 5. 5. 2020) Dostupné z: <https://scholarship.law.cornell.edu/cilj/vol35/iss2/1/>

De Melo, Jaime. 2015. *Bananas, the longest transatlantic dispute in the World Trading System: A post-mortem*. (online; Pdf.). (cit. 12. 5. 2020) Dostupné z: [https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/37298/RSCAS\\_PP\\_2015\\_07.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/37298/RSCAS_PP_2015_07.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Demertzis, Maria, Gustav Fredriksson. Rok. „The EU Response to US Trade Tariffs“. *Intereconomics*, 53 (5): 260–268. (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2018/number/5/article/the-eu-response-to-us-trade-tariffs.html>

Denková, Adéla, Lucie Jachanová, Lukáš Hendrych. „Vztahy Evropské unie a Spojených států amerických“ *Euractiv*, 29. 8. 2019 (online). (cit. 12. 6. 2020) Dostupné z: <https://euractiv.cz/section/all/linksdossier/115791-2/>

Depalma, Anthony. 2001. „U.S. and Europe Agree on Deal to End Banana Trade War.“ *The New York Times*, 12. 4. 2001 (online). (cit. 18. 6. 2020) Dostupné z: <https://www.nytimes.com/2001/04/12/business/us-and-europeans-agree-on-deal-to-end-banana-trade-war.html>

European Parliament. *Transatlantic Declaration on EC-US Relations, 1990*. (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: [https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/124320/trans\\_declaration\\_90\\_en.pdf](https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/124320/trans_declaration_90_en.pdf)

European Union External Action. *Joint EU-US Action Plan – 1995*. (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: [http://eeas.europa.eu/archives/docs/us/docs/joint\\_eu\\_us\\_action\\_plan\\_95\\_en.pdf](http://eeas.europa.eu/archives/docs/us/docs/joint_eu_us_action_plan_95_en.pdf)

Frankel, Jeffrey A, David Romer. 1996. „Trade and Growth: Empirical Investigation“. *National Bureau of Economic Research*. Working Paper Series 5476. (cit. 14. 5. 2020) Dostupné z: [https://www.researchgate.net/publication/5193451\\_Trade\\_and\\_Growth\\_An\\_Empirical\\_Investigation](https://www.researchgate.net/publication/5193451_Trade_and_Growth_An_Empirical_Investigation)

Gilpin, Robert. 1987. *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press.

Gilpin, Robert. 2001. *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press.

Guyomard, H., C. Laroche, Ch. Le Mouél. 1999. „Impact of the Common Market Organization for Bananas on European Union Markets, International Trade and Welfare“. *Journal of Policy Modeling*. 21 (5): 619–631). (cit. 21. 6. 2020) Dostupné z: [https://www.researchgate.net/publication/223159631\\_Impacts\\_of\\_the\\_Common\\_Market\\_Organization\\_for\\_Bananas\\_on\\_European\\_Union\\_Markets\\_International\\_Trade\\_and\\_Welfare](https://www.researchgate.net/publication/223159631_Impacts_of_the_Common_Market_Organization_for_Bananas_on_European_Union_Markets_International_Trade_and_Welfare)

Hamilton, Daniel S. „Transatlantic Policy Impacts of the U. S. – EU Trade Conflict“, *Hearing by the Subcommittee on Europe, Eurasia, Energy and the Environment of the Committee on Foreign Affairs*. U. S. House of Representatives, 26. 6. 2019. (online). (cit. 29. 4. 2020) Dostupné z: <https://transatlanticrelations.org/publications/transatlantic-policy-impacts-of-the-u-s-eu-trade-conflict/>

Hamilton, Daniel S., Joseph P. Quinlan. 2019. *The Transatlantic Economy: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment Between the United States and Europe 2019*. Foreign Policy Institute, John Hopkins University.

Hoekman, Bernard M., Aaditya Mattoo, Philip English. 2002. *Development, Trade and the WTO: a Handbook* (English). Washington DC: World Bank. (online). (cit. 29. 4. 2020) Dostupné z: <http://documents.worldbank.org/curated/en/805981468763835259/Development-trade-and-the-WTO-a-handbook>

Hoekman, Bernard M., Petros C. Mavroidis. 2007. *The World Trade Organization: Law, Economics and Politics*. Oxon: Routledge.

Holman, Robert. 2011. David Hume ekonom. In: Marek Loužek (ed.) *David Hume 300 let od narození*. Praha: CEP.

Hřích, Jan. 2001. „Společná obchodní politika Evropské unie jako příklad supranacionálního přístupu k integraci“. *Mezinárodní vztahy*. 36 (4): 5–21.

Huidrom, Raju, Nemanja Jovanovic, Carlos Mulas-Granados, Laura Papi, Faezeh Raei, Emil Stavrev, Philippe Wingender. 2019. „Trade Tensions, Global Value Chains and Spillover: Insights for Europe“. *International Monetary Fund, European Department*, (online; Pdf). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://www.imf.org/en/Publications/Departmental-Papers-Policy-Papers/Issues/2019/06/11/Trade-Tensions-Global-Value-Chains-and-Spillovers-Insights-for-Europe-46858>

Chaudoin, Stephen, Jeffrey Kucik, Krzysztof Pelc. 2016. „Do WTO Disputes Actually Increase Trade?“. *International Studies Quarterly*. 60 (2): 294–306. (cit. 14. 5. 2020) Dostupné z: <https://academic.oup.com/isq/article-abstract/60/2/294/1753910?redirectedFrom=fulltext>

Chen, James. „Trade War“ *Investopedia*, 5. 5. 2020 (online). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://www.investopedia.com/terms/t/trade-war.asp>

Christie, Michael John, Patricia A. Rowe, Chad Perry, John Chamard. „Implementation of realism in case study research methodology“, příspěvek na konferenci *International Council for Small Business, Annual Conference*. Brisbane, 7. – 10. 6. 2000. (online). (cit. 29. 4. 2020) Dostupné z: <https://www.semanticscholar.org/paper/Implementation-of-realism-in-case-study-research-Christie-Rowe/197e276358e5113a95f1b15bcd7b9780f8929f2b>

Irwin, Douglas A. 2015. *Free Trade Under Fire*. Princeton: Princeton University Press.

Jackson, James K. 2019. „The U. S. Trade Deficit: An Overview“. Overview IF10619. *Congressional Research Service (CRS)*, (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10619.pdf>

Jmenovitě se jednalo o Austrálii, Belgii, Brazílii, Barmu, Ceylon, Československo, Čínu, Francie, Chile, Indii, Jihoafrickou unii, Kanadu, Kubu, Libanon, Lucembursko, Nizozemsko, Norsko, Nový Zéland, Pákistán, Jižní Rhodesii, Velkou Británii, Severní Irsko, USA, Sýrii.

Johnson, Harry G. 1953. „Optimum Tariffs and Retaliation“. *The Review of Economic Studies*. 21 (2): 142–153. (cit. 1. 5. 2020) Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/2296006>

Josling, Timothy E., Timothy G. Taylor (eds.). 2003. *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*. London: CABI Publishing

Kalínská, Emílie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Prada: Grada Publishing, 2010.

Kennan, John, Raymond Riezman. 1988. „Do Big Countries Win Tariff War?“. *International Economic Review*. 29 (1): 81–85. (cit. 14. 5. 2020) Dostupné z: [https://www.researchgate.net/publication/5109658\\_Do\\_Big\\_Countries\\_Win\\_Tariff\\_Wars](https://www.researchgate.net/publication/5109658_Do_Big_Countries_Win_Tariff_Wars)

Kneller, Richard, C. W. Morgan, Sunti Kanchanahatakij. 2008. „Trade Liberalisation and Economic Growth“. *The World Economy*. 31 (6): 701–719. (cit. 14. 5. 2020) Dostupné z: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-9701.2008.01101.x>

Kořan, Michal. 2008. „Jednopřípadová studie“ Pp. 29 in Petr Drulák et. al. *Jak zkoumat politiku*. Praha: Portál.

Kowalski, Przemyslaw. 2011. „Comparative Advantage and Trade Performance: Policy Implications“. *OECD Trade Policy Papers*. 121. (online; Pdf.). (cit. 16. 5. 2020) Dostupné z: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5kg3vwb8g0hl-en.pdf?expires=1592861880&id=id&accname=guest&checksum=C3F6A069CD11C2B3B3B80F8150B87A2C>

Kravis, Irving B. 1970. „Trade as a Handmaiden of Growth: Similarities Between the Nineteenth and Twentieth Centuries“. *The Economic Journal*. 80 (320): 850–872. (cit. 2. 5. 2020) Dostupné z: [https://www.jstor.org/stable/2229902?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/2229902?seq=1#metadata_info_tab_contents)

Krpec, Oldřich, Vladan Hodulák. 2011. *Politická ekonomie mezinárodních vztahů*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, Mezinárodní politologický ústav.

Krpec, Oldřich, Vladan Hodulák. 2012. *Evropa ve světové ekonomice – historická perspektiva*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, Mezinárodní politologický ústav.

Krpec, Oldřich, Vladan Hodulák. 2013. „Konkurenceschopnost národních ekonomik – kritická reflexe konceptu“. *Politická ekonomie*. 2013 (6): 752–769. (cit. 18. 5. 2020) Dostupné z: [https://www.researchgate.net/publication/290962802\\_Konkurenceschopnost\\_narodnich\\_ekonomik\\_-\\_kriticka\\_reflexe\\_konceptu](https://www.researchgate.net/publication/290962802_Konkurenceschopnost_narodnich_ekonomik_-_kriticka_reflexe_konceptu)

Krugman, Paul R. 1979. „Increasing Returns Monopolistic Competition, and the International Trade“. *Journal of International Economics*. 9 (4): 469–479. (cit. 14. 5. 2020) Dostupné z: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0022199679900175>

Krugman, Paul R., Maurice Obstfeld. 2003. *International Economics: Theory and Policy*. 6. vydání. Boston: Addison-Wesley.

Kubišta, Václav a kolektiv. 1999. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk s. r. o.

Larch, Mario, José Antonio Monteiro, Roberta Piermartini, Yoto V. Yotov. 2019. „On the Effects of GATT/WTO Membership on Trade: They are Positive and Large After All“. *World Trade Organization*. Staff Working Paper ERSD-2019-09, (online; Pdf.). (cit. 22.6. 2020) Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201909\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201909_e.pdf)

Lawrence, Robert Z. 2003. *Crimes & Punishment: Retaliation Under the WTO*. Peterson Institute for International Economics.

Lechthaler, Wolfgang, Mariya Mileva. 2018. „Who Benefits from Trade Wars“. *Intereconomics, Review of European Economic Policy*. 53 (1): 22–26. (cit 14. 5. 2020) Dostupné z: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2018/number/1/article/who-benefits-from-trade-wars.html>

Lewis, Caitlain Devereaux. 2016. „Presidential Authority over Trade: Imposing Tariffs and Duties“. *Congressional Research Service (CRS)*, (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R44707.pdf>

McGuire, Steven, Michael Smith. 2008. *The European Union and the United States: competition and convergence in the global arena*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Meunier, Sophie, Kalypso Nicolaidis. 2006. „The European Union as a Conflicted Trade Power“. *Journal of European Public Policy*. 13 (6): 906–925. (cit. 14. 5. 2020) Dostupné z: [https://www.researchgate.net/publication/29993481\\_The\\_European\\_Union\\_as\\_a\\_Trade\\_Power](https://www.researchgate.net/publication/29993481_The_European_Union_as_a_Trade_Power)

Naisbitt, Barry, Kemar Whyte. 2020. „The Effects of the Trade War on Inflation“. *National Institute Economic Review*, 251: F35–F79. (cit. 14. 6. 2020) Dostupné z: [https://www.researchgate.net/publication/339059242\\_THE\\_WORLD\\_ECONOMY\\_Global\\_outlook\\_overview](https://www.researchgate.net/publication/339059242_THE_WORLD_ECONOMY_Global_outlook_overview)

Osnago, Alberto, Roberta Piermartini, Nadia Rocha. 2015. „Trade Policy Uncertainty as a Barrier to Trade“. *World Trade Organization*. Staff Working Paper ERSD-2015-05, (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201505\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201505_e.pdf)



Ossa, Ralph. 2019. „The Cost of a Trade War“ Pp. 45 in Meredith A. Crowley (ed.). *Trade War: The Clash of Economic Systems Endangering Global Prosperity*. London: Centre for Economic Policy Research.

Patterson, Eliza. 2001. „The US-EU Banana Dispute“. *American Society of International Law*. 6 (4). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: <https://www.asil.org/insights/volume/6/issue/4/us-eu-banana-dispute>

Rodriguez, Francisco, Dani Rodrik. 2001. „Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic’s Guide to the Gross-national Evidence“. *NBER Macroeconomic Annual 2000*. 15: 261–338. (cit. 14. 5. 2020) Dostupné z: <https://www.nber.org/books/bern01-1>

Rose, Andrew K. 2004. „Do We Really Know That the WTO Increases Trade?“. *American Economic Review*, 94 (1): 98–114. (cit. 14. 5. 2020) Dostupné z: [https://www.jstor.org/stable/3592771?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/3592771?seq=1#metadata_info_tab_contents)

Schneider-Petsinger, Marianne. 2019. „US-EU Trade Relations in the Trump Era: Which Way Forward“. *Chatham House, The Royal Institute of International Affairs*. (online). (cit. 14. 5. 2020) Dostupné z: <https://reader.chathamhouse.org/us-eu-trade-relations-trump-era-which-way-forward#>

Steffenson, Rebecca. 2005. *Managing EU-USA relations: Actors, Institutions and the New Transatlantic Agenda*. Manchester: Manchester University Press.

Thoms, Anahita. 2019. „Why Trade Wars Have no Winners“. *World Economic Forum*. (online). (cit. 14. 5. 2020) Dostupné z: <https://www.weforum.org/agenda/2019/11/who-benefits-from-a-trade-war/>

United States Trade Representative. 2020. „2020 National Estimate Trade Report on Foreign Trade Barriers“. *United States Trade Representative*, April 2020 (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: [https://ustr.gov/sites/default/files/2020\\_National\\_Trade\\_Estimate\\_Report.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/2020_National_Trade_Estimate_Report.pdf)

VanGrasstek, Craig. 2013. *The History and Future of The World Trade Organization*. Geneva, Switzerland: World Trade Organization.

Williams, Michelle. 2000. „Caribbean Shiprider Agreements: Sunk by Banana Trade War?“. *The University of Miami Inter-American Law Review*. 30 (1): 163–195. (cit. 5. 5. 2020) Dostupné z: [https://www.jstor.org/stable/40166420?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/40166420?seq=1#metadata_info_tab_contents)

World Trade Organization. 2011. „Understanding the WTO“. *World Trade Organization*, (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020) Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/utw\\_chap1\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/utw_chap1_e.pdf)



World Trade Organization. 2019. „World Trade Report 2019: The Future of Services Trade“. World Trade Report. *WTO*, October 2019 (online; Pdf.). (cit. 22. 6. 2020)  
Dostupné z: [https://www.wto-ilibrary.org/trade-monitoring/world-trade-report\\_0949bcf3-en](https://www.wto-ilibrary.org/trade-monitoring/world-trade-report_0949bcf3-en)

## Abstrakt

Tato bakalářská práce se zabývá analýzou obchodní dimenze ekonomických vztahů Evropské unie a Spojených států amerických. První kapitola je teoretickým úvodem do fungování mezinárodního obchodu. Druhá kapitola popisuje vývoj transatlantických obchodních vztahů a vedoucí pozici EU a US ve světové ekonomice. Třetí kapitola se soustředí na vývoj a fungování mnohostranného obchodního systému, roli EU a USA a následně na dopady jejich obchodních sporů. Pro účely práce byl k analýze zvolen obchodní spor o dovozní režim banánů na evropský trh. Banánová válka představuje nejdéle trvající obchodní spor od vzniku Světové obchodní organizace a jeho komplikované řešení otestovalo nový systém řešení sporů. Ten udržuje chování členských zemí v rámci stanovených pravidel a napomáhá tak k celkové ekonomické stabilitě. Na základě analýzy konkrétního obchodního sporu je možné zodpovědět stanovené výzkumné otázky.

**Klíčová slova:** Evropská unie, Spojené státy americké, Světová obchodní organizace, Banánová válka, cla

## Abstract

This bachelor thesis deals with the analysis of trade dimension of transatlantic economic relations. First chapter is a theoretical introduction to the functioning of international trade in general. Second chapter describes an evolution of trade relations between EU and US and then it is focused on their position in global economy. Third chapter of this thesis outlines the creation and functioning of multilateral trading system with focus on leading role of EU and US and also on impacts of their trade disputes. The Banana war was chosen for the purposes of this work. This quarrel poses the longest dispute from the creation of WTO and its complicated resolution tested its newly created dispute settlement system which maintains the behavior of member countries within the established rules and thus contributes to overall economic stability. Based on the analysis of specific trade dispute it is possible to answer specified research questions.

**Key words:** European Union, United States of America, World Trade Organization, Banana war, Tariffs