

Hodnocení ekonomických vztahů EU a Mercosur

Diplomová práce

Studijní program: N0311A050009 Hospodářská politika v globálním prostředí
Studijní obor: Hospodářská politika v globálním prostředí
Autor práce: **Bc. Jiří Kejzar**
Vedoucí práce: doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová, Ph.D.
Katedra ekonomie





Zadání diplomové práce

Hodnocení ekonomických vztahů EU a Mercosur

Jméno a příjmení: **Bc. Jiří Kejzar**
Osobní číslo: E19000465
Studijní program: N0311A050009 Hospodářská politika v globálním prostředí
Studijní obor: Hospodářská politika v globálním prostředí
Zadávající katedra: Katedra ekonomie
Akademický rok: **2020/2021**

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných otázek.
2. Teoreticko-metodologická část ke konceptu bilaterálních smluv.
3. Představení smlouvy EU –Mercosur; analýza ekonomických dat.
4. Hodnocení ekonomické spolupráce a predikce.
5. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných otázek.

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy:
Forma zpracování práce:
Jazyk práce:

65 normostran
tištěná/elektronická
Čeština



Seznam odborné literatury:

- ARANA, Arantza. 2017. *European Union's Policy Towards Mercosur*. Manchester University Press. ISBN 978-07-190-9694-5.
- BALDWIN, Richard E. a Charles WYPLOSZ. 2014. *Ekonomie evropské integrace*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4568-8.
- DREXL, Josef. 2016. *EU Bilateral Trade Agreements and Intellectual Property: For Better or Worse?* Springer. ISBN 978-36-625-2466-4.
- FOJTÍKOVÁ, Lenka et al. 2014. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava. ISBN 978-80-248-3333-0.
- SOUKUP, Jindřich. 2015. *Zdroje a perspektivy evropských ekonomik na počátku 21. století v kontextu soudobé globalizace*. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-281-9.
- PLATIÉRE, Isabelle B. and Cécile RAPOPORT. 2019. *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements*. France: University of Rennes. ISBN 978-17-889-7479-0.
- SILES-BRÜGGE, Gabriel. 2014. *Constructing European Union Trade Policy: A Global Idea of Europe*. United Kingdom: Palgrave Macmillan. ISBN 978-11-373-3165-6.
- PROQUEST. 2020. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2020-04-05]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>.

Konzultant: Matyáš Pelant –MZV ČR

Vedoucí práce:

doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová, Ph.D.
Katedra ekonomie

Datum zadání práce:

1. listopadu 2020

Předpokládaný termín odevzdání:

31. srpna 2022

Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

L.S.

prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.
vedoucí katedry

Prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci jsem vypracoval samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé diplomové práce a konzultantem.

Jsem si vědom toho, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti Technickou univerzitu v Liberci; v tomto případě má Technická univerzita v Liberci právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má diplomová práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědom následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

28. dubna 2021

Bc. Jiří Kejzar

Poděkování

Rád bych poděkoval své vedoucí práce, paní doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová, Ph.D, zejména za cenné rady, náměty a inspiraci. Děkuji za její vstřícnost při vypracování diplomové práce i během studia. Děkuji také Mgr. Matyáši Pelantovi z Ministerstva zahraničních věcí za poskytnutí odborné konzultace.

Anotace

Diplomová práce se zabývá problematikou ekonomické integrace v dnešním světě, konkrétně bilaterální dohodou mezi Evropskou unií a sdružením volného obchodu Mercosur. Tvorba a vyjednávání dohod mezi zeměmi a celými regiony jsou nedílnou součástí globální ekonomiky v 21. století. Záměrem práce je zanalyzovat a vyhodnotit některá ustanovení oficiální dohody, která byla formálně oznámena v roce 2019 a nyní probíhá její ratifikace mezi jednotlivými členy. Základem pro první, teoretickou část, je představení klíčových stran. V druhé části je vypracována literární rešerše, která tvoří odborný náhled na problematiku mezinárodních dohod. V poslední části je provedena analýza, zhodnocení a explanace možných dopadů, které dohoda může přinést v budoucnu.

Klíčová slova

Evropská unie, Mercosur, obchodní dohoda, bilaterální dohoda, regionalismus, mezinárodní obchod, ekonomická integrace

Annotation

The diploma thesis deals with the issue of economic integration in today's world, specifically the bilateral agreement between the European Union and the Mercosur Free Trade Association. Creating and negotiating agreements between countries and entire regions is an integral part of the global economy in the 21st century. The aim of the work is to analyze and evaluate certain provisions of the official agreement, which was formally announced in 2019 and is now being ratified by individual members. The basis for the first, theoretical part is the introduction of key participants. In the second part, there is a literature review, which forms an expert insight into the issue of international agreements. The last part analyzes, evaluates, and explains the possible impacts that the agreement might bring in the future.

Key words

European Union, Mercosur, trade agreement, bilateral agreement, regionalism, international trade, economic integration

Obsah

Seznam obrázků.....	13
Seznam tabulek.....	14
Použité zkratky a značení	15
Úvod	16
1. Teoretická část.....	18
1.1. Ekonomická integrace.....	18
1.1.1. Stádia integrace.....	19
1.1.2. Pravidla WTO.....	21
1.1.3. Bilaterální dohody	21
1.2. Evropská unie	22
1.2.1. Úvod	22
1.2.2. Hlavní úlohy	23
1.2.3. Orgány EU.....	23
1.2.4. Členové.....	24
1.2.5. Aktuální vývoj	26
1.2.6. Ekonomická charakteristika	26
1.2.7. Cíle	28
1.2.8. Proces integrace EU.....	30
1.2.9. Dohody	36
1.3. Mercosur	37
1.3.1. Úvod	37
1.3.2. Hlavní úlohy	37
1.3.3. Orgány sdružení.....	38
1.3.4. Členové.....	38
1.3.5. Vývoj	39
1.3.6. Ekonomická stránka	40
1.3.7. Cíle	43
2. Rešerše empirické literatury.....	44
2.1. Nárůst preferenčních dohod ve světě.....	44
2.2. Dilema ekonomické integrace.....	48
2.3. Regionalismus.....	51

2.4.	Shrnutí.....	52
3.	Praktická část.....	54
3.1.	Analýza aktuálního stavu dohody.....	54
3.2.	Komparace stran	55
3.3.	Průmyslové zboží.....	58
3.3.1.	Dopad na automobilový průmysl	59
3.3.2.	Dedukce odlišných dopadů.....	62
3.4.	Podniky	62
3.4.1.	Malé a střední podniky	63
3.4.2.	Národní firmy	64
3.5.	Technické bariéry obchodu.....	65
3.6.	Veřejné zakázky.....	67
3.6.1.	Analýza kapitoly.....	67
3.6.2.	Možné důsledky.....	68
3.6.3.	Příklad státních univerzit	70
3.6.4.	Příklad státní infrastruktury	71
3.7.	Zhodnocení dohody a možné dopady	72
3.7.1.	Způsob vyjednávání v utajení.....	72
3.7.2.	Prohloubení asymetrie	73
3.7.3.	Sjednocení norem	74
3.7.4.	Více obchodních příležitostí pro větší podniky.....	75
3.7.5.	Zavádění byrokracie	75
3.7.6.	Dopad na spotřebitele	76
3.7.7.	Další části dohody	77
	Závěr.....	78
	Seznam použité literatury	81

Seznam obrázků

Obrázek 1 Členové EU	25
Obrázek 2 Export a import EU, 2021	28
Obrázek 3 Emise EU, podíl v % od roku 1990	29
Obrázek 4 Cíle OSN	30
Obrázek 5 Dohody s EU, 2020	31
Obrázek 6 Členové Mercosur	39
Obrázek 7 Obchod Mercosuru uvnitř a vně, 2019.....	40
Obrázek 8 Graf exportu Mercosur, 2021	41
Obrázek 9 Graf importu Mercosur, 2021	41
Obrázek 10 Obchod zboží Mercosur a EU, 2021	42
Obrázek 11 Nárůst obchodních dohod po celém světě, 2017	44
Obrázek 12 Počet zemí zapojených do obchodních dohod, 2015	45
Obrázek 13 Počet obchodních dohod, 2020	46
Obrázek 14 Ekonomické úrovně regionů, 2012	52
Obrázek 15 Integrace do regionů, 2019	52
Obrázek 16 Export EU-Mercosur, 2015.....	56
Obrázek 17 Automobilový export, 2017	60
Obrázek 18 Intraregionální obchod automobilů EU, 2017.....	60
Obrázek 19 Intraregionální obchod automobilů Mercosuru, 2017.....	60
Obrázek 20 Zaměstnanost v automobilovém sektoru, 2019.....	61
Obrázek 21 Míra nezaměstnanosti, 2020	63
Obrázek 22 Státní tendry 2021	69
Obrázek 23 Nejrušnější letiště v Evropě 2017	72

Seznam tabulek

Tabulka 1 Vstup do EU	24
Tabulka 2 Vazba EU a USA.....	35
Tabulka 3 Rozdělení dohod podle EK.....	36
Tabulka 4 Export a import s EU, 2021	42
Tabulka 5 Obchodní dohody 2020	46
Tabulka 6 Produkty v exportu EU 2014-2016	57
Tabulka 7 Produkty v exportu Mercosur 2014-2016	57
Tabulka 8 Tarify v automobilovém průmyslu v %, 2019.....	59
Tabulka 9 Rozdíly v čase a nákladech EU a Mercosur na jeden kontejner, 2019.....	66
Tabulka 10 Veřejné zakázky 2021	69

Použité zkratky a značení

ASEAN	Association of Southeast Asian Nations Sdružení národů jihovýchodní Asie
BTA	Bilateral Trade Agreement, Bilaterální obchodní dohody
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa Společný trh pro Východní a Jižní Afriku
CPTPP	Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership
EFTA	European Free Trade Association Evropské sdružení volného obchodu
GATT	The General Agreement on Tariffs and Trade, Všeobecná dohoda o clech a obchodu
Mercosur	Mercado Común del Sur Sdružení volného obchodu
NAFTA	North American Free Trade Agreement Severoamerická dohoda o volném obchodu
PAFTA	Pan-Arab Free Trade Area
PTA	Preferential Trade Agreement, Prefereční obchodní dohody
PTN	Protocol on Trade Negotiations
RCEP	The Regional Comprehensive Economic Partnership Regionální ekonomické partnerství
TBT	Technical Barrier to Trade Technické překážky obchodu
TTIP	The Transatlantic Trade and Investment Partnership Transatlantické obchodní a investiční partnerství
WB	The World Bank, Světová banka
WTO	World Trade Organization, Světová obchodní organizace

Úvod

Preferenční obchodní dohody, z anglického Preferential Trade Agreement (dále jen PTA), které jsou navíc založené a uskutečňované skrze dvě spolu jednající strany (tzv. bilaterální dohody) se v dnešní době staly ústředním bodem většiny obchodní diplomacie napříč celým světem. Mnohostranná obchodní jednání jsou stále komplexnější a zdlouhavější. Jedním z důvodů může být například fakt, že strany, které se dohod účastní nemusí být pouze podniky nebo státy, ale dokonce celá integrační uskupení jako například Evropská unie, Mercosur atd. Ať už jsou tedy dohody správné nebo nesprávné (vhodné nebo nevhodné), splňují především příslib rychlého a komplexního zlepšení přístupu na trh a pravidel pro obchod a investice. Jak bude plně diskutováno v teoretické části, o PTA již existuje nemalý počet odborné literatury. Většina článků a publikací pochází z dřívějších fází intenzivní činnosti především v oblasti regionálních preferenčních dohod. Literatura o ekonomických dopadech PTA je poměrně omezená a zaměřená na celní preference. Ty jsou stále nepochybně důležité, ale nejsou již hlavní náplní sjednaných dohod významnými vyspělými zeměmi. Nedávný nárůst počtu probíhajících vyjednávání podnítil analýzu motivací a účinků PTA a jejich dopadů na mnohostranný obchodní systém. Tato rozsáhlá a hodnotná literatura se však z velké části vyhýbá podrobné analýze obsahu samotných dohod. (Heydon, Woolcock, 2009). Vzniká tedy mezera, kterou se dnešní autoři, ať už z praxe či akademických půd snaží zaplnit, a informovat tak širší veřejnost o nárůstu preferenčních dohod.

Tato diplomová práce nejprve popisuje, zda jsou preferenční dohody (PTA) konkrétně bilaterální dohody, z anglického spojení Bilateral Trade Agreement (dále jen BTA), vnímány jako vhodná alternativa k udržení kol mezinárodního obchodu v pohybu. Bilaterální dohody jsou uzavřeny řadou klíčových světových hráčů, hypotetickou otázkou tak může být, jestli nepředstavují naopak překážku v mnohostranném úsilí ostatních. Jinými slovy, jsou BTA stavební kameny nebo kameny úrazu? Jak sledují hlavní propagátoři BTA své vlastní agendy a využívají svou tržní sílu k tomu, aby přiměli menší země k přijetí jejich pravidel hry. Mezi největší hráče světa patří například Spojené státy, Japonsko, a právě také i Evropská unie. To jsou někteří z předních zastánců preferenčních dohod, kteří prosazovali a stále prosazují myšlenku komplexních dohod, které zahrnují řadu hlubších integračních otázek. První část této diplomové práce je tedy věnována literární rešerši a teoretickému

základu, týkající se kladů a záporů různých bilaterálních dohod po celém světě, které jsou stále v platnosti, vypršely anebo byly různě modifikovány.

Druhá část diplomové práce rozebírá a blíže popisuje jednu z důležitých bilaterálních dohod za poslední období, a to dohodu mezi Evropskou unií (dále jen EU) a sdružením volného obchodu Mercado Común del Sur (dále jen Mercosur), která byla oznámena na jednání G20 a vejde v platnost nejspíše koncem roku 2021. Dohoda je tedy zatím velmi mladá. Tato sekce obsahuje představení obou účastněných stran, jak především z jejich ekonomické, tak částečně i historické a politické stránky. Na představení poté navazuje samotné rozebrání dohody, a to jak její podstatu, tak jednotlivé složky. Důležité je zde také podotknout že, jednání mezi EU a Mercosurem byla na mrtvém bodě, navzdory tomu že obnovení diskusí proběhlo již v roce 2000. Opakující se protekcionistické a institucionální překážky jednání zkrátka velmi zpomalovaly. Finanční krize však vedla k nízké domácí poptávce v EU. Tím se stala atraktivnější myšlenka dosáhnout meziregionální dohody s uskupením Mercosur. Cílem této části je prozkoumat a nalézt možné vlivy, a to nejen ekonomické, ale i například politické, které nejvíce přispěly a bránily k uskutečnění dohody.

V nejdůležitější třetí části je rozebrán a zkoumán cíl práce tedy hodnocení ekonomických vztahů po dosažení dohody v roce 2019. Odpovídá se zde jakým způsobem by ovlivnila dohoda jednotlivé sektory a odvětví. Pro vyhodnocení pozitivních i negativních dopadů je v této části využito statistických údajů, které vytváří a publikují nejen zúčastněné strany ale i odborníci z praxe. Takto velká bilaterální dohoda se samozřejmě netýká jen obchodu, ale také i vědy a výzkumu, klimatických témat, služeb, udržitelnosti a dalších. Tisková kancelář Evropské komise napsala 29. června, že se dosáhlo politické dohody o ambiciózní, vyvážené a komplexní obchodní dohodě. (Rosario, Malinowska, 2019) Mimo to také prohlásil bývalý předseda Evropské komise Jean-Claude Junker na konferenci, že se jedná o historický okamžik a Evropská unie společně s Mercosurem vysílají jasný signál, že uprostřed napětí v mezinárodním obchodu stojí za obchodem založeným na pravidlech. (Uribe, Hu, 2019) Cílem této práce je tedy mimo jiné ověřit, zdali je tomu opravdu tak a není zisk spíše v hrsti silnější strany, v tomto případě Evropské unie, popřípadě jestli není lepší dohodu nakonec vůbec nepodepisovat.

1. Teoretická část

Jednání o dohodě o spolupráci mezi Mercosurem a EU trvalo více než 20 let. Z technického hlediska jednání oficiálně začala, když Evropská komise přijala směrnice v roce 1999. Tento proces lze ale ve skutečnosti vysledovat až k meziregionální rámcové dohodě z roku 1995. Bylo to nejdelší vyjednávání dohody na celém světě. (Brunsdén, Chipani, Harris, Mandén, 2019) Není to ovšem ojedinělá bilaterální dohoda, která kdy vznikla. Historicky takových to dohod ať už menšího, či většího rozsahu existovalo a existuje hned několik. V této teoretické části jsou nejprve uvedeny nejdůležitější poznatky týkající se integrace a následně je popsána Evropská unie a Mercosur.

1.1. Ekonomická integrace

V každodenní řeči je integrace definována jako spojování částí do celku. V ekonomické literatuře nemá pojem „ekonomická integrace“ tak jednoznačný význam. V jednom extrému je pouhá existence obchodních vztahů mezi nezávislými národními ekonomikami považována za formu ekonomické integrace, na druhé straně to znamená úplné sjednocení národních ekonomik. (Lang, Ohr, 1995)

V této diplomové práci je ekonomická integrace chápána jako proces i jako konečný stav. Proces zahrnuje tvorbu opatření určených k odstranění diskriminace mezi ekonomickými subjekty, které patří do různých států a celků. Na druhou stranu samotný stav již představuje absenci různých forem diskriminace. (Balassa, 2012)

Provedeme-li krátký exkurz do historie, prvním důležitým případem ekonomické integrace byl německý Zollverein v 19. století, který následně vedl k úplné ekonomické integraci sjednocením německých států se založením Německé říše. Ve 20. století představovalo vytvoření celní unie Beneluxu (1948) a následně Hospodářské unie (1949), zahrnující Belgii, Lucembursko a Nizozemsko, první krok k evropské ekonomické integraci. Po něm následovalo založení Evropského společenství uhlí a oceli (1953) a Evropského hospodářského společenství nebo EHS (1958), které zahrnuje Belgii, Francii, Itálii, Lucembursko, Nizozemsko a Západní Německo. (Berend, 2016)

1.1.1. Stádia integrace

Ačkoli existuje mnoho různých forem ekonomické integrace, nejjednodušším způsobem, jak koncept popsat, je myslet na jeho souvislost, která sahá od volného obchodu na jednom konci až po téměř úplné sloučení národních ekonomik na druhém konci. Přestože zdaleka není dáno, že pozitivní zkušenosti s jednoduššími formami ekonomické integrace povedou k prohloubení procesu do stále integrovanějších ekonomických forem, složitější formy jsou založeny na podstatných prvcích předešlých stupňů. Důležitým bodem je, že ačkoli je ekonomická integrace výslovně koncipována jako obchodní vztah, získává postupně čím dál političtější charakter, a to v momentě, jakmile dosáhne hlubších forem. (Bevir, Burges, 2007)

Zóna volného obchodu

Nezákladnějším typem ekonomické integrace je jednoduchá zóna volného obchodu. V této podobě je pozornost téměř výlučně zaměřena na snížení cel a kvót, které omezují obchod. Téměř výhradně je kladen důraz na zvýšení výměny zboží. Členění transnacionalizovaných výrobních řetězců, obchod se službami, mobilita pracovních sil a sofistikovanější formy ekonomické integrace nejsou výslovným cílem a jeví se pouze jako tečné k primárnímu cíli zajištění přístupu domácích firem na zahraniční trhy. (Lacina, Strejček, Blížkovský, 2016)

V zóně volného obchodu se základní povaha volného obchodu může rozšířit o obchod se zbožím, jako jsou služby. Tam, kde jednoduchá zóna volného obchodu potřebuje řešit pouze otázku cel a kvót, vyvolává obchod se službami otázky sjednocování předpisů a harmonizace pravidel fungování a legislativy. V této fázi je třeba obrátit pozornost k věcem, jako je přenositelnost odborných certifikací, mobilita pracovních sil, a to zejména u vysoce kvalifikovaných profesí, jako jsou právní, účetní, technologické a lékařské služby. Zvýšená vzájemná závislost mezi zúčastněnými ekonomikami, které přichází s rozšířeným obchodem ve všech ekonomických oblastech, může vést ke zvýšené distribuci výrobních řetězců přes hranice jednotlivých států. Nejznámějším příkladem této integrace může být dohoda NAFTA. (Majerová, 2007)

Celní unie

Jelikož se národní výrobní struktury transnacionalizují napříč regionálním prostorem, další fází je prohloubení harmonizace předpisů tak, aby představovaly společný postoj k mimoregionálnímu trhu. Výsledkem harmonizace je vytvoření celní unie opírající se

o společné vnější tarify a cla. Jedním z klíčových lákadel této regulační konvergence mezi zúčastněnými ekonomikami je fakt, že snižuje obavy při monitorování a zdanění externích vstupů, které se používají k výrobě zboží a služeb, a které poté cirkulují v daném regionu. Přijetí společného vnějšího tarifu implikuje další harmonizaci vnitrostátních pravidel a předpisů, zejména těch, které se týkají kontroly a toku zahraničního obchodu do regionálního hospodářského prostoru. Vhodným příkladem je zejména dohoda mezi EU a Tureckem o celní unii. (Majerová, 2007)

Společný trh

Myšlenka společného trhu vychází z možností, které představuje přijetí společného externího tarifu. Jak se obchodní toky zvyšují a vstupy faktorů dovážené do integračních ekonomik začínají volně cirkulovat, začínají se formovat výrobní řetězce překračující meziregionální národní hranice. Výsledkem je trvalý tlak na snižování nákladů na přepravu hotových výrobků a polotovarů mezi státy účastnicími se integračního projektu. Řešením je soulad hraničních postupů, který ve své konečné podobě vede k pomyslnému odstranění národních hranic, jako vnitřních překážek obchodu, a vytvoření volně proudících regionálních ekonomik v daném prostoru. Souběžnou změnou tohoto úplného otevření vnitřního obchodu je liberalizace mobility pracovních sil, která umožňuje obyvatelům jednoho členského státu pracovat ve všech ostatních členských státech regionu. Společný trh tvoří mimo EU například státy společenství ASEAN. (Lacina, Strejček, Blížkovský, 2016)

Hospodářská a měnová unie

V hospodářském společenství nebo unii jsou společné vnější tarify a cla, makroekonomické politiky a legislativy spojeny vytvořením zastřešujícího rámce správy a řízení, který zavádí systém společné hospodářské politiky pro všechny země v regionu. Ve skutečnosti tak členské státy odevzdávají významnou míru ekonomické suverenity většímu celku v očekávání výrazně rozšířených příležitostí, které nabízí mnohem větší a plně integrovaný ekonomický prostor. Tento prostor usnadňuje plnou mobilitu hotových výrobků, výrobních faktorů a pracovních sil. Sladění předpisů a postupů usnadňuje vytvoření legislativního a právního systému, který bude působit nad vnitrostátními zákony a pravidly a také zajistí, že s ekonomickými subjekty bude v celém regionu zacházeno stejně. (Lacina, Strejček, Blížkovský, 2016)

S rozvojem společného trhu a současným nárůstem obchodu uvnitř regionu přichází nový zdroj výdajů při podnikání: náklady na nadnárodní transakce. I když mohou být hranice

otevřené volnému tranzitu zboží a služeb, vzniká nutnost neustále se zapojovat do směnárenských operací za účelem provedení plateb. Zároveň se objevují i rozdílné relativní náklady způsobené různými národními hospodářskými politikami. Všechny tyto a další překážky tvoří firmám neustálé finanční a administrativní náklady v rámci regionu. Řešením a další fází postupu integrace je určitá forma měnové unie, ať už prostřednictvím dohodnutého stanovení relativních směnných kurzů nebo běžněji diskutovaného přijetí společné měny. V tomto bodě začínají mít ekonomické aspekty integrace také silnou politickou náplň. Přijetí společné měny nebo měnové politiky všemi členy projektu vyžaduje silnou konvergenci v makroekonomické politice, která ukládá omezení domácí fiskální politiky, kterou může vláda provádět. Výsledkem je postupné mazání politických i ekonomických hranic, které oddělují jednotlivé státy účastníci se integračního procesu. (Majerová, 2007)

Úplná ekonomická a politická integrace

Úplná ekonomická a politická integrace zahrnuje jednotný ekonomický trh, společnou obchodní politiku, jednotnou měnu, společnou měnovou politiku, společně s jedinou fiskální politikou, včetně společných daní a sazeb. Zkrátka úplná harmonizace všech politik, sazeb a ekonomických obchodních pravidel. Příkladem takovéto integrace může být sjednocení Německa v roce 1990.

1.1.2. Pravidla WTO

Proces integrace není zcela bez omezení a pravidel. Například členské země WTO jsou zavázány respektovat nařízení, které WTO vydalo. Když člen WTO uzavře dohodu o regionální integraci, jejímž prostřednictvím poskytuje výhodnější podmínky pro svůj obchod s jinými stranami tohoto ujednání než pro obchod ostatních členů WTO, odchyluje se od hlavní zásady nediskriminace, definované v článku I GATT a článku II GATS. (Bartels, 2007) Z tohoto důvodu země a celá ekonomická uskupení hledají cesty, jak dosáhnout vlastních dohod, které nebudou vázány těmito pravidly.

1.1.3. Bilaterální dohody

Dvoustranná neboli bilaterální dohoda (někdy označována „vedlejší dohoda“) je široký pojem používaný jednoduše k pokrytí dohod mezi dvěma stranami. U mezinárodních smluv se dohody mohou pohybovat od nezávazných vztahů až po právní závazky. Například

většina hlavních obchodních partnerů EU, kteří nemají úplnou dohodu o volném obchodu, má s EU různé dvoustranné dohody.

Bilaterální dohody mají ale odlišnou podstatu od obchodních dohod. Obchodní dohody se zaměřují na snižování nebo odstraňování cel, dovozních kvót, vývozních omezení a dalších obchodních překážek mezi státy. Pravidla pro obchodní dohody stanoví Světová obchodní organizace (WTO). Dvoustranné dohody se těmito otázkami primárně nezabývají, a proto nejsou vázány pravidly WTO, které vyžadují, aby byly komplexní. Bilaterální dohody tak mohou být velmi konkrétní a zaměřit se na konkrétní oblasti politiky. (Drexler, Khan, 2014)

Složitost záleží na typu dohody, zúčastněných zemích a jejím rozsahu. Dvoustranné dohody, které usnadňují obchod, obvykle spadají do oblasti působnosti společné obchodní politiky daného společenství. V případě České republiky má výhradní mandát k jednání o obchodních záležitostech se zeměmi mimo EU jménem členských států právě samotná EU. Znamená to, že ratifikační proces je jednodušší než některé hluboké a komplexní obchodní dohody, které pokrývají aspekty, nad nimiž mají členské státy stále pravomoc. (Drexler, Khan, 2014)

1.2. Evropská unie

První zúčastněnou stranou dohody je Evropská unie. EU je jedinečná hospodářská a politická unie mezi 27 evropskými zeměmi. Z toho, co začalo jako čistě hospodářská unie, se vyvinula organizace zahrnující mnoho různých oblastí politiky, od klimatu, životního prostředí a zdraví až po vnější vztahy a bezpečnost, spravedlnost a migrace.

1.2.1. Úvod

Předchůdce EU vznikl po druhé světové válce. Mezi první kroky patřilo podpoření hospodářské spolupráce. Myšlenka spočívala v tom, že země, které obchodují mezi sebou, se stávají vzájemně ekonomicky závislými, a proto se s větší pravděpodobností vyhnou konfliktu. Výsledkem bylo Evropské hospodářské společenství, které vzniklo v roce 1958 s původním cílem posílit hospodářskou spolupráci mezi šesti zeměmi: Belgií, Německem, Francií, Itálií, Lucemburskem a Nizozemskem. Od té doby se připojilo dalších 22 zemí (Spojené království opustilo EU v roce 2020) a byl vytvořen obrovský jednotný trh (známý také jako vnitřní trh), který se nadále rozvíjí směrem k plnému potenciálu. (Moudrý, 2017)

1.2.2. Hlavní úlohy

Mezi hlavní úlohy EU patří:

- společný evropský prostor bez hranic,
- vnitřní trh,
- stabilní a udržitelný rozvoj,
- vědecký a technologický rozvoj,
- předcházení sociálnímu vyloučení,
- solidarita,
- respekt k jazykům a kulturám,
- společná zahraniční a bezpečnostní politika. (Nazzini, 2011)

Všechny tyto úlohy jsou zaznamenány ve smlouvách o EU.

1.2.3. Orgány EU

Na rozhodování na úrovni EU se podílí několik institucí, zejména Evropský parlament, který zastupuje občany EU a je jimi přímo volen, Evropská rada, kterou tvoří hlavy států a předsedové vlád členských států EU, Rada (nazývaná také Rada Evropské unie), která zastupuje vlády členských států EU a Evropská komise, která zastupuje zájmy EU jako celku. (Moudrý, 2017)

Při rozhodování a přijímání zákonů hrají roli také národní parlamenty členských států, stejně jako dva poradní orgány. Jedná se o Evropský výbor regionů, který se skládá ze zástupců regionálních a místních samospráv, a Evropský hospodářský a sociální výbor, který zahrnuje zástupce organizací zaměstnanců a zaměstnavatelů a skupiny zúčastněných stran. Evropská komise obecně navrhuje nové zákony a Evropský parlament a Rada je přijímají. (Fiala, Pitrová, 2009) Parlamenty a poradní orgány vyjadřují svá stanoviska k návrhům, zejména z hlediska zásad subsidiarity a proporcionality.

Subsidiarita znamená, že s výjimkou oblastí, kde má EU výlučné pravomoci, jedná pouze tam, kde jsou na úrovni EU opatření účinnější než na vnitrostátní úrovni. Podle zásady proporcionality musí být činnost EU omezena na to, co je nezbytné k dosažení cílů Smluv o EU. (Druláková, 2010) Přijaté právní předpisy EU poté aplikují členské státy, dotyčné instituce nebo instituce EU.

1.2.4. Členové

Jádrem EU je 27 členských států, které k EU patří, a jejich občané. Jedinečným rysem EU je, že i když všechny členské státy zůstávají suverénními a nezávislými státy, rozhodly se spojit část své „suverenity“ v oblastech, kde má smysl spolupracovat. (Fiala, Pitrová, 2009)

V praxi to znamená, že členské státy delegují některé ze svých rozhodovacích pravomocí na sdílené instituce, které vytvořily, aby bylo možné rozhodovat o konkrétních věcech společného zájmu demokraticky na úrovni EU.

Česká republika se připojila v roce 2004 na základě referenda, které proběhlo o rok dříve.

Tabulka 1 Vstup do EU

Rok vstupu	Stát
1952–1958	Belgie, Francie, Itálie, Lucembursko, Nizozemsko, Německo
1973	Dánsko, Irsko
1981	Řecko
1986	Portugalsko, Španělsko
1995	Rakousko, Finsko, Švédsko
2004	Kypr, Česká republika, Estonsko, Maďarsko, Lotyšsko, Litva, Malta, Polsko, Slovensko, Slovinsko,
2007	Bulharsko, Rumunsko
2013	Chorvatsko

Zdroj: EU Commission

Stát se členem EU je složitý postup, který neprobíhá přes noc. Jakmile kandidátská země splní podmínky pro členství, musí ve všech oblastech zavést pravidla a předpisy EU. Přihlásit se může kterákoli země, která splňuje podmínky pro členství. Tyto podmínky se nazývají kodaňská kritéria a zahrnují tržní hospodářství, stabilní demokracii, právní stát a přijetí všech právních předpisů EU, včetně eura. (Fiala, Pitrová, 2009)

Země, která si přeje vstoupit do EU, podá žádost nejprve o členství v Radě, která žádá Komisi, aby posoudila schopnost žadatele splnit kodaňská kritéria. Pokud je stanovisko Komise kladné, musí se Rada poté dohodnout na mandátu k jednání. Jednání se poté formálně otevírají podle jednotlivých subjektů.

Obrovské množství pravidel a předpisů EU musí každá kandidátská země přijmout jako vnitrostátní právo. Během tohoto předstupního období jsou kandidáti finančně, administrativně a technicky podporováni. Kandidátskými zeměmi jsou Albánie, Republika Makedonie, Černá Hora, Srbsko a Turecko.



Obrázek 1 Členové EU

Zdroj: Europa.eu

1.2.5. Aktuální vývoj

V Evropě existují značné jazykové, etnické a náboženské rozdíly. Důvodem je spojení států, které mají obecně dlouhou historii a velmi odlišné ústavní a kulturní tradice. Mezi nimi jsou tradiční společenství a také dlouhotrvající a hluboce pociťované soupeření a nepřátelství. Mnoho z nich má navíc významné vazby na bývalé kolonie mimo Evropu, zejména Francii, Portugalsko a Španělsko.

Ve skutečnosti dnes probíhá debata mezi dvěma tábory. Na jedné straně si část přeje rozvíjet původní aspekty EU v oblasti společného nebo jednotného trhu a rozšířit je na zbytek geografické Evropy a dále do států hraničících se Středozezemním a Černým mořem a do Eurasie. Druhá část chce stále více cílenou harmonizaci a integraci v rámci stávajících hranic v oblastech, jako je vzdělávání, zdravotní péče a správa občanského a trestního soudnictví. (Druláková, 2010)

V krátkodobém horizontu se do centra pozornosti dostal vliv globální hospodářské krize, zejména na nejslabší ekonomiky eurozóny. Vedou se vážné debaty o tom, zda je eurozóna ekonomicky a fiskálně životaschopná.

Evropská komise v roce 2020 představila soubor strategií pro formování digitální transformace unie. Tento balíček nabízí plán pro EU na rozvoj jednotného trhu digitálních služeb a regulačních platforem a vysvětluje, jak EU přistupuje ke správě údajů a svým myšlenkám týkajícím se specifické regulace umělé inteligence.

V příštích pěti letech se Komise zaměří na tři oblasti: technologie, spravedlivé a konkurenceschopné hospodářství a otevřená, demokratická a udržitelná společnost. Na základě stávajících rámců EU v oblasti ochrany osobních údajů, otevřených dat, ochrany spotřebitele a pravidel hospodářské soutěže se strategie mimo jiné snaží podpořit legislativní přístup k údajům, který přispěje k realizaci potenciálu v datové ekonomice, pokrývající správu dat, přístup a opětovné použití mezi podniky a vládami a v rámci správních orgánů. (European Commission, 2020)

1.2.6. Ekonomická charakteristika

Pokud jde o globální obchod, má EU přední pozici. Otevřenost obchodního režimu znamená, že EU je největším hráčem na globální obchodní scéně a zůstává dobrým regionem pro obchodování. EU dosáhla tohoto silného postavení tím, že na globální scéně jedná společně jedním hlasem, nikoli samostatnými obchodními strategiemi.

EU je atraktivní trh, se kterým lze obchodovat a zejména protože:

- Má 440 milionů spotřebitelů, kteří hledají kvalitní zboží.
- Je největším jednotným trhem na světě s transparentními pravidly a předpisy.
- Má bezpečný rámec legálních investic, který patří mezi nejotevřenější na světě.
- Je nejotevřenějším trhem pro rozvojové země na světě (European Commission (2), 2019)

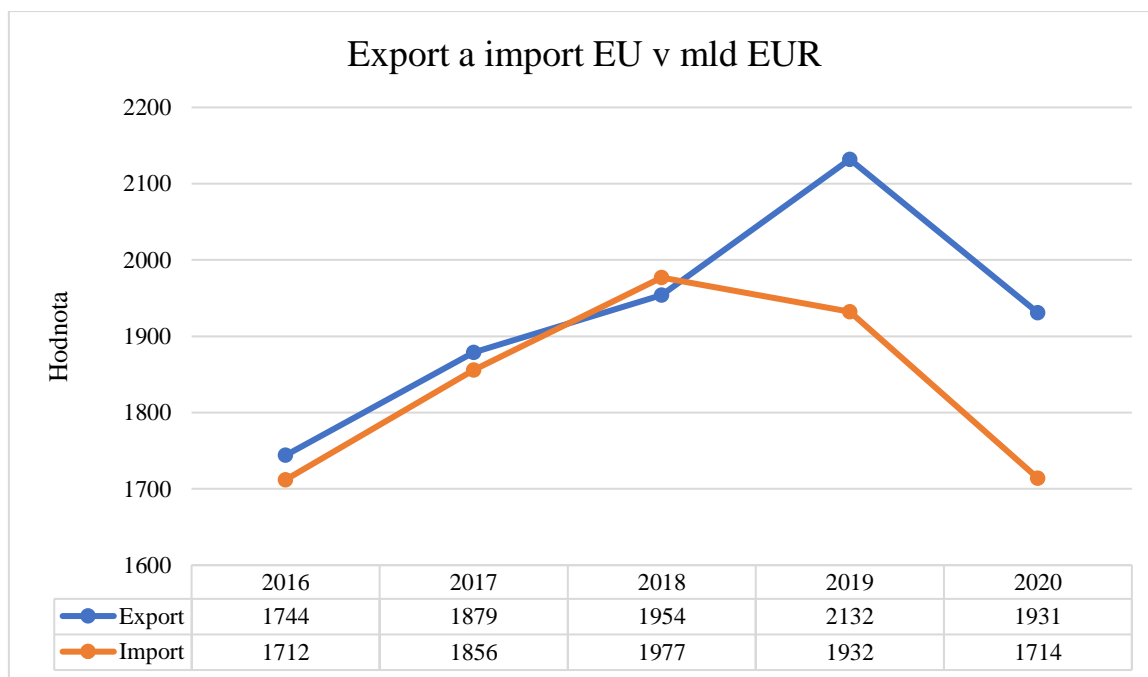
Evropa se hluboce integrovala do globálních trhů. Díky snadné moderní dopravě a komunikacím je nyní snazší vyrábět, nakupovat a prodávat zboží po celém světě, což dává evropským společnostem všech velikostí potenciál obchodovat mimo Evropu. Pracovníci často poskytují své služby v různých zemích v rámci nadnárodních společností nebo prostřednictvím konkrétních smluv o poskytování služeb. Vzhledem k tomu, že se investorům daří ve stabilním, zdravém a předvídatelném prostředí, hledají minimální investiční překážky a ochranu investic.

Evropa každý den vyváží zboží v hodnotě stovek milionů eur a dováží další stovky milionů. Evropa je největším vývozcem průmyslového zboží a služeb na světě a sama je největším vývozním trhem pro zhruba 80 zemí. Členové Evropské unie společně tvoří 16 % světového dovozu a vývozu. (European Commission (2), 2019)

Fakta o postavení EU na globálních trzích:

- EU je největší ekonomikou na světě. Přestože se předpokládá, že růst bude pomalý, zůstává EU největší ekonomikou na světě s HDP na osobu 25 000 EUR pro 500 milionů spotřebitelů.
- EU je největším světovým obchodníkem s průmyslovým zbožím a službami.
- EU je na prvním místě v příchozích i odchozích mezinárodních investicích
- EU je nejlepším obchodním partnerem pro 80 zemí. Pro srovnání jsou USA nejlepším obchodním partnerem pro něco málo přes 20 zemí.
- EU je nejvíce otevřená rozvojovým zemím. Bez pohonných hmot dováží EU více z rozvojových zemí než dohromady USA, Kanada, Japonsko a Čína. (European Commission (2), 2019)

Průměrné uplatňované clo pro zboží dovážené do EU je velmi nízké. Více než 70 % dovozu vstupuje do EU s nulovými nebo sníženými celními sazbami a trhy služeb v EU jsou velmi otevřené.



Obrázek 2 Export a import EU, 2021
Zdroj: Statista.com

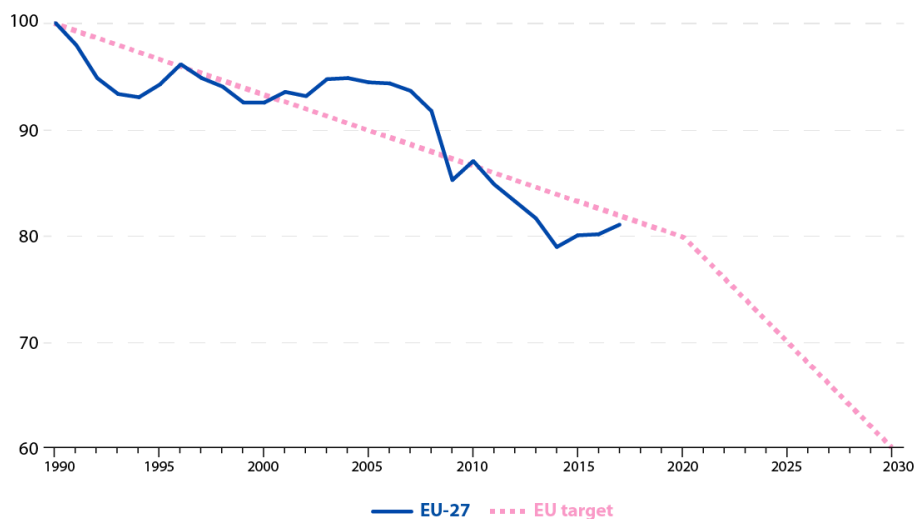
1.2.7. Cíle

Hlavním cílem EU je nyní Rámec pro oblast klimatu a energetiky do roku 2030, který zahrnuje celoevropské a politické cíle na období od roku 2021 do roku 2030. Důležitým bodem jsou emise skleníkových plynů. V rámci Evropské zelené dohody Komise v září 2020 navrhla zvýšit cíl snížení emisí skleníkových plynů do roku 2030. Komise se zaměřila na opatření požadovaná ve všech odvětvích, včetně zvýšené energetické účinnosti a obnovitelné energie, a zahájila proces vypracování podrobných legislativních návrhů do června 2021 za účelem provedení a dosažení vyšších ambicí. To umožní EU přejít na klimaticky neutrální ekonomiku a plnit své závazky podle Pařížské dohody. (Fairbras, Roy, 2018)

Hlavní cíle plánu jsou:

- Nejméně 40% snížení emisí skleníkových plynů oproti úrovním z roku 1990
- Nejméně 32% podíl na obnovitelné energii
- Minimálně 32,5% zlepšení energetické účinnosti (Fairbras, Roy, 2018)

Cíl týkající se skleníkových plynů je pod systémem EU pro práci s emisemi. Tímto způsobem budou všechna odvětví přispívat k dosažení cíle snížením emisí a zvyšováním redukce stávajících. V rámci nařízení o správě energetické unie a opatření v oblasti klimatu přijala EU integrovaná pravidla zajišťující plánování, sledování a podávání zpráv o pokroku při plnění cílů v oblasti klimatu a energetiky do roku 2030.



Obrázek 3 Emise EU, podíl v % od roku 1990

Zdroj: European Environment Agency

Další oblastí jsou plány týkající se energie. Energetická unie vytvořila pět úzce souvisejících a vzájemně se podporujících bodů:

- Bezpečnost, solidarita a důvěra týkající se diverzifikace evropských zdrojů energie a zajištění energetické bezpečnosti prostřednictvím solidarity a spolupráce mezi zeměmi EU.
- Plně integrovaný vnitřní trh s energií, který umožní volný tok energie přes EU prostřednictvím odpovídající infrastruktury a bez technických nebo regulačních překážek.
- Energetická účinnost, která sníží závislost na dovozu energie, sníží emise a podpoří zaměstnanost a růst.
- Opatření v oblasti klimatu a dekarbonizace ekonomiky. EU se zavázala k rychlé ratifikaci Pařížské dohody a zachování svého vedoucího postavení v oblasti obnovitelné energie
- Výzkum, inovace a konkurenceschopnost. Podpora nízkouhlíkových technologií a technologií čisté energie skrze upřednostňování výzkumu a inovací s cílem podpořit energetický přechod a zlepšit konkurenceschopnost. (Fairbras, Roy, 2018)

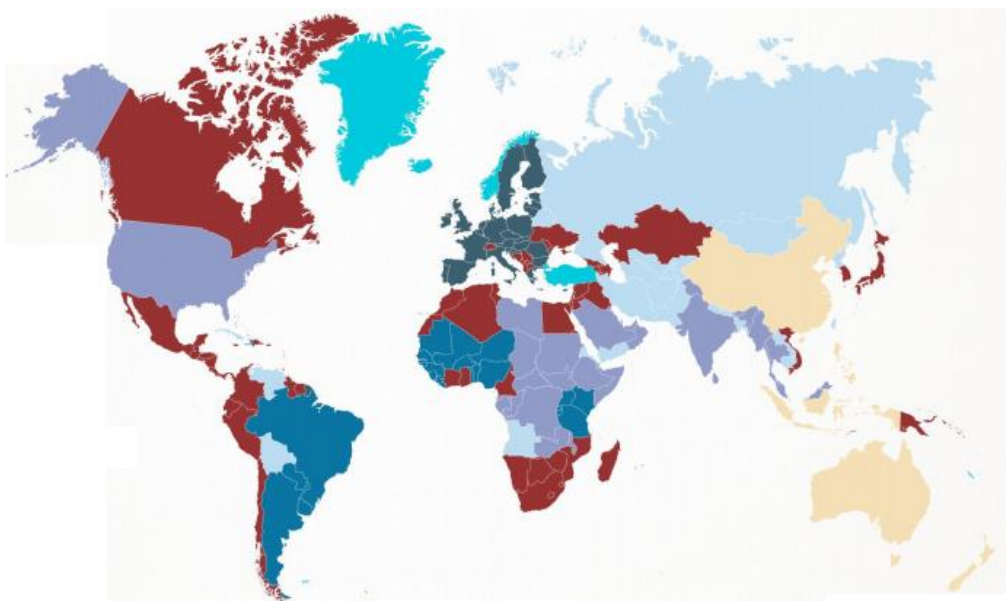
Evropská unie tak následuje a rozpracovává Cíle udržitelného rozvoje (Sustainable Development Goals), které vydalo OSN, viz následující obrázek.



Obrázek 4 Cíle OSN
Zdroj: OSN

1.2.8. Proces integrace EU

Podle Evropské komise existují čtyři základní situace, které mohou během procesu integrace nastat. Každá část ovšem nemá přesně specifikovaný časový rámec. Těmito fázemi jsou vyjednávání, přijetí a ratifikace, účinnost, a pozastavení. Na následujícím obrázku jsou tmavě modrou barvou zvýrazněny dohody, které čekají na přijetí a ratifikaci. Písková barva reprezentuje dohody v procesu vyjednávání. Červeno-hnědá barva symbolizuje dohody v účinnosti a fialová barva dohody, u kterých bylo vyjednávání pozastaveno. Světle modrá barva jsou země, které nemají s EU žádnou dohodu. Barva Grónska, Islandu, Norska a Turecka značí celní unii a Evropský hospodářský prostor. (European Commission, 2017)



Obrázek 5 Dohody s EU, 2020

Zdroj: Evropská komise

Důležité je podotknout že, obchod mimo EU je výlučnou odpovědností EU, nikoli národních vlád členských zemí. To znamená, že orgány EU přijímají zákony o obchodních záležitostech, sjednávají a uzavírají mezinárodní obchodní dohody.

Na procesu se podílí zejména Evropská komise, která připravuje, vyjednává a navrhuje mezinárodní obchodní dohody EU. Dalšími orgány jsou Rada EU a Parlament, ti společně rozhodují o schválení obchodní dohody EU.

Proces je rozdělen podle Komise EU do několika částí, které na sebe logicky navazují: (European Commission, 2017)

1. Příprava

Příprava obsahuje čtyři základní kroky. Evropská komise zahajuje proces konzultacemi o obsahu dohody a čeho by se mělo v rámci dohody dosáhnout. Během konzultace se posuzují pravděpodobné dopady této dohody. Na základě konzultace vytvoří Komise doporučení, zda zahájit jednání a informuje Parlament a Radu. Pokud Rada přijme rozhodnutí, zmocní tým Komisi k otevření jednání a je utvořen tým, v čele s hlavním vyjednávatelem, který zahrnuje odborníky z celé Komise. (European Commission, 2017)

2. Vyjednávání

Další částí je proces vyjednávání. Zde se v tuto chvíli nachází oficiálně pět dohod (například s Austrálií, Novým Zélandem a Čínou). Dle oficiálních dokumentů Evropské komise

obsahuje vyjednávání 10 fází a trvá několik let. Střetnou se zde vyjednávací týmy v několika kolech, které postupně pokrývají hlavní témata. Po každém takovém kole sestaví Komise klíčové body a ty sdělí Radě a Parlamentu. Tyto spisy jsou následně prezentovány online. O dohodě neustále diskutují a jednájí Parlament a Rada. Ministři členských států mohou také přispět k jednání. Když se vyjednávači z obou stran přiblíží k dokončení textu dohody, informuje Komise Parlament a Radu. Komise rovněž neformálně zasílá konečné texty: členským státům EU. (European Commission, 2017)

3. Finalizace

Jak název vypovídá, jedná se o část zaměřenou na doladění textu. Právníci Komise společně s právníky Rady přezkoumávají, a je-li to nutné, opravují znění dohody. Tímto způsobem zajistí, že dohoda důsledně používá jasné výrazy v celém textu (konzistence) a nabízí právní jistotu, což znamená, že dohoda je dostatečně podrobná a jasná, aby jí obě strany rozuměly stejně. Jinak řečeno, když dohodu někdo přečte, ví, co znamená.

Hlavní vyjednávači obou stran obvykle ohlašují konec jednání. Komise následně zašle Radě a Parlamentu znění dohody. Právníci z Rady text zformátují tak, aby byl připraven k podpisu. Na závěr Rada zašle nově naformátovaný text zpět Komisi. Text je obecně, ale ne vždy, vyjednáván v angličtině. Musí být k dispozici ve všech 23 úředních jazycích EU. (European Commission, 2017)

4. Podpis

Komise připravuje návrhy týkající se podpisu a prozatímním režimu a vše převádí do všech jazyků EU. Obchodní oddělení Komise zasílá návrhy dalším útvarům (proces známý jako konzultace mezi odděleními) k jejich přezkoumání a okomentování. Všichni komisaři musí přijmout návrhy. Výsledky Komise navrhuje Radě. Komise obecně navrhuje, aby byla část dohody prozatímně uplatňována, ale je možné prozatímní uplatňování celé dohody. (European Commission, 2017)

5. Rozhodování Parlamentu a Rady

Rada přijímá návrhy Komise a rozhodne o podpisu. Po tomto rozhodnutí Komise okamžitě pokračuje v podpisu dohody. Obě vyjednávací strany dohodu formálně podepisují. Rada obvykle jmenuje osobu, která bude podepisovat jménem EU. Často se jedná o vládního ministra země, která v současné době předsedá Radě, nebo komisaře EU pro obchod.

Pokud Rada souhlasí s prozatímním plněním dohody, může EU oznámit depozitářům dohody, že dohodu prozatímně provádí, a to buď zcela, nebo částečně. Poté, co obě strany dohodu podepíší, Rada prozkoumá návrh na uzavření a zašle dohodu Parlamentu ke schválení.

Parlament, který obdrží dohodu, konzultuje dohodu se zástupci průmyslu, odborů, ekologických skupin a dalších externích odborníků. Následně celý Parlament hlasuje o tom, zda dá souhlas k dohodě hlasováním ano/ne. (European Commission, 2017)

6. Úplné nebo prozatímní plnění

Některé obchodní dohody EU jsou pouze pro EU a všechny oblasti politiky, které pokrývají, spadají do výlučné odpovědnosti orgánů EU. Ostatní dohody jsou kombinované, tzn. obsahují části, za které nesou odpovědnost jak orgány EU, tak i jednotlivé země EU. Pokud dá Parlament souhlas u dohod pouze pro EU, dohoda bude platná v plném rozsahu, jakmile druhá strana oznámí ratifikaci. U smíšených dohod nyní EU vyžaduje ratifikaci všech členských států EU. Mezitím může EU dohodu uplatňovat pouze prozatímně zcela nebo zčásti. (European Commission, 2017) Do tohoto seznamu kromě dohody Mercosur patří například i dohody s Tanzanií, Nigerií, Haiti atd.

Evropská komise se v tomto ohledu stále řídí definicemi z roku 1969 a to z mezinárodních úmluv jménem Vídeňské konvence, konkrétně úmluvy o smluvním právu. Podle těchto úmluv je přijetí formální akt, kterým se stanoví forma a obsah navrhovaného textu smlouvy. Obecně platí, že přijetí textu smlouvy probíhá vyjádřením souhlasu států účastnících se procesu tvorby smlouvy. Smlouvy, které jsou sjednávány v rámci mezinárodní organizace, budou obvykle přijaty usnesením zastupitelského orgánu organizace, jejíž členství víceméně odpovídá potenciální účasti na dané smlouvě. Smlouvu lze rovněž přijmout na mezinárodní konferenci, která byla svolána konkrétně pro uzavření smlouvy. (Článek 9, United Nations, 1969)

Ratifikace je definovaná jako mezinárodní akt, kterým stát vyjadřuje svůj souhlas s tím, že bude vázán smlouvou. Za předpokladu, že strany mají v úmyslu právě tímto aktem prokázat svůj souhlas. V případě dvoustranných smluv se ratifikace obvykle provádí výměnou požadovaných nástrojů, zatímco v případě mnohostranných smluv je obvyklým postupem, aby depozitář shromáždil ratifikace všech států a informoval všechny strany o situaci. Instituce ratifikačních grantů dále stanoví nezbytný časový rámec pro získání požadovaného souhlasu se smlouvou na domácí úrovni a uzákonění právních předpisů

nezbytných k zajištění domácí účinnosti této smlouvy. (Článek 2 (1) (b), 14 (1) a 16, United Nations, 1969)

7. Ratifikace členskými státy

Dohodu také podepisují vlády všech členských států EU a Rada. Členské státy EU hlasují, zda dohodu schválí (ratifikují). Činí tak podle svých vlastních vnitrostátních postupů. Obvykle se jedná o hlasy národních a někdy i regionálních parlamentů. Poté, co všechny členské země EU ratifikují dohodu, EU ji použije v plném rozsahu.

8. Platnost

Jakmile obě strany dohodu ratifikují a sdělí depozitářům, že tak učinily, dohoda plně vstoupí v platnost. Poslední dohoda, která vešla takto v platnost je bilaterální dohoda s Vietnamem z roku 2020. Všechny dohody by měly být dostupné ve všech oficiálních jazycích členských států EU. Jejich obsah je také publikován v deníku EU. (European Commission, 2017)

9. Pozastavení

Některé dohody se mohou pozastavit již ve fázi vyjednávání. Jednou z největších pozastavených dohod, kterou označila Evropská rada za největší a nejhlubší dvoustranný obchodní a investiční vztah na světě (Council of the EU, 2019), je dohoda se Spojenými státy. V této dohodě se ale nebude již nadále pokračovat. Hlavním důvodem je, že Spojené státy oznámily svůj záměr odstoupit od Pařížské dohody o změně klimatu, Unie na druhou stranu usiluje o vyjednání hlubokých a komplexních dohod o volném obchodu pouze se stranami této dohody. Podle Rady minulé úsilí ukázalo potíže při sjednávání vzájemně přijatelných závazků v oblastech, které Unie označila za priority. Je proto vhodné usilovat se Spojenými státy o omezenější dohodu týkající se odstranění cel pouze na průmyslové výrobky s výjimkou zemědělských produktů. Celé směrnice dohody s názvem Transatlantické obchodní a investiční partnerství – TTIP jsou tedy oficiálně označeny za zastaralé. (Council of the EU, 2019)

Na otázku, z jakých důvodů budou obě strany chtít nalézt alternativní řešení, může odpovědět následující tabulka faktů:

Tabulka 2 Vazba EU a USA

Celkové investice USA v EU jsou třikrát vyšší než v celé Asii.
Investice EU v USA jsou zhruba osmkrát vyšší než investice EU v Indii a Číně.
Investice EU a USA přispívají k růstu zaměstnanosti na obou stranách Atlantiku. Odhaduje se, že třetinu obchodu přes Atlantik ve skutečnosti tvoří vnitropodnikové převody.
EU nebo USA jsou největším obchodním a investičním partnerem téměř ve všech ostatních zemích globální ekonomiky.
Ekonomiky EU a USA tvoří dohromady přibližně polovinu celého světového HDP a téměř třetinu světových obchodních toků.

Zdroj: Evropská komise

Dalším příkladem může být dohoda o volném obchodu s Thajskem. Vyjednávání začalo již v roce 2013 ale od roku 2014 nedošlo k žádnému dalšímu plánování. Podobný osud potkal i dohodu s Indií. Zde se začalo vyjednávat v roce 2007, ale poslední výměna názoru byla v roce 2013.

1.2.9. Dohody

Evropská unie má tedy aktuálně nejvíce obchodních preferenčních dohod. Na svém kontě jich má 45, které jsou v platnosti. Jejich seznam a podrobnější informace jsou k nalezení například na portálu WTO. (WTO, 2020)

Evropská komise rozděluje tři základní kategorie preferenčních dohod:

Tabulka 3 Rozdělení dohod podle EK

Název	Popis	Příklad
Celní unie.	Úkolem je odstranit cla v oboustranném obchodu a zavést společný celní tarif pro zahraniční dovozce.	Andora, San Marino Turecko
Dohody o přidružení, dohody o stabilizaci, dohody o volném obchodu a dohody o hospodářském partnerství	Odstraňují nebo snižují celní tarify v bilaterálním obchodu.	Přidružení: Moldavsko Stabilizace: Albánie Volný obchod: Jižní Korea Partnerství: Jamajka
Dohody o partnerství a spolupráci	Poskytují obecný rámec pro dvoustranné hospodářské vztahy a zanechávají celní tarify tak, jak jsou.	Irák, Kazachstán

Zdroj: Evropská komise

1.3. Mercosur

V předchozí kapitole byla představena Evropská unie, její nejdůležitější orgány pro vyjednávání a obchodní povaha. V této kapitole je pozornost blíže věnována druhému účastníkovi dohody: sdružení Mercosur.

1.3.1. Úvod

Sdružení Mercosur by se dalo volně popsat jako regionální obchodní sdružení s pásmem volného obchodu. Pokládá se za nejdůležitější integrační sdružení Latinské Ameriky a obsahuje více než 50 % celého průmyslového potenciálu toho kontinentu. Navíc země dohromady tvoří nadpoloviční většinu všech obyvatel Jižní Ameriky, cca 295 milionů. (Bérešová, 2016) Sdružení, které vzniklo v roce 1991 a v roce 1995 úspěšně zavedlo clo pro vnější státy, pokračovalo ve stopách ALALC, které zaniklo v důsledku vnitřní krize v 70. letech. (Waisová, 2008)

Vše vzniklo podpisem Asunziónské smlouvy, v ní se strany dohodly na volném pohybu zboží, služeb a výrobních faktorů mezi zeměmi. Čtyři zakládající země se dohodly na odstranění cel, zavedení společného vnějšího cla ve výši 35 procent na určité dovozy ze zemí mimo blok a přijetí společné obchodní politiky vůči vnějším zemím a regionům. Členové sdružení doufali, že vytvoří společný trh podobný trhu Evropské unie, a dokonce uvažovali o zavedení společné měny. (Reuters, 2019)

1.3.2. Hlavní úlohy

Mezi hlavní úlohy Mercosuru patří:

- přístup na trhy,
- zrychlené celní řízení a společné celní tarify,
- zabezpečení investic, exportu a produkce,
- ochrana hospodářské soutěže a společná legislativa,
- vyrovnat síly světové ekonomiky,
- budovat a udržovat vnější vztahy,
- efektivně řešit sporné otázky. (Bérešová, 2016)

1.3.3. Orgány sdružení

Nejvyšší rozhodovací orgán sdružení, Rada pro společný trh, poskytuje správu na nejvyšší úrovni pro koordinaci zahraniční a hospodářské politiky. Předsednictví skupiny rotuje každých šest měsíců mezi řádnými členy podle abecedního pořadí. Právě Rada se stará o politiku a dohody se třetími stranami. Mezi další orgány patří Společná skupina pro trh, která koordinuje makroekonomické politiky a Fond strukturální konvergence, který koordinuje projekty regionální infrastruktury. Parlament známý jako Parlasur, který má poradní úlohu, je složen jen z jedné komory. (MERCOSUR, 2016) Zajímavostí je, že se v Mercosuru používají tři oficiální pracovní jazyky: portugalština, španělština a jazyk guaraní (ten se používá zejména v Paraguay a části Argentiny) (Béřešová, 2016)

1.3.4. Členové

Zakládajícími členy z roku 1991 jsou Argentina, Brazílie, Paraguay a Uruguay. V roce 2006 byl oficiálně potvrzen vstup Venezuely. Po úspěšné ratifikaci byla Venezuela v roce 2012 přijata jako plnohodnotný člen Mercosuru. Tuto událost předcházelo vyloučení Paraguaye, který procházel politickým převratem. Netrvalo dlouho a Paraguay byla opět v roce 2013 přijata zpět v čele s novým prezidentem. Venezuela byla suspendována na konci roku 2016. Důvodem bylo, že místní politický systém nezačlenil klíčová pravidla obchodu a lidských právech do vnitrostátního práva. Členové poukazovali na prezidenta Nicolase Madura z důvodu rozšířeného nedostatku potravin, rabování a porušování lidských práv v jeho zemi. (BBC, 2016)

Na následujícím obrázku je zobrazena čtveřice zakládajících států a přidružené státy k Mercosuru. Bolívie je jako jediný stát v tento moment na cestě stát se dalším plnohodnotným členem sdružení.



Obrázek 6 Členové Mercosur
Zdroj: Mercosur.int

1.3.5. Vývoj

Mercosur v prvním desetiletí uzavřel dohody o hospodářské spolupráci s Bolívií, Chile, Izraelem a Peru, zatímco obchod v rámci bloku vyskočil ze 4 miliard dolarů v roce 1990 na více než 40 miliard dolarů v roce 2000. (Secretaria del Mercosur, 2021) Skupina rovněž zahájila obchodní jednání s Evropskou unií v roce 1999.

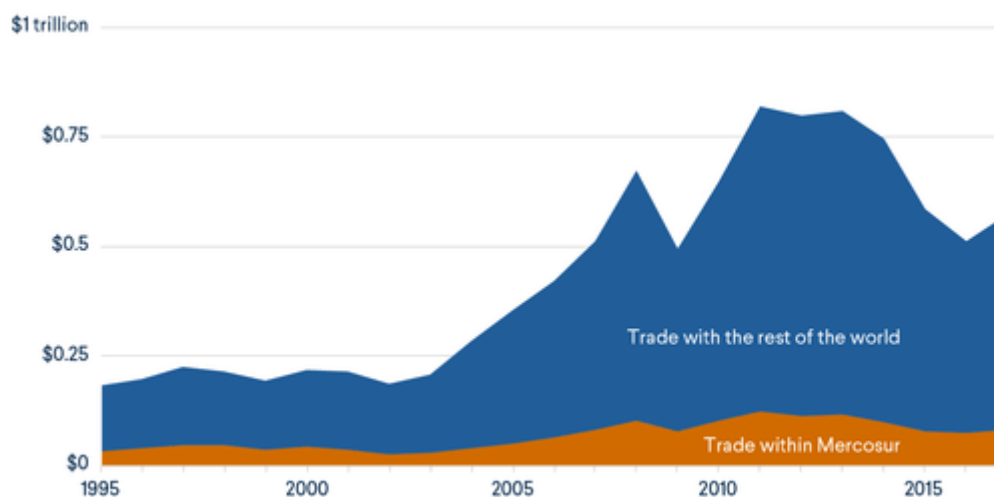
Po devalvaci brazilské měny v roce 1999 a finanční krizi v roce 2001 v Argentině se regionální integrace začala zpomalovat a od té doby mezi oběma zeměmi vzplanuly obchodní spory a další napětí. V roce 2011 zrušila Argentina licence pro stovky dovozů, což způsobilo zpoždění v přístavech a přispělo k 15% poklesu brazilského vývozu v následujícím roce. (Garce, 2011)

Země Mercosuru také nedokázaly koordinovat své obchodní politiky vůči třetím zemím. Například Brazílie v roce 2011 jednostranně uložila antidumpingová omezení na dovoz oceli

z Číny. Samotná Brazílie má sto samostatných výjimek z celních kvót ze společných externích sazeb Mercosuru. Tyto čtyři země se jen zřídka navzájem vyzývají, aby se těchto výjimek zbavily. To omezilo schopnost Mercosuru stát se skutečným společným trhem nebo katalyzátorem liberalizace obchodu, navzdory jeho stanoveným cílům. (Allison, 2018)

1.3.6. Ekonomická stránka

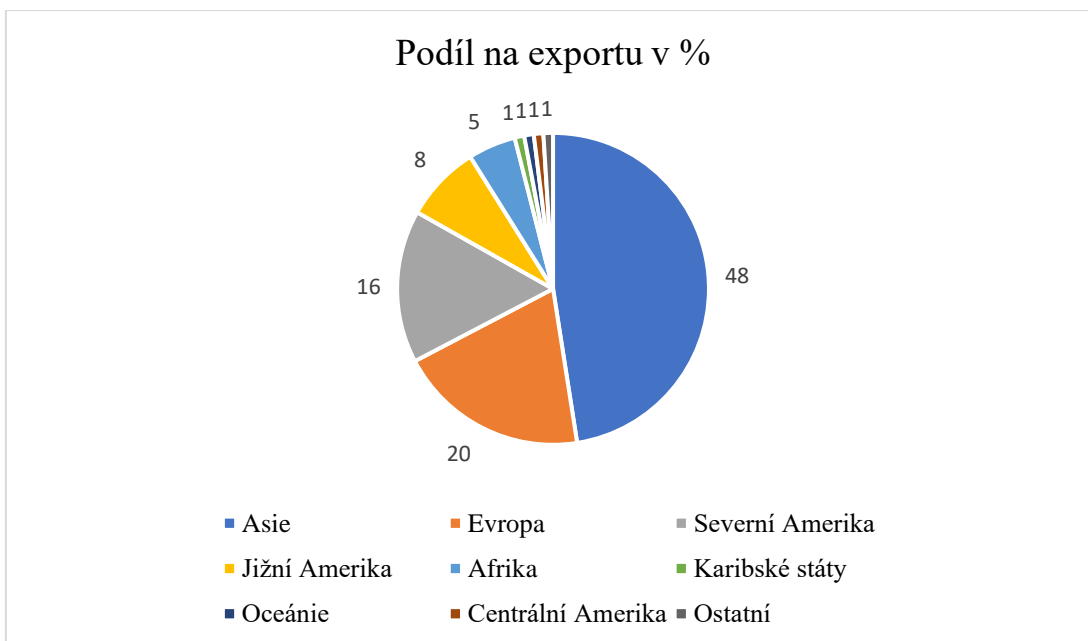
V roce 2019 měly čtyři členské státy dohromady hrubý domácí produkt zhruba 4,5 bilionu dolarů, což z něj činilo 5. nejsilnější a největších ekonomický subjekt. (TWB, 2020) Velký podíl na tomto faktu má také zahraniční obchod. Na následujícím obrázku je modrou barvou popsán obchod se světem a oranžovou barvou obchod v rámci států uvnitř Mercosuru. Z grafu lze odvodit, že země uvnitř sdružení jsou v rámci obchodu závislé více na třetích stranách než na svých členech. Pro upřesnění 1 trilion v anglickém jazyce je roven jednomu bilionu v českém jazyce.



Obrázek 7 Obchod Mercosuru uvnitř a vně, 2019
Zdroj: UN

Export

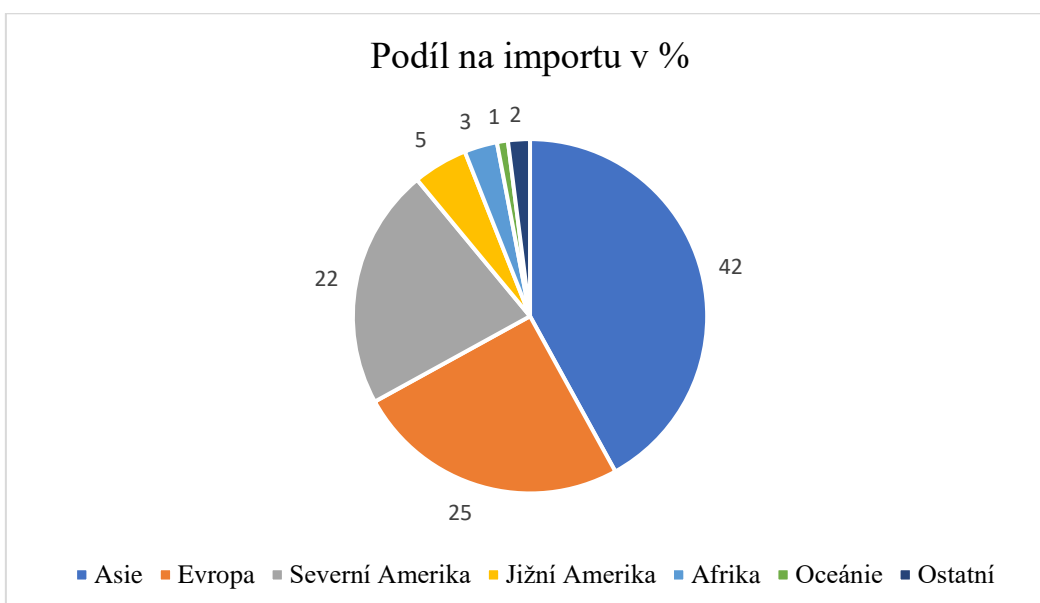
Vývoz Mercosuru v roce 2019 byl určen zejména pro: Asii, Evropu a Severní Ameriku s účastí 48 %, 20 % a 16 %. Společně tyto tři regiony představovaly 84 % vývozu. Export do Jižní Ameriky (bez Mercosuru) představoval pouze 8 % exportu bloku. Pokud jde o cílové země vývozu v roce 2019, na prvním místě je Čína, která představovala 26 % vývozu a následují Spojené státy a Nizozemsko, které zastupovaly 13 %, respektive 4 %. (Secretaria del Mercosur, 2021)



Obrázek 8 Graf exportu Mercosur, 2021
Zdroj: Mercosur.int

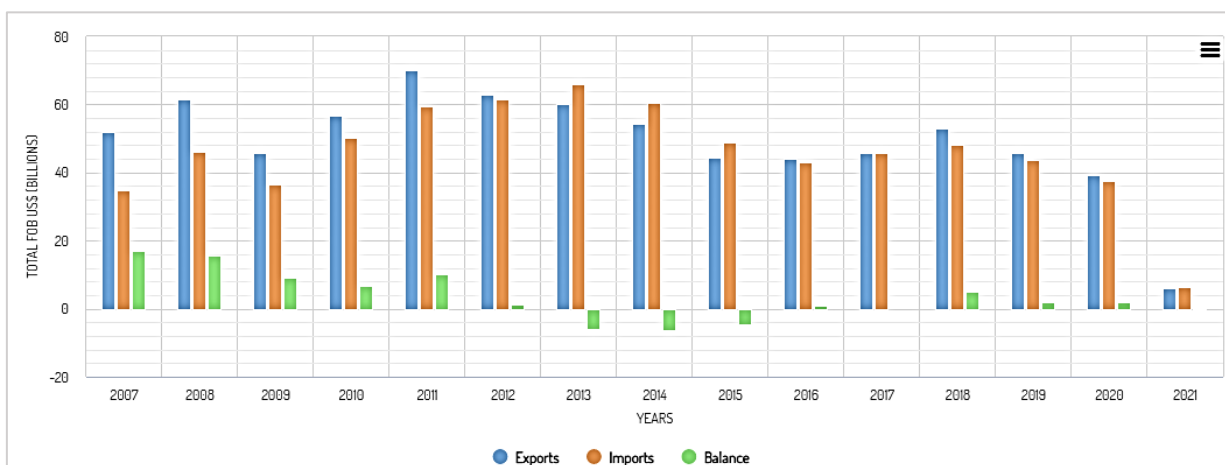
Import

Dovoz se v roce 2019 uskutečňoval hlavně z: Asie, Evropy a Severní Ameriky s účastí 42 %, 25 % a 22 %. Společně tyto tři regiony představovaly 90 % dovozu. Dovoz z Jižní Ameriky představoval 5 % dovozu společenství. Země původu pro dovoz v roce 2019: Čínu s 24 %, USA s 18 % a Německo se 7 %. Společně tyto tři země představovaly 49 % dovozu do uvedeného regionu. (Secretaria del Mercosur, 2021)



Obrázek 9 Graf importu Mercosur, 2021
Zdroj: Mercosur.int

Z důvodu, že je diplomová práce zaměřena zejména na ekonomickou spolupráci Mercosuru a EU, jsou následující data selektivně vybrána, aby zachytila realitu právě mezi těmito dvěma stranami. Databáze Mercosur ovšem obsahuje informace o vlastním obchodu s téměř celým světem.



Obrázek 10 Obchod zboží Mercosur a EU, 2021

Zdroj: Mercosur.int

Z obrázku je patrné, že ani import a ani export s EU od roku 2018 nepřekročil 55 miliard dolarů. Bilance se pohybuje v tomto rozmezí kladně pro Mercosur od 1,7 (v roce 2020) do 4,9 miliard dolarů (v roce 2018). Nejmenší rozdíl byl zaznamenán v roce 2017, a to necelých 32 mil USD v kladném směru bilance. (Secretaria del Mercosur, 2021)

Následující tabulka zachycuje změny exportu a importu s EU během posledních pěti let:

Tabulka 4 Export a import s EU, 2021

Rok	Export (USD)	Změna v %	Import (USD)	Změna v %	Bilance (USD)
2016	44 mld	-1,00	43,1 mld	-11,88	892 mil
2017	45,6 mld	3,61	45,6 mld	5,67	32 mil
2018	52,9 mld	16,11	48,0 mld	5,29	4,9 mld
2019	45,5 mld	-13,99	43,7 mld	-9,01	1,8 mld
2020	39,2 mld	-13,93	37,4 mld	-14,3	1,8 mld

Zdroj: mercosur.int

1.3.7. Cíle

V současné době patří mezi cíle Mercosuru zejména neustálé zvětšování národních trhů jednotlivých členských států. Ekonomický růst by měl dbát na sociální spravedlnost, a také na ochranu životního prostředí. Spolu s ekonomickým růstem usiluje sdružení o to, aby jednotlivé státy a celý blok vystupovaly jako jedni z největších aktérů vedle Číny, Indie a Ruska. Díky lepší koordinaci makroekonomických politik je v zájmu zlepšit úroveň infrastruktury mezi státy. Aktuálně je do infrastruktury investováno 824 milionů dolarů ze strany Mercosuru. (Secretaria del Mercosur, 2021) Neměl by se také opomíjet technický rozvoj členských států a s tím kvalita nabízených statků a služeb včetně životních podmínek. (Bérešová, 2016)

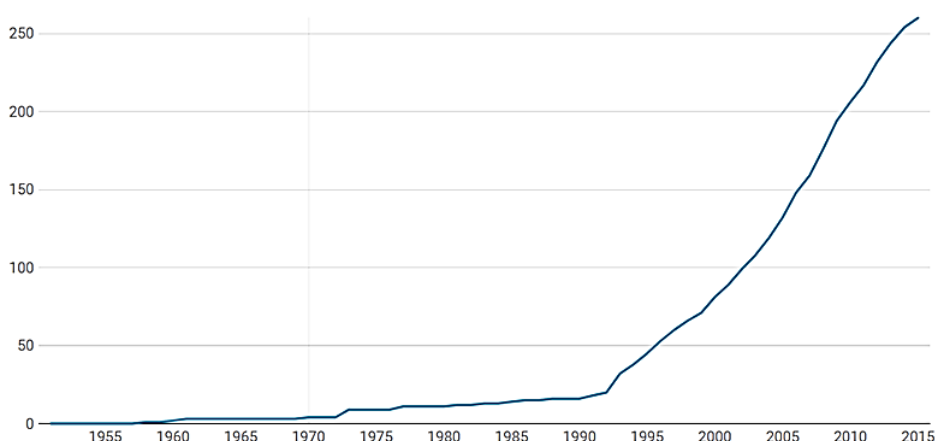
2. Rešerše empirické literatury

Regionální integrace se stále více vyskytuje ve všech koutech světa a domácí i nadnárodní společnosti čelí výzvám a příležitostem, které integraci doprovází. Tato kapitola je věnována přehledu a komparaci literatury o řízení regionální integrace a poskytuje referenční body a postřehy vědců a manažerů, kteří se zajímají o pochopení toho, jak regionální integrace ovlivňuje strategie a výsledky obchodu na světové úrovni. Vybrané zdroje, které jsou využity, se zaměřují výhradně na regionální integraci, protekcionismus a regionalismus. Po komparaci názorů je na konci této kapitoly vytvořen souhrnný závěr, který může nastínit směry budoucího výzkumu v rámci témat.

2.1. Nárůst preferenčních dohod ve světě

Od chvíle, kdy Adam Smith popsal výhody dělby práce a David Ricardo vysvětlil komparativní výhodu obchodování s jinými národy, moderní svět se stále více ekonomicky integruje. Rozšířil se mezinárodní obchod a složitosti obchodních dohod se zvýšily. Zatímco trend za posledních několik desítek let směřoval k větší otevřenosti a liberalizovanému obchodu, cesta nebyla vždy přímá. Od vzniku Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT) došlo ke dvojímu trendu zvyšování mnohostranných obchodních dohod. Nejvíce se tak stalo mezi třemi a více národy. Nárůst však poznamenal lokální i regionální obchodní jednání.

Jak tento nárůst zrychlil v posledních letech zaznamenává následující graf, který vytvořila Světová banka (WB).

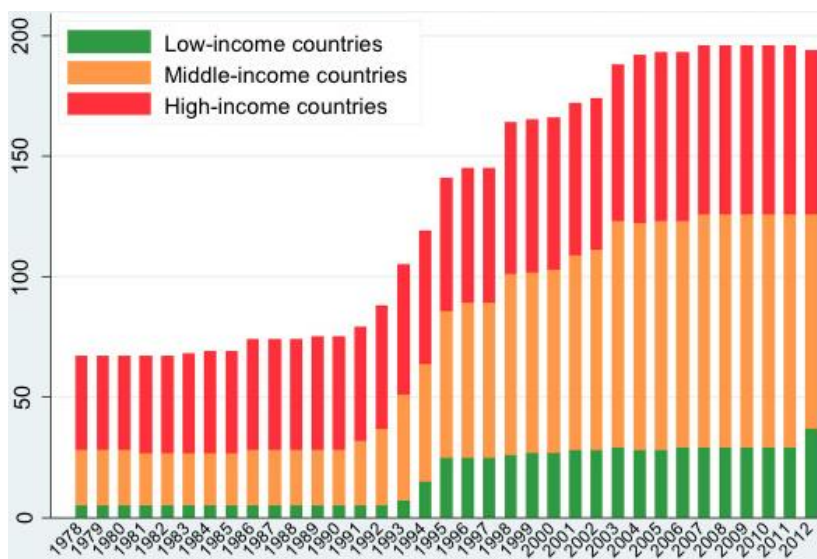


Obrázek 11 Nárůst obchodních dohod po celém světě, 2017
Zdroj: Světová banka

Počet regionálních obchodních dohod se zvyšuje a mění se také jejich povaha. V roce 1990 bylo v platnosti přes padesát obchodních dohod. V roce 2017 jich bylo více než 280. Vyjednávání v mnoha dnešních obchodních dohodách neobsahují pouze celní sazby, ale pokrývají více oblastí politik. Tyto politiky dále ovlivňují obchod a investice do zboží a služeb, předpisy na přeshraniční úrovni, jako jsou pravidla hospodářské soutěže, pravidla vládních zakázek a práva duševního vlastnictví.

Regionální obchodní dohody, které pokrývají pouze cla a další opatření na hranicích, jsou podle WTO označovány jako povrchní dohody. Naopak obchodní dohody, které pokrývají větší část nejen na hranicích ale i za hranicemi, jsou takzvané hluboké dohody. (WTO, 2011)

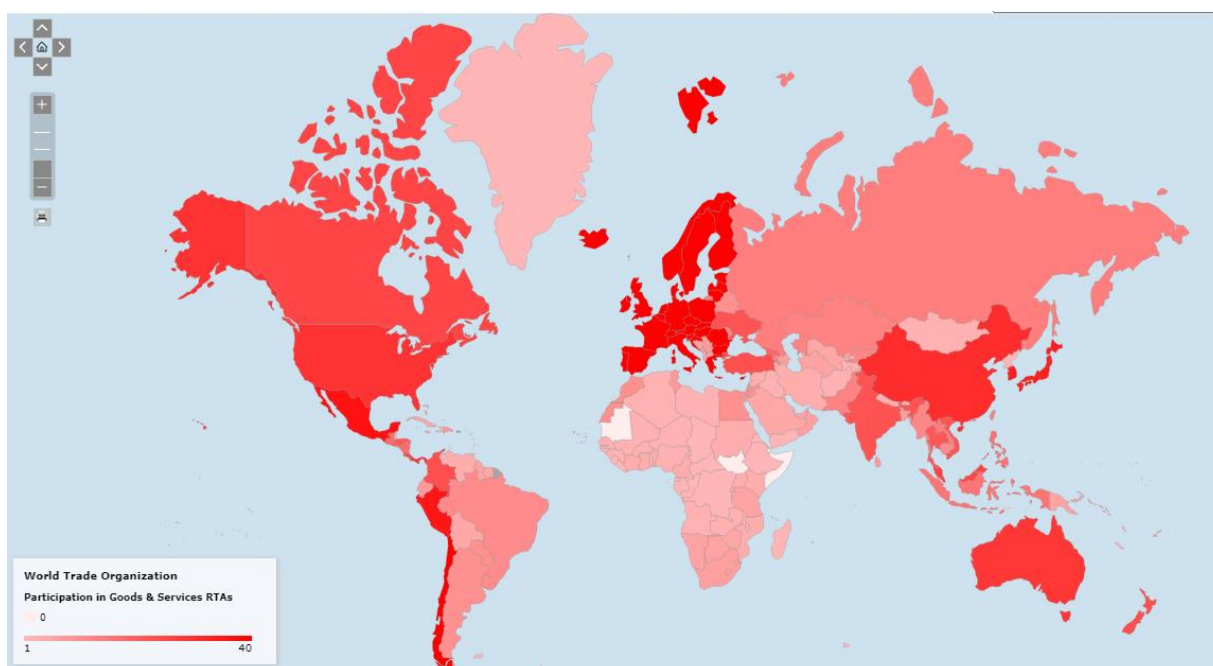
Dalším ukazatelem vývoje obchodních spoluprací je také, kdo se dohod ve skutečnosti účastní. Na následujícím grafu od zaměstnanců (Vera De Sousa, Kangni Patrick Kpodar, Iman) Mezinárodního měnového fondu je ukázáno, že do jednání se postupně zapojují i chudší země světa (Low-income countries). Jejich podíl (zelená barva) se od roku 1995 výrazně zvýšil. V grafu jsou započteny všechny země, které mají alespoň jednu obchodní dohodu s jinou zemí.



Obrázek 12 Počet zemí zapojených do obchodních dohod, 2015
Zdroj: IMF, 2012

Podle analýzy údajů z WTO jsou dnes země EU zeměmi s největším počtem obchodních dohod na světě. Zatímco se obchodní dohoda EU počítá jako jedna (např. EU-Turecko, EU-Tunisko, EU-Mexiko nebo EU-Ukrajina), ve skutečnosti se tato jedna dohoda připočítá ke každému členskému státu unie. (Fojtíková, 2014)

Země s největším počtem obchodních dohod po EU je Švýcarsko s 31 dohodami, a také Island a Norsko s 30 dohodami. Následující mapa ukazuje, že země blízké hospodářskému prostoru EU jsou úzce spjaty s EU i mezi sebou navzájem. Počet obchodních dohod v této oblasti rovněž zvyšují evropské mikro státy mimo EU (např. Andorra, San Marino), které podepisují své vlastní obchodní dohody. Naopak země bez obchodních dohod jsou k nalezení v Africe, kde je hustota obchodních dohod nejnižší. Konkurovat může pouze Střední východ, který má srovnatelně nízký počet partnerství volného obchodu jako Africké státy. (WTO, 2020)



Obrázek 13 Počet obchodních dohod, 2020
Zdroj: Databáze WTO, 2020

Dle nejnovějších záznamů z podzimu 2020 je aktuálně v platnosti 305 dohod. V následující tabulce je vidět jejich skladba.

Tabulka 5 Obchodní dohody 2020

Druh	Počet
Zboží	148
Služby	2
Zboží a služby	155
Celkem	305

Zdroj: Databáze WTO

Světové dohody mimo EU

Nejznámější a největší dohodou mimo EU je například The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). Pakt zahrnuje Austrálii, Čínu, Japonsko, Nový Zéland a Jižní Koreu a 10 členů Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) - Brunej, Kambodžu, Indonésii, Laos, Malajsi, Myanmar, Filipíny, Singapur, Thajsko a Vietnam. Jedná se o zásadní dohodu. Analytici očekávají, že RCEP podpoří obchod a produkci v Asii, což pravděpodobně vygeneruje dalších 209 miliard dolarů ročního globálního příjmu. Její význam není jen ekonomický, ale geopolitický. Asijský obchodní pakt signalizuje rostoucí ústřední postavení Číny v tvorbě pravidel globálního obchodu a rostoucí marginalizaci USA. (Hopewell, 2020)

Na druhé straně přes Tichý oceán Spojené státy drží smlouvu od 90. let například s Kanadou a Mexikem v rámci jejich Severoamerické dohody o volném obchodu (NAFTA). Na Asijském kontinentu je pak jejich obchodním partnerem například Jižní Korea. Spojené státy mají dle aktuálních informací WTO pouze 14 obchodních dohod. (WTO, 2020) Již zmiňované Mexiko je ve srovnání se svým severním sousedem vzhledem k počtu dohod trochu dále. Mexiko má totiž uzavřené bilaterální dohody například i s Japonskem, Evropskou unií, státy Jižní Ameriky a je členem uskupení PTN – Protocol on Trade Negotiations. Země má přístup k více než 60 procentům světového hrubého domácího produktu. Není tedy žádným překvapením, že prvních deset mexických obchodních partnerů získává vývoz na základě ustanovení alespoň jedné z dohod o volném obchodu, s výjimkou Číny. I přes negativní prognózy analytiků, kteří Mexiko označují jako nedostatečně výkonnou ekonomiku (Hernandez, 2020), dohody o volném obchodu v Mexiku umožnily, aby se stala 12. největší exportní ekonomikou na světě, s vývozem 472,3 miliardy USD v roce 2019. Tato částka je tvořena převážně auto motiv exportem (25 %), exportem strojů a zařízení (17 %) a exportem počítačových komponentů (17 %). (Workman, 2020) Ze situace Mexika plyne, že budou-li efektivně navrženy obchodní dohody, mohou zlepšit politickou spolupráci napříč zeměmi, a tím zvýšit mezinárodní obchod a investice, ne však zaručeně i hospodářský růst.

Na Africkém kontinentu patří mezi otevřenou ekonomiku například Egypt, který udržuje obchodní vztahy s Evropskou unií, (Siles-Brügge, 2014) Mercosurem, Pan-Arab Free Trade Area – PAFTA, Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA, European

Free Trade Association – EFTA a Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership – CPTPP

Z této kapitoly vyplývá, že regionální obchodní dohody jsou v současné době centrem mnoha politických debat a pravděpodobně budou i v příštích letech utvářet obchodní a hospodářské vztahy. Některé z těchto diskusí se týkají zrušení nebo nových projednání stávajících dohod, jako v případě Brexitu a Severoamerické dohody o volném obchodu. V mnoha dalších případech jsou již dnes zahrnuty i rozvojové země. (Hofmann, Osnago, Ruta, 2017)

2.2. Dilema ekonomické integrace

Oproti výhodám přístupu na větší trhy a vedlejší řadě subvencí je třeba zvážit řadu možných až pravděpodobných nevýhod. Summers (1999) zjistil, že ekonomická integrace obvykle zahrnuje napětí mezi třemi konkurenčními cíli národa:

- 1) Národní suverenita nebo také schopnost řídit se politikami, která odráží vůli občanů národa.
- 2) Větší ekonomická integrace, která přináší výhody mezinárodního tržního přerozdělení zdrojů
- 3) Řádné veřejné ekonomické řízení, které odráží potenciální schopnost vlády řídit hospodářství lépe než samotné tržní síly, například prostřednictvím politiky regulace daní.

Soutěž mezi těmito třemi cíli se označuje jako trilema ekonomické integrace. (Summers, 1999) Tato charakteristika poskytuje užitečný rámec pro organizaci myšlenek o dopadech větší evropské integrace a bude použita v různých bodech následující diskuse.

Teorie obchodu vychází z logiky větších výhod pro větší ekonomické integrace. Předpovídá, že mezinárodní konkurence tlačí ekonomiku, aby se specializovala na výrobu a s dostatečnou kapacitou na vývoz zboží, ve kterém má komparativní výhodu. (Keuschnigg, 1999)

Tržní obchodní vzorce narušují různá obchodní omezení, jako jsou cla, kvóty a necelní překážky (např. omezení obsahu dovozu, delší hraniční kontroly.) Důsledkem je, že domácí ekonomika produkuje příliš málo nízkonákladových výstupů a příliš mnoho vysoce nákladných výstupů, které přežívají kvůli národní ochraně před levnější zahraniční konkurencí.

Existuje několik argumentů týkajících se volného obchodu. První z nich tvrdí, že schopnost národa účastnit se světové soutěže závisí na úrovni rozvoje jeho domácího průmyslu. Argument „kojeneckého průmyslu“ tvrdí, že malé nebo žádné zkušenosti s výrobou kvalitního zboží mohou znamenat, že průmysl dané země prostě neměl čas na rozvoj svých odborných znalostí, zejména pokud jde o nové výrobky nebo výrobky, které jsou efektivněji vyráběny novou technologií. (Raymond, 2011) V tomto smyslu by se dalo pozorovat, že ekonomiky, které jsou kojenecké, byly ekonomicky zpomaleny následováním socialistických modelů po celá desetiletí.

Argument o strategickém zboží odráží riziko spoléhání na dovozy zboží, které je označováno za zásadní pro státní fungování (např. vojenská výzbroj). Strategické zboží může představovat například i mnohdy podceňované vzdělání. Tyto zájmy odráží napětí mezi ekonomickou integrací a dobrým veřejným řízením národního hospodářství, které může být spojeno s omezením zcela volného obchodu. (Rugman, Verbeke, 1990)

Na současném trhu se konkurenční přežití odráží z velké části v nízkých mzdových nákladech, protože firmy obecně nemají nejnovější technologii nebo globální distribuční síť, která by naznačovala slibnější budoucnost. Například existují obavy zemí střední a východní Evropy, které spočívají v tom, že jejich komparativní výhoda je založena na výrobě produktů s nízkou kvalitou a malou technologií. Země tak čelí rostoucímu riziku zavázat se k výrobním procesům nabízející produkty nízké kvality. Odpovídající cesta omezí vyhlídky ekonomického růstu. Důsledky takového vývoje, pokud nebudou odvráceny, indukují: vertikální diferenciaci produktů vede méně rozvinuté země k tomu, aby se specializovaly především na zboží s malým podílem přidané hodnoty na celkové produkci. (TWB, 2017)

Vyvstává související obava ohledně domácích zdrojů, které jsou k dispozici k udržení schopnosti ekonomiky absorbovat nové technologie. Aby byly tyto ekonomiky konkurenceschopné, musí technologicky dohnat mezeru a zajistit prostředí, které zůstane schopné absorbovat i následující technologické změny. Tento požadavek klade nároky především na současnou pracovní sílu a na vzdělávání budoucí generace, zejména na terciární úrovni. (TWB, 2017)

Nejvíce ohrožená odvětví jsou průmyslová odvětví konkurující dovozu (např. potraviny a nápoje), malé zemědělství, které není efektivní z hlediska nákladů, národní monopoly, státní podniky a veřejný sektor. Lze očekávat, že státem vlastněné nebo chráněné monopoly

a oligopoly v energetice, veřejných službách a financích (zejména bankovníctví), s integrací částečně, nebo úplně zmizí. (Tang, 2000)

Protekcionismus

Opačným směrem, než je myšlenka volného obchodu, jde názorový proud týkající se protekcionismu. Protekcionismus označuje politiku ochrany domácího průmyslu před zahraniční konkurencí prostřednictvím cel, subvencí, dovozních kvót nebo jiných omezení. Státy také mohou znevýhodnit dovoz zahraničních konkurentů. Mnoho zemí provádělo protekcionistické politiky (např. USA během období Donalda Trumpa) navzdory skutečnosti, že prakticky všichni ekonomové hlavního proudu souhlasí s tím, že světová ekonomika obecně těží z volného obchodu. (Heron, 2015)

Pokud se země snaží v novém odvětví silně růst, budou ji cla chránit před zahraničními konkurenty. To dává společnostem nového odvětví čas na rozvoj jejich konkurenčních výhod. Protekcionismus také dočasně vytváří pracovní místa pro pracovníky v domácí ekonomice. Ochranná cla, kvóty nebo dotace umožňují domácím společnostem najímat pracovní sílu lokálně. (Bussiere, Pérez-Barreiro, Straub, 2010)

Jak uvádí Haufbauer a Grieco (2005), z dlouhodobého hlediska ochránářství obchodu ale oslabuje průmysl. Bez konkurence nemusí společnosti v tomto odvětví inovovat. Nakonec poklesne kvalita domácího produktu a bude dražší než to, co produkují zahraniční konkurenti. Dobrým příkladem je outsourcing pracovních míst jako výsledek poklesu konkurenceschopnosti USA. Konkurence poklesla během desetiletí, kdy Spojené státy neinvestovaly do vzdělávání. Toto selhání platí zejména pro high-tech, strojírenství a vědu.

V globální ekonomice je protekcionismus škodlivý pro každého. Okamžitými poraženými však budou světoví spotřebitelé. Budou nuceni platit nadměrné ceny. Vysoké náklady by pak mohly způsobit inflaci po celém světě. (Griswold, 1999)

Z těchto názorů vyplývá následující: dohody o volném obchodu by mohly posunout světovou ekonomiku vpřed. Ačkoli jsou nepříznivé pro nekonkurenceschopný domácí průmysl, podporují místní průmyslová odvětví, která mohou vyrábět při lepších úsporách z rozsahu než u jiných států.

2.3. Regionalismus

První otázka se týká zejména hnacích sil pro uzavírání regionálních obchodních dohod v poslední době. Počínaje neekonomickými důvody je třeba zmínit geopolitické a diplomatické motivy, které však nelze nutně považovat za nové.

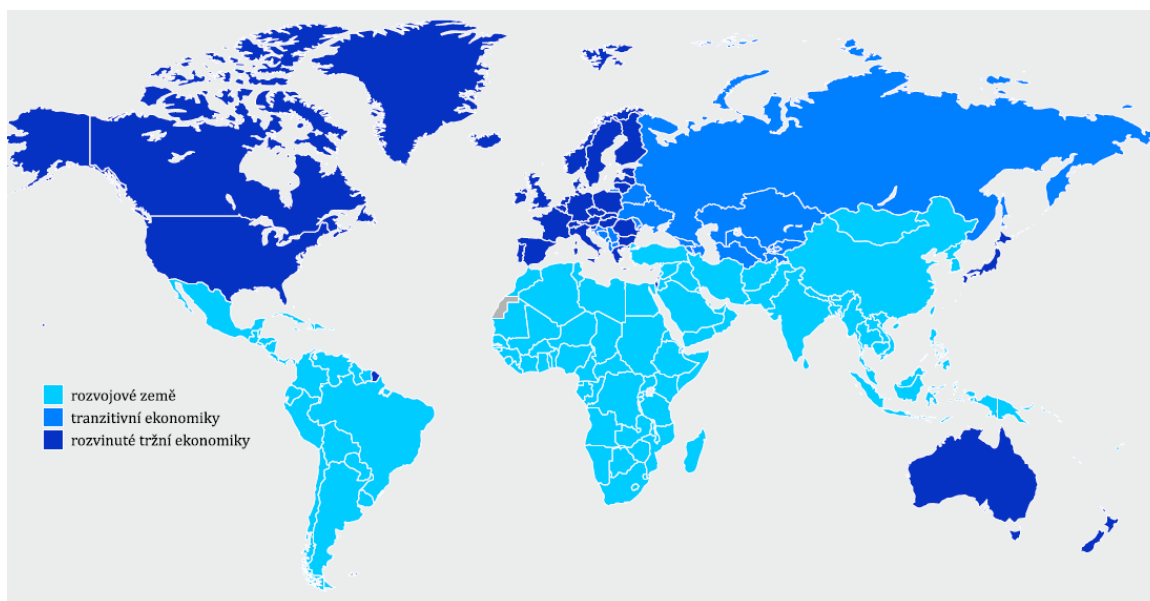
Pro účely klasické diplomacie mohou tyto dohody představovat nástroje k posílení vztahů s určitými zeměmi, k podpoře politické stability, k ochraně míru nebo případně k boji proti terorismu a pěstování drog. (Winther, 2015)

Evropská integrace až do východního rozšíření EU je příkladem sdružení, které je do značné míry politicky motivované. Ekonomická integrace prostřednictvím orgánů hospodářské politiky sloužila k překonání dřívějších politických protikladů. Kromě toho jsou nedávné iniciativy USA týkající se dvoustranných dohod, zejména se zeměmi na Středním východě nebo s některými zeměmi v Latinské Americe, kde se drogy pěstují, alespoň částečně politicky motivovány. Cíl udržování míru je zmíněn také v kontextu Mercosuru a ASEAN. (Hadjyiannis, 2016)

Uzavření regionálních obchodních dohod může sloužit k posílení vyjednávací síly například Mercosur vůči USA. Přesto stojí za zmínku, že regionální sdružení na multilaterální úrovni zpravidla nevystupují jako skupina, s výjimkou EU (např. MERCOSUR). (Winther, 2015)

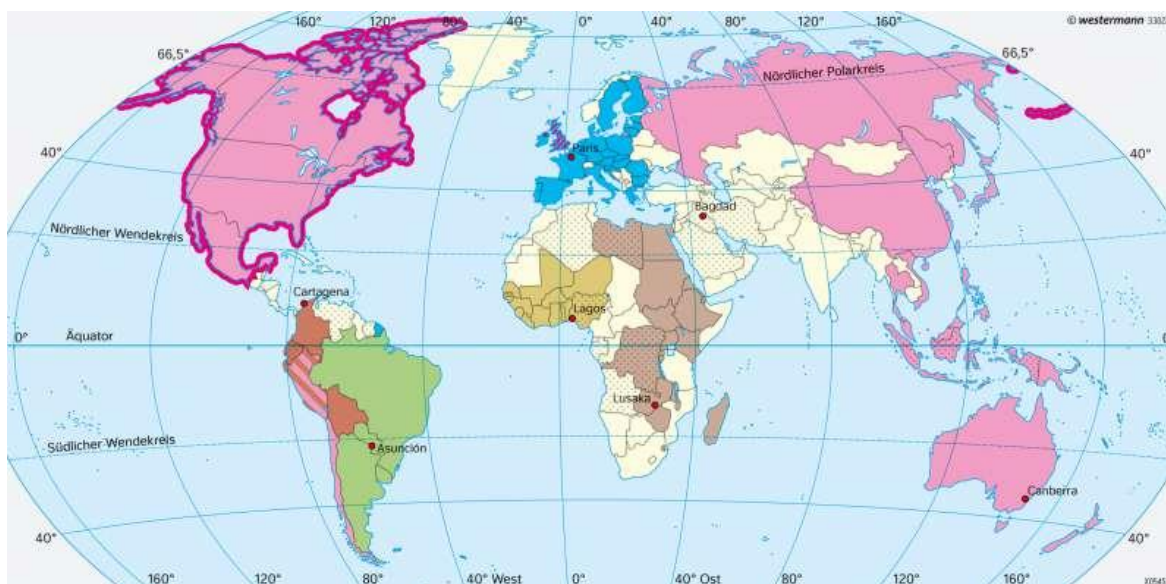
Regionální obchodní dohoda každopádně znamená, že třetí země jsou v relativní nevýhodě. To podněcuje obrannou reakci na uzavření regionálních obchodních dohod nebo na jejich připojení, aby země nebyly postupně vyloučeny z obchodů. Na základě této myšlenky konstruuje Baldwin a Wyplosz (2013) svou domino teorii, podle které nová dohoda nebo prodloužení stávající dohody vede k dalšímu přidávání asociací nebo zemí. Jako příklady primárně poukazuje na následný účinek programu jednotného trhu EU v podobě žádostí o přistoupení mnoha zemí, které byly v té době členy Evropské zóny volného obchodu (mimo jiné Rakouska, Švédska a Švýcarska) jako řada dohod mezi latinskoamerickými zeměmi v důsledku zamítnutí jejich žádosti o přistoupení k NAFTA (mimo jiné MERCOSUR). (Baldwin, Wyplosz, 2013)

Na následujících obrázcích je možné vidět tvrzení Winthera (2015), že do regionálních spojení mají tendence vstupovat ekonomiky s podobnými vlastnostmi. Například EU charakterizují zejména rozvinuté tržní ekonomiky a Mercosur je naopak složen z rozvojových zemí.



Obrázek 14 Ekonomické úrovně regionů, 2012

Zdroj: KOCOUREK, A., BEDNÁŘOVÁ, P. a KRAFT, J. ISBN 9788073729301.



Obrázek 15 Integrace do regionů, 2019

Zdroj: Diercke.westermann.de

2.4. Shrnutí

Závěrem lze konstatovat, že by postupná regionální integrace mohla připravit cestu pro její členy k účinnější účasti na mnohostranném procesu nejen ekonomických, ale i politických změn tím, že jim poskytne příležitosti pracovat se změnami v menším měřítku a rozsahu v rámci regionu. Tím by se státy a jejich ekonomické sektory mohly lépe připravit na proces liberalizace ve větším měřítku prostřednictvím regionální spolupráce. Jak ale poukazuje například Summer (1999), stojí každá země před otázkou, jaké zvolí své integrační priority.

Někteří autoři, kteří věří, že individuální a soběstačný stát je lepší než integrační celky, kritizují ekonomickou integraci. V duchu této filozofie používají některé země formy protekcionismu, což vede k vyšším clům a menšímu volnému obchodu s ostatními zeměmi.

Protekcionismus brání ztrátě národní suverenity. S každou novou diskusí a dohodou v regionálním bloku mohou národy zjistit, že se musí postupně vzdávat svých politických a ekonomických práv.

Integrace podle Světové banky (2017) může způsobit, že země mohou přesunout výrobu na levnější pracovní trhy v členských zemích. Podobně se mohou pracovníci stěhovat, aby získali přístup k lepším pracovním místům a platům. Náhlé změny v zaměstnanosti mohou zdanit zdroje členských zemí.

Většina využitých zdrojů, ať již přímo nebo postupně během diskuse, dospěje k závěru, že dohody vytvářejí pro země více příležitostí k vzájemnému obchodu odstraněním překážek. Díky snížení nebo odstranění tarifů vede spolupráce k levnějším cenám pro spotřebitele v zemích bloku. Regionální ekonomická integrace významně přispívá k relativně vysokému tempu růstu v méně rozvinutých zemích. Regionální porozumění a podobnosti mohou také usnadnit užší politickou spolupráci.

3. Praktická část

Praktická část diplomové práce je věnována dohodě mezi EU a sdružením Mercosur. V první sekci jsou postupně představeny základní parametry dohody včetně komparace zúčastněných stran. Z důvodu, že dohoda pokrývá několik oblastí od ekonomických podmínek po otázky udržitelného rozvoje, je pozornost blíže zaměřena na průmysl (detailněji automobilový), malé a střední podniky, překážky dohody a státní zakázky. Vyřazeny jsou naopak oblasti agrikultury, služeb, udržitelného rozvoje a další. Na tyto zbylé sekce by bylo možné se zaměřit v rámci navazujícího výzkumu. V této práci je také nahlíženo na EU a Mercosur jako integrační celky a nerozebírají se tak všechny členské státy individuálně.

3.1. Analýza aktuálního stavu dohody

Oznámení ze dne 28. června 2019 potvrdilo uzavření jednání, nikoli však podpis dohody. Stále není jasné, zda bude dohoda podepsána v krátkodobém nebo střednědobém horizontu. Napětí v EU týkající se této dohody se stalo rozhodujícím. Zemědělské odvětví se nadále staví proti dohodě s Mercosurem, protože odhaduje, že zvýšení kvót pro přístup na evropské trhy, zejména pro produkty jako hovězí maso, by negativně ovlivnilo producenty masa na evropském území. Na druhou stranu odvětví výroby například high-technologií tuto dohodu silně podporuje. Boj mezi těmito hospodářskými odvětvími nebyl zatím vyřešen na národních úrovních, a proto jej zjevně nelze vyřešit v evropských nadnárodních institucích.

Lze také pozorovat napětí v oblasti ochrany životního prostředí a boje proti změnám klimatu. Poté, co se v srpnu objevily zprávy o požárech způsobených farmáři v Amazonii, aby se rozšířily hranice pro pěstování sóji a chov hospodářských zvířat, Francie oznámila, že již nepodporuje ujednání. Oficiálním důvodem byl porušený slib brazilského prezidenta dodržovat Pařížskou dohodu. (Euractiv, 2020) V současné době není jasné, jaké podmínky by Francie požadovala, aby obnovila svou podporu této dohody.

Ačkoli odmítnutí dohody některými zeměmi EU údajně souvisí s chabým úsilím Brazílie o zmírnění změny klimatu, tato tažení na obranu Amazonky skrývají politické napětí mezi evropskými hospodářskými odvětvími. Vlády pochopily, že toto napětí může vést k potenciálním problémům uvnitř unie, jako v případě Francie a Irsku. Nedávný průzkum Eurobarometr odhaduje, že změna klimatu se stala druhým nejdůležitějším globálním

problémem podle hodnocení Evropanů, přičemž obava o změnu klimatu převyšuje mezinárodní terorismus. (European Commission, 2019) Pokrok v dohodě, která neposkytuje záruky pro žádnou z těchto oblastí zájmu, by proto mohl pro vůdce znamenat potenciálně vysoké politické náklady.

Politické účinky požárů v Amazonii se staly globální zprávou a měly rychlý dopad na tuto dohodu. Francie nejen stáhla svou podporu, ale stejným směrem se vydaly i Irsko, Lucembursko a nedávno Rakousko. Zákonnodárci v podvýboru pro Rakouský parlament EU hlasovali pro zamítnutí návrhu dohody o volném obchodu, čímž uložili vládě povinnost vetovat pakt na úrovni EU. Tento vývoj zvýšil nejistotu ohledně budoucnosti této dohody. Donald Tusk, bývalý předseda Evropské rady, uvedl, že v souvislosti s požáry v Amazonii je obtížné si představit uzavřít dohodu s Mercosurem. (AFP, 2019)

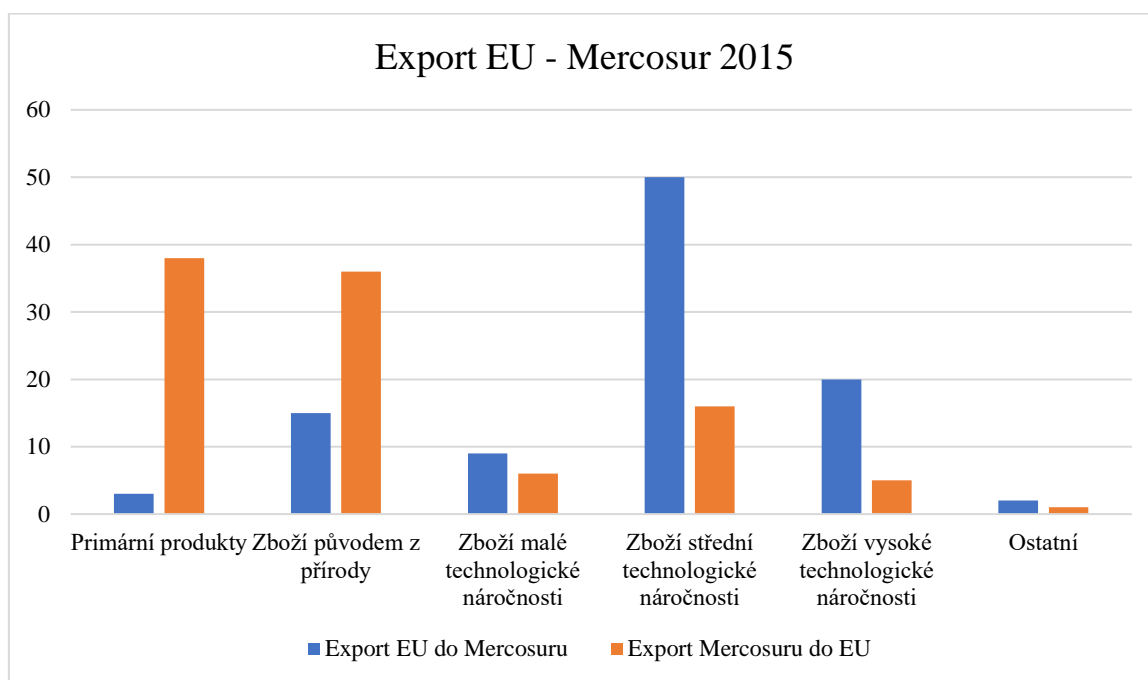
Dohoda je v současné době v procesu technické a právní revize. Navzdory veřejnému oznámení o ukončení jednání během tohoto technického a právního procesu, v některých oblastech ve skutečnosti stále jednání pokračuje. Podle textů, které byly zveřejněny mezi 2. a 3. červencem 2019, je stále otevřeno několik bodů. Konec jednání v červnu 2019 znamenal obecnou dohodu o nejproblematičtějších bodech pro oba celky. Body se týkaly zejména vývozních kvót na zemědělské produkty, jako je hovězí maso, drůbež a prasata. Na začátku září 2019 vyšlo konečné znění kapitoly o duševním vlastnictví, která na rozdíl od červencového textu obsahovala některé klíčové otázky, jako jsou léčivé a biotechnologické patenty.

3.2. Komparace stran

EU a Mercosur mají strukturální ekonomické a produktivní rozdíly v důsledku diferencovaného začlenění do globálních řetězců. Zatímco země EU jsou více industrializované a mají značnou komplementaritu svých výrobních struktur, Mercosur se specializoval na výrobu surovin s nižší úrovní vnitroblokové obchodní výměny (Olivera, Villani, 2017). Produktivní kapacita EU je čtyřikrát větší než u jejího jihoamerického partnera. Německo samo o sobě má HDP téměř stejné jako HDP Argentiny, Brazílie, Uruguaye a Paraguay dohromady (TWB, 2020). Tyto rozdíly jsou zásadní při hodnocení dopadu liberalizace obchodu na oba regiony.

Evropský průmysl je mnohem konkurenceschopnější než průmysl v zemích Mercosuru. Jedná se tedy o asymetrický obchodní vztah (Zelicovich, 2019), který je jedním z hlavních

problematických aspektů dohody. Země Mercosuru se specializují na vývoz zemědělských produktů a komodit do EU (v roce 2011 tento vývoz přesáhl 73 % jejího celkového vývozu do regionu), zatímco EU vyváží do Mercosuru především produkty se střední a vysokou přidanou hodnotou (v roce 2011 tyto položky představovaly téměř 70 % celkového vývozu do Mercosuru.) Viz obrázek 16.



Obrázek 16 Export EU-Mercosur, 2015
Zdroj: Villani, Olivera, 2017

Paraguay a Uruguay, nejmenší země bloku, také podporují produkci zemědělského zboží, jako je hovězí maso, mléčné výrobky (Uruguay), ovoce a zelenina a některé zpracované zemědělské produkty. Brazílie se etablovala jako producent a vývozce zemědělsko-potravinářských produktů: hovězího, drůbežího a vepřového masa. Další zpracované zemědělské produkty jsou cukr, mouka, ovoce a zelenina, tradiční výrobky, jako je kakao, káva, banány a mléčné výrobky.

V době uzavření dohody byla významným faktorem závislost Mercosuru na evropských nákupech. Tento asymetrický obchodní vztah trvá po celou dobu jednání již 20 let. V období 2014–2016 bylo průmyslové zboží ve dvanácti nejčastějších výrobcích, které Mercosur dovážel z EU. V tabulce 6 je zachycena první pětice produktů export:

Tabulka 6 Produkty v exportu EU 2014-2016

Produkt	Podíl na exportu	Průměrné clo
léky, vakcíny a imunologické produkty	3,8 %	10,5
letouny a letadlové části	3,6 %	0
díly a příslušenství pro motorová vozidla	1,9 %	8,7
motorová vozidla	1,7 %	23,3
lehké a střední oleje a přípravky	1,5 %	1,2

Zdroj: London School of Economics

Mercosur naproti tomu ve stejném období vyvážel produkty související se zemědělskou činností a těžbou:

Tabulka 7 Produkty v exportu Mercosur 2014-2016

Produkt	Podíl na exportu	Průměrné clo
produkty související se sójovými boby (sójové boby a oleje)	22,5 %	0
rudy a sloučeniny mědi a železa	9,5 %	0
dřevní buničina	5,8 %	0
káva	5,7 %	0
ropné oleje	2,4 %	0

Zdroj: London School of Economics

Pokud jde o úrovně cel, v regionu Mercosur existuje vysoký počet výjimek, a proto je blok označován jako nedokonalá celní unie. Obecně platí, že EU udržuje nižší úroveň cel než Mercosur, jak je patrné z tabulek 6 a 7.

Zatímco v EU činila průměrná úroveň cel pro třetí země v roce 2018 1,8 %, země jako Argentina a Brazílie nadále udržovaly vysoké sazby, téměř 8 % (McCarthy, 2018). Tyto vysoké tarify patří zejména hotovým výrobkům jako jsou automobily.

3.3. Průmyslové zboží

U průmyslového zboží vytváří situace pro země Mercosuru v zásadě komplikovaný scénář. Společenství souhlasilo s liberalizací 91 % svého dvoustranného obchodu s EU na období, které u velké většiny produktů bude trvat jen deset let a s malým množstvím výjimek. Mezi odvětví, která mají být liberalizována, patří klíčová odvětví pro Mercosur, jako jsou automobily, automobilové díly, stroje, chemikálie a léky. Pokud mluvíme o vysoce citlivém sektoru automobilových dílů, Mercosur souhlasil s lineárním odstraněním cel po dobu mezi 10 (60 %) a 15 lety (30 %). V případě kompletních vozidel dojde k celkové liberalizaci za 15 let, avšak s odkladnou dobou 7 let, která bude kompenzována roční kvótou 50 000 jednotek pro EU s celní preferencí 50 %.

Tato dohoda tedy ukazuje, že cíle EU v oblasti snížení cel bylo dosaženo, a to i v nejcitlivějších odvětvích Mercosuru. Odstranění cel v kritických průmyslových odvětvích je jednou z hlavních výhod pro evropské společnosti, které dosud čelily vyšším nákladům na export automobilů (sazby 35 %), automobilových dílů (14–18 %), strojů (14–20 %), chemikálií (až 18 %) a léků (až 14 %.) Pouze v celních záležitostech představuje dohoda úsporu 4 000 milionů eur pro evropské společnosti, což je čtyřikrát více než přínos pro průmyslové odvětví EU v rámci dohody o volném obchodu mezi EU a Japonskem (JEFTA) a šestkrát více než v případě, komplexní hospodářské a obchodní dohody s Kanadou (CETA) (Jurgeleviciute, 2019). Průmyslová odvětví v Mercosuru mají tedy maximálně 15 let na to, aby se přizpůsobily úrovni konkurenceschopnosti evropských společností.

Velká průmyslová evropská obchodní odvětví byla touto dohodou velmi potěšena. Business Europe zdůraznil, že dohoda otevírá trh 266 milionů spotřebitelů, kteří touží získat přístup k evropskému zboží a službám. Navíc by tato dohoda chránila evropské zájmy (Jurgeleviciute, 2019). Evropská obchodní komora rovněž dohodu podporuje a považuje ji za výhodnou příležitost, protože EU bude těžit z produktů s nulovými celními sazbami v klíčových odvětvích, jako je automobilový průmysl, těžký průmysl, chemický průmysl a farmaceutický průmysl.

Liberalizační proces nebude mít stejný dopad na každou ze čtyř zemí Mercosuru. Produktivní struktura průmyslového zboží v Argentině a Brazílii se velmi liší od struktury v Paraguayi a Uruguayi. Větší ekonomiky produkují poměrně diverzifikovanou sadu produktů ve velkém počtu odvětví. Přesto v případě argentinského průmyslu hrozí, že bez

hluboké restrukturalizace nebude mnoho národních průmyslových odvětví schopno odolat volné konkurenci. Podle některých expertů existují hospodářská odvětví, která kvůli dohodě zcela zmizí. (Villani, Olivera 2017) Liberalizace v těchto oblastech také představuje problém pro již zavedené regionální řetězce v Mercosuru.

Vše popsané v předchozích odstavcích by mělo dvojí dopad. Na jedné straně by došlo ke zvýšení dovozu, který by vytlačil místní produkci, zejména v Brazílii a Argentině. Obrazně řečeno, místní výroba bude nahrazena dovozem automobilových dílů nebo celých automobilů vyrobených v EU. Na druhé straně dojde k roztržení dvoustranného obchodu mezi Brazílií a Argentinou ve výrobě automobilů. Jinými slovy, tato dohoda negativně ovlivní regionální výrobní řetězec.

3.3.1. Dopad na automobilový průmysl

Nedávný vývoj automobilového průmyslu v obou regionech v posledních několika letech kontrastuje. Zatímco se Evropa vzpamatovala z poklesu utrpeného během světové hospodářské krize, v roce 2009 došlo v tomto odvětví k výraznému poklesu v Argentině a Brazílii v důsledku poklesu ekonomické aktivity. Tato situace odhalila některé strukturální slabiny automobilového sektoru v těchto dvou zemích.

V rámci Mercosuru má automobilový průmysl zvláštní obchodní režim a byl vyloučen z volného obchodu v rámci celého bloku. Obchod s vozidly a automobilovými díly je regulován dvoustrannými dohodami. Vysoký tarif ve výši 35 % byl dohodnut na podporu výstavby automobilových fabrik.

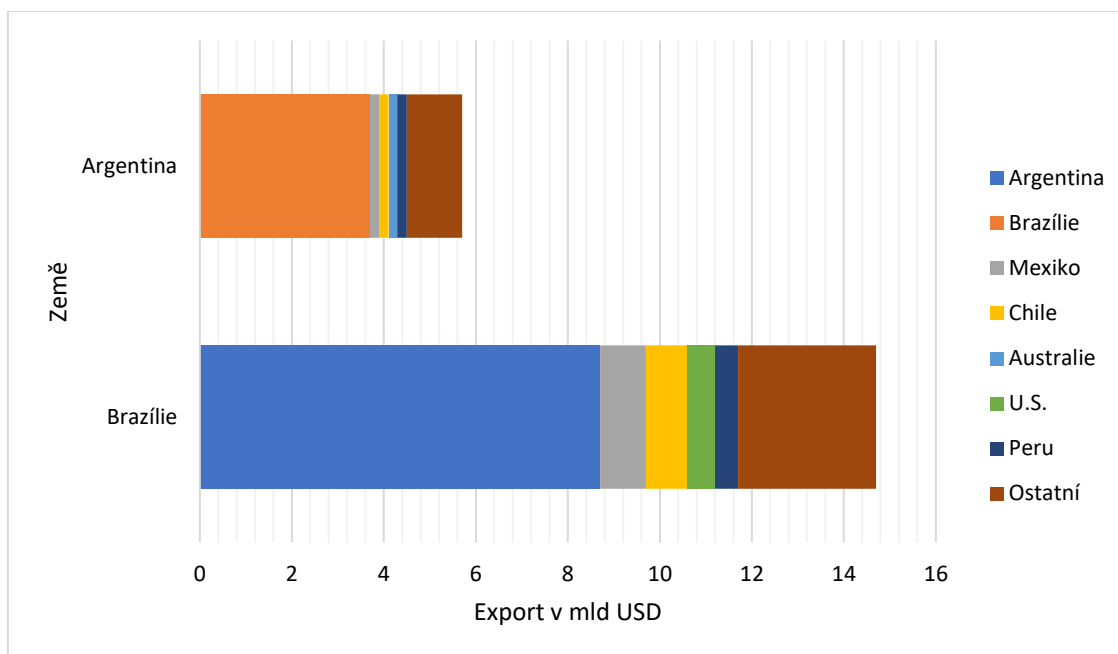
Tabulka 8 Tarify v automobilovém průmyslu v %, 2019

Země	Motorová vozidla pro veřejný transport	Motorová vozidla pro osobní transport	Motorová vozidla pro přepravu zboží	Automobilové díly
Argentina	31,3	33,3	31	15,4
Brazílie	35	35	31	15,4
EU-27	12,3	9,8	12,1	3,8

Zdroj: WTO

Většina automobilového obchodu Mercosuru probíhá mezi Argentinou a Brazílií a významná část přísluší vnitřní výměně, zejména mezi společnostmi evropského

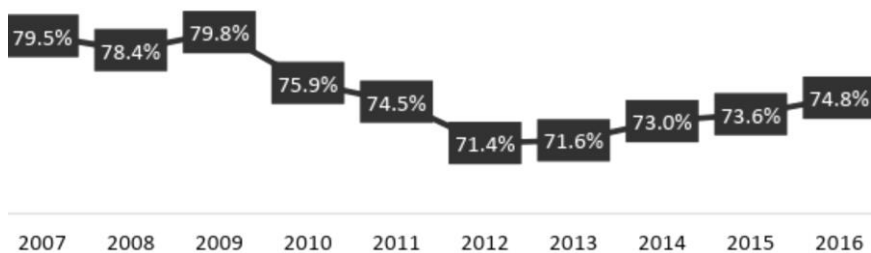
původu, jako jsou Volkswagen a Fiat. Na druhou stranu, Argentina a Brazílie nemají dostatečnou úroveň výroby automobilových dílů pro zásobování koncových společností, a proto musí dovážet ze zbytku světa: z EU, USA, Japonska a Číny.



Obrázek 17 Automobilový export, 2017

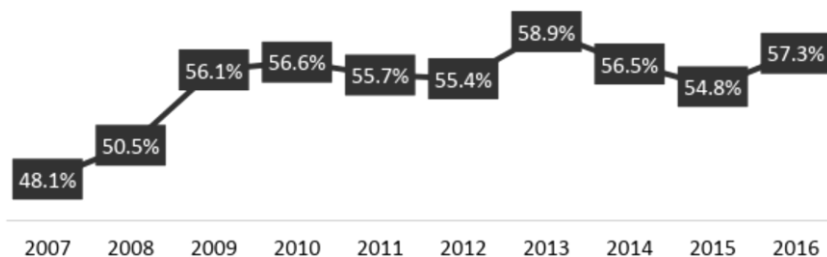
Zdroj: Trade Map

Evropské automobilové společnosti budou mít z ustanovení dohody velký prospěch. Pozice Německa ve prospěch dohody ve skutečnosti odráží pozici automobilového sektoru.



Obrázek 18 Intraregionální obchod automobilů EU, 2017

Zdroj: Eurostat

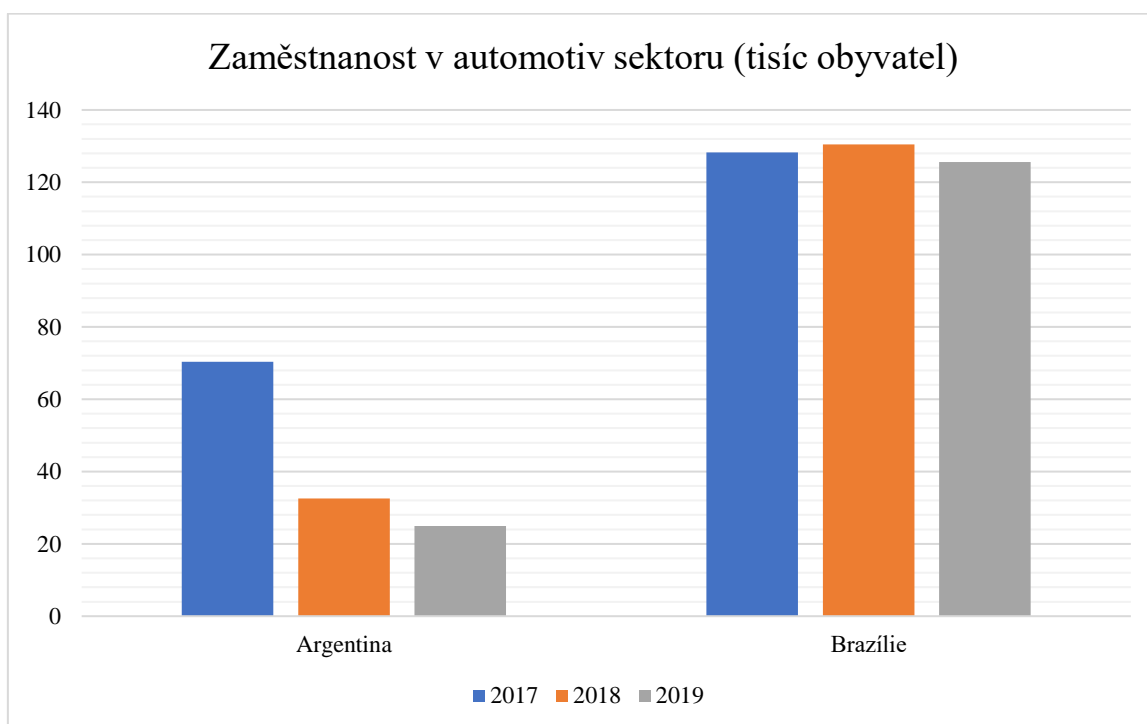


Obrázek 19 Intraregionální obchod automobilů Mercosuru, 2017

Zdroj: Eurostat

Studie dopadu provedená univerzitou v Manchesteru na automobilový průmysl odhaduje, že ekonomické dopady pro EU by měly být příznivé z hlediska výroby a zaměstnanosti. Toky zahraničních investic z Evropy do automobilového odvětví Mercosur budou podporovány liberalizací obchodu a investic. Liberalizace trhu vyvolaná dohodou zvýhodňuje společnosti v globálním měřítku (Kirkpatrick, 2009). Společnosti vyrábějící autodíly, které v současné době nakupují od místního průmyslu, mohou začít dovážet stejné produkty, aniž by bylo nutné, vyrábět je přímo v tomto regionu. Nejvýznamnější dopad bude mít dohoda na míru zaměstnanosti, kterou tato odvětví generují v zemích Mercosuru.

V případě Mercosuru bude těžce zasažen i průmysl automobilových dílů. Jedná se o odvětví se silnou produkční sítí, která vytváří pracovní místa, zejména v Argentině a Brazílii. Jak bylo uvedeno výše, studie dopadů dohody na zaměstnanost v tomto odvětví odhaduje, že dohoda ohrožuje v Argentině až 32 000 pracovních míst, což představuje 28 % pracovní síly v tomto průmyslovém odvětví (Kirkpatrick, 2009).



Obrázek 20 Zaměstnanost v automobilivém sektoru, 2019

Zdroj: Statista.com

V případě celé Argentiny studie dopadu dohody provedená v prosinci 2017 v Argentině odhaduje, že z hlediska zaměstnanosti 186 000 pracovních míst v průmyslovém sektoru je v zemi ohroženo. Mezi absolutně nejvýznamnější odvětví by patřilo zpracování kovů (zaniklo by 48 000 pracovních míst), obuv, textil, kožené zboží a nábytek (47 000),

automobilové díly (32 500), chemikálie (19 000) a automobilový průmysl (9 500). V odvětví metalurgie by to mělo zvláštní dopad na výrobu motorů, čerpadel, kompresorů, ventilů, jakož i na zemědělské stroje a výrobu elektrických zařízení (Espanol, 2018).

3.3.2. Dedukce odlišných dopadů

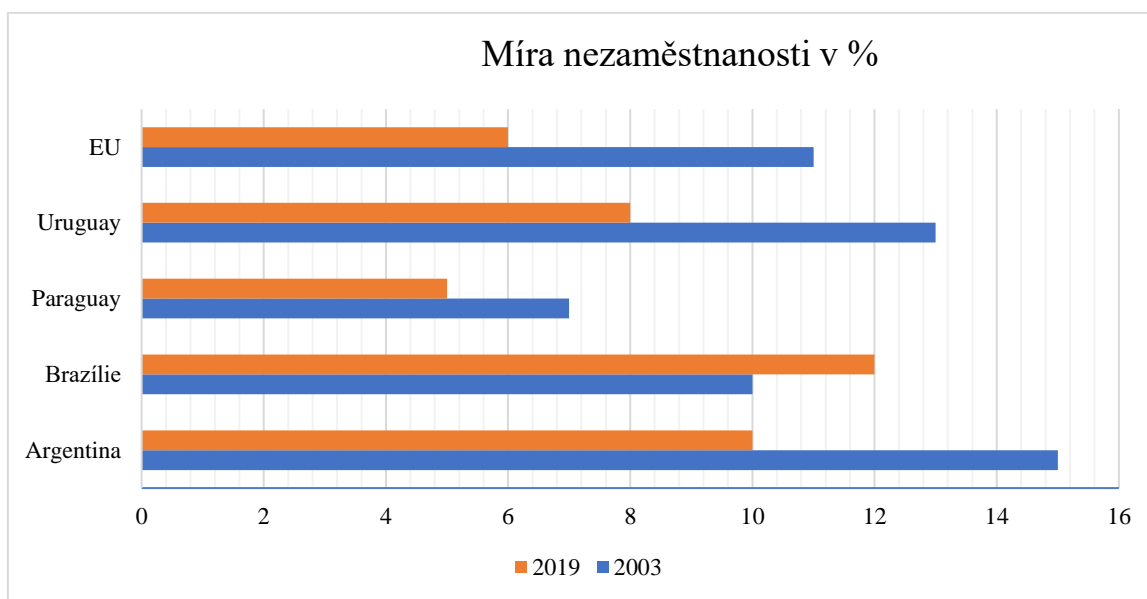
Na druhou stranu dopady na automobilový průmysl v zemích Mercosuru mohou být pozitivní. Tento předpoklad pracuje na hypotéze, že větší otevřenost zlepší mezinárodní konkurenceschopnost výroby automobilů a automobilových dílů v Brazílii a Argentině. Může nastat dočasný tlak na domácí výrobce, zejména v odvětví automobilových dílů. Výrobci budou muset upravit vlastnosti produktů a produktivitu tak, aby konkurovali dováženému zboží, které se dále používá v národních montážních závodech. Za předpokladu neustálého přílivu přímých zahraničních investic se procento vývozu v rámci celkové produkce zvýší. Růst vývozu a domácího trhu by mohl vyústit v neustálé zvyšování výroby a zaměstnanosti. To vše částečně závisí na přetrvávání předvídatelného a stabilního makroekonomického prostředí a investičního prostředí. Je třeba poznamenat, že se tato predikce opírá o myšlenku, že tyto automobilové společnosti budou i nadále vyrábět automobilové díly v regionu a nenahradí je auta dovážená přímo z Evropy.

3.4. Podniky

Pokud jde o přístup na evropský trh, Argentinská asociace malých a středních podniků odhaduje, že dohoda bude mít podstatný dopad na argentinské společnosti. Jsou znepokojeni budoucí asymetrickou konkurencí s rozvinutými ekonomikami, které mají lépe zvládnuté finanční a energetické náklady ve srovnání s argentinskými společnostmi. Asociace vyjadřuje znepokojení nad nedostatkem ochranných opatření, která má stát k dispozici. Z 610 000 společností, které v zemi existují je 99 % tvořeno malými a středními podniky a z nich v loňském roce exportovalo pouze 9 000. Některé ovšem pouze příležitostně. (Espanol, 2018). Z toho průzkumu lze jednoznačně usoudit, že je nebezpečné, aby lokální společnosti (na území Mercosuru) konkurovaly na mezinárodní úrovni bez ochrany vnitřního trhu.

Průměrná míra nezaměstnanosti mezi 28 členskými státy EU kolísala mezi 7 a 11 % a v roce 2013 dosáhla vrcholu 11 %. Průměrné trendy na trzích práce v EU samozřejmě maskují velké rozdíly mezi evropskými zeměmi, z nichž některé (Řecko a Španělsko) byly vážně zasaženy finanční krizí. Zatímco jiné země jako Německo a Rakousko, prokázaly mnohem

větší odolnost vůči zpomalení ekonomiky v Evropě. (Soukup, 2015) Informace týkající se zaměstnání a nezaměstnanosti v zemích Mercosuru musí být uvedeny do kontextu s tradičně vysokou úrovní neformální zaměstnanosti v oblastech zemědělských i nezemědělských odvětvích. U nezemědělských aktivit podíl neformální pracovní síly v Mercosuru kolísá od jedné třetiny (Uruguay) do dvou třetiny (Paraguay) trhu práce. Na obrázku 19 je zobrazena míra nezaměstnanosti v jednotlivých zemích Mercosuru v porovnání s EU.



Obrázek 21 Míra nezaměstnanosti, 2020
Zdroj: European Parliament

3.4.1. Malé a střední podniky

Na malé a střední podniky se v této dohodě nebere takový ohled, to dokazuje fakt, že kapitola dohody o malých a středních podnicích má jen čtyři stránky (oproti kapitole agrikultury s 15 stránkami). Stanovuje se zde několik bodů ohledně přístupu malých a středních podniků k informacím. Zejména pro malé a střední podniky je zásadní snížení necelních překážek obchodu. Tyto překážky představují pro menší společnosti obvykle významnou administrativní zátěž.

Strany se tedy dohodly, že zřídí přístupné webové stránky poskytující veškeré informace, které mohou být pro malé a střední podniky nezbytné k tomu, aby mohly dohodu využívat. Stránky by zahrnovaly informace o předpisech, postupech, opatřeních a jakékoli další informace, které by mohly pomoci. Vlády by také měly zřídit elektronickou databázi, která bude zahrnovat všechny informace o obchodu, jako jsou celní a tarifní kritéria.

Země Mercosuru mají zvláštní povinnost vytvořit webové stránky a databáze, které obsahují co nejvíce informací, do tří let od vstupu dohody v platnost, aby se zajistil lepší přístup na trh pro evropské malé a střední podniky.

Ustanovení v této části nejsou účinně vymahatelná. To může být další známka toho, v čem vlastně spočívají priority dohody. Ve skutečnosti je kapitola o malých a středních podnicích deklarativní kapitolou, která se zabývá hlavně usnadněním přístupu k informacím. Neurčuje konkrétní cíle ani způsoby, jak zmírnit celkové dopady dohody na malé a střední podniky. Kapitola o malých a středních podnicích neobsahuje ani žádné rozpracování globálních dopadů liberalizace obchodu na malé a střední podniky, ani není zmíněna asymetrie mezi evropskými malými a středními podniky a těmi z bloku Mercosuru.

3.4.2. Národní firmy

Kapitola o státních podnicích zahrnuje jakoukoli společnost veřejné nebo soukromé povahy, která má zvláštní privilegia nebo je ovládána či vlastněna státem, který je smluvní stranou dohody. Patří sem tedy nejen veřejné a státní společnosti, ale také ty, ve kterých stát vlastní 51 nebo více procent akcií společnosti, bez ohledu na její povahu (veřejnou nebo soukromou).

Mezi případy tohoto typu patří v Mercosuru společnosti na těžbu ropy a uhlovodíků (například Petropar v Paraguaji a Petrobras v Brazílii). Zahrnuty jsou také vlajkové letecké společnosti (například Paraguay Airlines) i televizní kanály nebo veřejné banky (například Národní banka Argentiny).

Obsah této sekce je důležitý, protože ukládá státním společnostem povinnost uplatňovat při svých obchodních aktivitách zásady volného trhu. Pro lepší pochopení, jaké důsledky by to mohlo mít, lze použít pro ilustraci příklad veřejných vnitrostátních leteckých společností. Státy uzavírají dvoustranné smlouvy, které zaručují lety na pravidelných linkách. Ale také provádějí nepravidelné lety, které pokrývají poptávku nad rámec pravidelných letů. Tyto lety nejsou z ekonomického hlediska ziskové, ale poskytují vzdáleným oblastem dopravu jako veřejnou službu.

Dovětek dohody však stanovuje výjimku pro veřejné banky, které by mohly nadále poskytovat úvěrové služby na podporu dostupného bydlení, vývozu a dovozu, nebo úvěrů pro malé a střední podniky a zemědělské výrobce s diferencovanými úrokovými sazbami.

Uplatnění obchodních zásad volného trhu na státní společnosti také znamená, že tyto společnosti by mohly čelit bankrotovým procesům, pokud jejich obchodní aktivity nebudou mít okamžité ziskové ekonomické výsledky. To by mohlo vést k další monopolizaci trhu, protože soukromé společnosti působící v totožném sektoru by mohly převzít tržní podíly služeb dříve poskytovaných státními podniky.

3.5. Technické bariéry obchodu

Technické překážky obchodu (TBT) se staly důležitým tématem ve všech obchodních jednáních. Snižování celních překážek je v posledních desetiletích patrné, zejména od vytvoření WTO a rozšíření logistických a dopravních služeb, které zrychlily pohyb zboží v globálním měřítku. Spolu s touto expanzí stále přetrvávají vysoké necelní překážky nebo takzvané technické bariéry obchodu. Tyto bariéry byly předmětem rostoucího znepokojení ohledně transakčních nákladů mezinárodního obchodu na hranicích i za nimi.

TBT je věnována celá kapitola dohody mezi EU a Mercosurem. Obecným účinkem začlenění kapitoly o technických překážkách obchodu mezi EU a Mercosurem bude snížení nákladů a provozní doby pro dovozce a vývozce mezi těmito dvěma bloky.

Světová banka vyvinula index s názvem Doing Business, který zaznamenává časy a náklady spojené s procesem obchodní logistiky. Index se opírá zejména o tři složky exportních a importních procesů: dokumentace, přeshraniční kontroly a vnitrostátní přeprava. Tento index ukazuje rozdíly, které existují mezi oběma ekonomickými celky. V tabulce 9 lze pozorovat obrovské rozdíly mezi zeměmi Mercosuru a zeměmi OECD (s důrazem na některé příklady EU).

Tabulka 9 Rozdíly v čase a nákladech EU a Mercosur na jeden kontejner, 2019

Stát	Čas exportu (hodina)	Čas importu (hodina)	Exportní náklady (USD)	Importní náklady (USD)
Argentina	21	60	150	1 200
Brazílie	49	30	862	375
Paraguay	120	24	815	500
Uruguay	96	6	1 038	500
OECD	2,4	8,5	35,2	100,2
Německo	1	0	45	0
Španělsko	0	0	0	0
Francie	0	0	0	0

Zdroj: Doing Business, OECD, 2019

Tabulka ukazuje rozdíly, které existují mezi bloky i mezi samotnými zeměmi Mercosuru. Náklady na vývoz jsou vysoké ve všech zemích, s výjimkou Argentiny. Náklady na dovoz jsou podobné v Brazílii, Paraguayi a Uruguayi (přibližně 500 USD za kontejner), zatímco náklady v Argentině jsou 1200 USD. Dovošní a vývošní časy jsou ve všech čtyřech zemích vysoké.

V případě EU jsou náklady výrazně nižší, mnohem blíže průměrným nákladům zemí OECD. V některých případech, například ve Francii a ve Španělsku, nejsou s exportem a importem spojeny žádné náklady ani čekací doby.

Počet dokumentů požadovaných v Mercosuru pro dovoz a vývoz je dvojnásobný oproti průměru EU. (Villani, Olivera, 2017) Mezi čtyřmi zeměmi sdružení Mercosur neexistuje ani úplná harmonizace norem, a proto může být zapotřebí několik odlišných certifikací v rámci exportu. Pro Mercosur mnoho norem EU (například pro chemický průmysl) ukládá vývozcům Mercosuru značné náklady na dodržování předpisů, což lze také interpretovat jako TBT.

Nedostatek přesných údajů je způsoben tím, že většinu TBT nelze měřit kvantitativně, což znesnadňuje kvantifikaci výsledku úpravy těchto zásad. I přesto, že opatření na usnadnění obchodu mohou přinést značné potenciální výhody, není možné vytvořit přesný model jejich dopadů, ať už pozitivních či negativních.

Další bariérou integrace takto kulturně a průmyslově odlišných sektorů je problematika hygieny a fyto-sanitárních (zdravotní z hlediska rostlin a přírody) opatření. Podle Evropské komise (2019) bude kapitola o těchto opatřeních vytvářet mechanismy ke zlepšení a usnadnění obchodu při současném zachování bezpečnosti spotřebitelů v EU, protože se evropský spotřebitel zdráhá konzumovat potraviny s agrochemickými zbytky. Spotřebitel v EU je také nejnáročnější, pokud jde o kvalitu a zdraví výrobků, které mají povolen vstup na území EU. Komise proto tvrdí, že ustanovení dohody by zaručila předvídatelnost a transparentnost a nabídla zjednodušení správních postupů pro evropské vývozce a příslušné orgány členských států. Země Mercosuru budou tedy pod kontrolou přísného dohledu na ochranu spotřebitelů v EU (v oblasti bezpečnosti potravin, zdraví zvířat a rostlin). EU bude při dovozu zemědělských nebo rybářských produktů uplatňovat svá pravidla. (Evropská komise, 2019)

3.6. Veřejné zakázky

Dohoda otevře vládní trhy se zbožím, stavebními službami a infrastrukturou na celostátní úrovni pro evropské společnosti a společnosti Mercosuru. Prostřednictvím tohoto ustanovení například brazilské společnosti získají rovnocenný přístup na evropský trh veřejných zakázek, což je pro tuto zemi novinka.

Otevření veřejných zakázek může národní trhy vystavit nové úrovni hospodářské soutěže, v níž bude domácí Mercosur a evropští uchazeči soutěžit za stejných podmínek. Dohoda liberalizuje veřejné zakázky na všech úrovních, tedy na celostátní, provinční a komunální, a dokonce otevírá autonomní společnosti, jako jsou státní univerzity.

3.6.1. Analýza kapitoly

Kapitola o veřejných zakázkách definuje oblasti liberalizace veřejných zakázek, které zahrnují obchod se zbožím a službami, včetně stavebních služeb. Dohoda se nevztahuje na prodej a pronájem pozemků, budov nebo majetkových práv v souvislosti se státním majetkem. Rovněž se nevztahuje na depozitní služby, záruky, půjčky, výhody nebo daňové pobídky, jakož i správu veřejného dluhu, státních dluhopisů, pracovních smluv, mezinárodní rozvojovou pomoc nebo otázky související se zajišťováním jednotek.

Výjimky jsou spojeny s otázkami národní bezpečnosti, obrany a vojenských zbraní (tzv. Strategické zboží viz kapitola 2.2.) za předpokladu, že tyto výjimky nebudou uplatňovány svévolným nebo diskriminačním způsobem. Vyňaty jsou rovněž činnosti

související se zbožím a službami pro zdravotně postižené osoby, filantropické instituce nebo práce ve vězení a s těmi, které ochraňují morálku, lidské zdraví, zvířata a rostliny, životní prostředí nebo duševní vlastnictví.

Na druhou stranu vlády musí jednat transparentně a nestranně, vyvarovat se střetu zájmů a předcházet korupčním praktikám. Dohoda také zahrnuje sankce proti korupčním praktikám v souladu s vnitrostátními předpisy, které mohou stanovit obě strany. Pro vlády souběžně vzniká povinnost zveřejňovat všechna vládní opatření týkající se veřejných zakázek. Dohoda zavádí oznamovací postup pro výběrové řízení, přestože oba bloky mají oficiální vládní oznamovací bulletiny. Cílem je standardizovat postupy pro 31 různých států, které jsou účastníky biregionální dohody.

Dodavatelé se mohou ucházet o různé typy nabídkových řízení. To znamená, že jeden poskytovatel může soutěžit a licencovat u více poskytovatelů, To přináší výhody velkým společnostem se schopností konkurovat v různých oblastech trhu, a tím pomoci soustředit veřejné soutěže do rukou několika málo společností. Specifikace nabídek nesmí představovat technickou, diskriminační překážku nebo omezovat hospodářskou soutěž.

3.6.2. Možné důsledky

Hlavní problém v oblasti zadávání veřejných zakázek jde nad rámec znění kapitoly a spočívá spíše ve skutkové podstatě. Evropské společnosti mají na mezinárodní soutěži mnohem větší zkušenosti než společnosti Mercosur. Kromě toho, kvůli problémům s velikostí a rozsahem v rámci Mercosuru to budou hlavně brazilské společnosti, které budou soutěžit o evropský trh, přičemž společnosti z Argentiny, Uruguaye a Paraguaye budou většinou odsunuty.

V návaznosti na logiku kapitoly o veřejných zakázkách jsou státy také dodavateli zboží a služeb. Jejich trhy tedy musí být otevřené a konkurenceschopné pro každou soukromou společnost z kteréhokoli ze dvou bloků. Toto myšlení podkopává filozofii, že státy mohou být hnacími silami místního rozvoje, které mohou podporovat malé a střední dodavatele zboží a služeb ve veřejném zájmu.

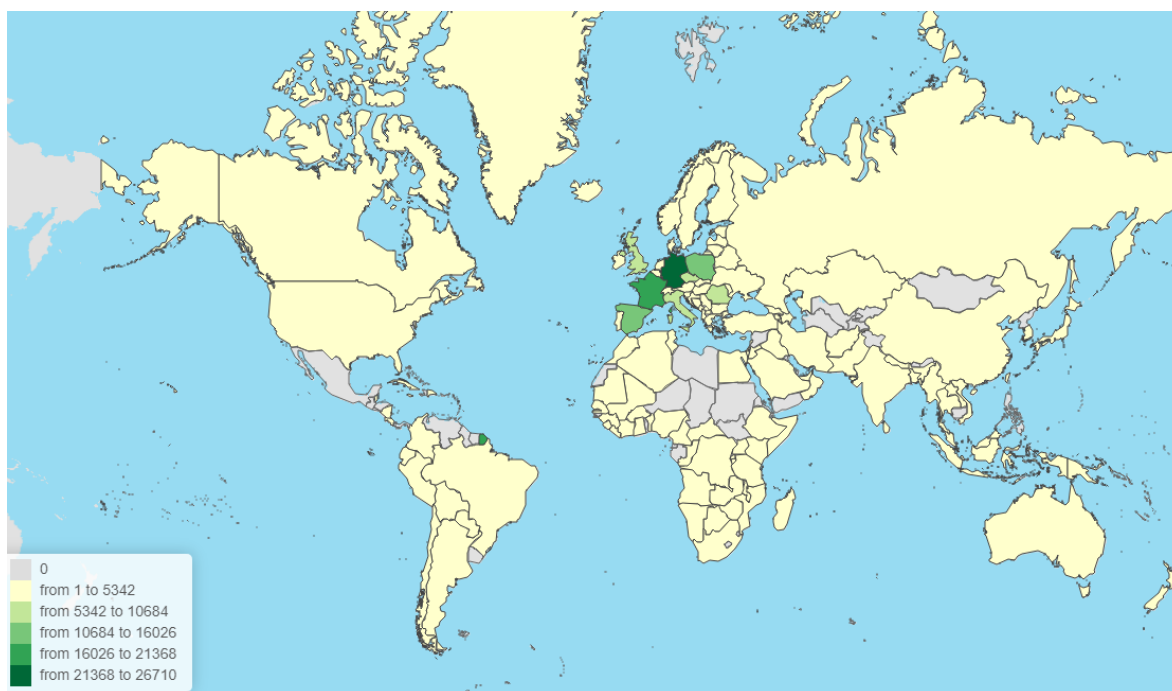
Podle databáze EU mají státy Mercosur a EU následující vypsané tendry:

Tabulka 10 Veřejné zakázky 2021

Stát	Počet tenderů
Brazílie	5
Argentina	2
Paraguay	1
Uruguay	0
Česká republika	6 333
Německo	26 708
Francie	16 775
Španělsko	11 953
Itálie	6 324
Estonsko	880

Zdroj: ted.europa.eu

Z následující tabulky vyplývá, že co se týče počtu volných zakázek, firmy z EU nerozšíří tolik své možnosti. Na druhou stranu pro firmy z Mercosuru se otevírá obrovská příležitost. Nejméně tenderů v EU má aktuálně Estonsko (880) i tak tvoří 110násobně větší potenciál než celý Mercosur. Tendry napříč světem jsou zobrazeny na následujícím obrázku.



Obrázek 22 Státní tendry 2021

Zdroj: ted.europa.eu

Ustanovení této kapitoly bylo představeno jako vytváření nových příležitostí na obou stranách Atlantiku. Evropské společnosti budou mít schopnost vyhrávat výběrová řízení v zemích Mercosuru za stejných podmínek jako společnosti z tohoto regionu (a naopak). To znamená, že státy nemohou diskriminovat korporace na základě jejich národnosti a nemohou upřednostňovat národní nebo regionální dodavatele. Navíc Mercosur sdružuje méně rozvinuté země, které mají velmi málo mezinárodně aktivních společností, které by se mohly účastnit těchto výběrových řízení.

Historicky již evropské společnosti získaly smlouvy v zemích Mercosuru. Například německá společnost Siemens těžila z argentinského státního kontraktu na výrobu identifikačních karet v roce 1996. Tato smlouva skončila v roce 2001 korupčním skandálem včetně razií v sídle společnosti. Až v roce 2008 společnost uznala korupci a bývalý ředitel společnosti byl zatčen. (Bernasconi, Johnson, 2011) S ustanoveními této dohody může společnost Siemens (a s ní další společnosti) opět těžit z nových smluv o poskytování služeb zemím Mercosuru. Vyjednávači EU byli ochotni připustit kvóty na hovězí maso výměnou za evropské společnosti, které mají přednostní přístup ke službám a veřejným zakázkám.

Ustanovení v kapitole o veřejných zakázkách ukončují možnost národních nebo provinčních států rozvíjet konkrétní veřejné politiky, které podporují a prospívají místním ekonomikám. To by mohlo zabránit vytváření veřejného nebo dokonce soukromého zaměstnání na základě smluv se státem. Stejně jako v případě snižování sazeb za průmyslové výrobky budou ustanovení dohody, týkající se veřejných zakázek v jejich současné podobě, pravděpodobně vést k oslabení místních a regionálních hodnotových řetězců, a zároveň ke zvýšení závislosti na veřejných službách na nadnárodních společnostech, jako je výstavba silnice. Kromě této obavy, kapitola veřejných zakázek rovněž nezmiňuje preferenční zacházení pro společnosti s vysokými sociálními a ekologickými standardy, takže se nebude snažit motivovat odpovědnou podnikovou praxi.

3.6.3. Příklad státních univerzit

Jak již bylo zmíněno dříve, ustanovení v kapitole o veřejných zakázkách se konkrétně dotknou zemí Mercosuru, protože mají méně společností, které se ucházejí o mezinárodní nabídky ve veřejných zakázkách. Ovlivněny však budou také lokální a malá výběrová řízení, například na veřejných vysokých školách.

Ve skutečnosti je potenciální trh v tomto případě velmi důležitý. V Argentině je v současné době 56 veřejných vysokých škol, v Uruguayi je 15, v Brazílii 143 a Paraguay má

6 veřejných vysokých škol. V Mercosuru tedy existuje trh 220 vzdělávacích institucí na vysokoškolské úrovni (Español, 2018), který se otevře evropským společností, pokud dohoda vstoupí v platnost.

Mezi negativně ovlivněné budou patřit kavárny působící na veřejných vysokých školách, které jsou často nabízeny malým a středním podnikům, nebo sdružením, a někdy je dokonce provozují samotné studentské asociace jako způsob získávání finančních prostředků na studentské aktivity. Se vstupem dohody v platnost budou muset tyto subjekty konkurovat evropským nadnárodním společností, jako je například Segafredo, známá italská společnost, která již působí na letištích a v nákupních centrech po celém světě, nebo Julius Meinl (rakouská společnost). Neschopnost malých místních firem konkurovat podnikům bezpochyby povede ke ztrátě tržního podílu malých a středních podniků, a tím k ohrožení místní tvorby pracovních míst.

3.6.4. Příklad státní infrastruktury

Společnosti z obou stran Atlantiku se mohou díky dohodě podílet na výstavbě silnic, železničních tratí, přístavů a letišť. Rovněž mohou přijímat smlouvy na poskytování vybavení státům za stejných podmínek jako místní společnosti v oblastech, jako jsou léky, vozidla a zemědělské stroje. Dohoda otevírá dveře u všech subjektů, a to jak na centrální úrovni (národní ministerstva, agentury a univerzity), tak na nižší než celostátní úrovni (provincie, a obce). Všechny tyto úpravy musí být dle dohody komplexně vyřešeny do dvou let od vstupu dohody v platnost.

Po uplynutí stanovené doby se společnosti z EU a Mercosuru budou moci účastnit výběrových řízení na stavbu infrastruktury za stejných podmínek jako v případě vnitrostátních společností. Například argentinský Corporación América, největší provozovatel letišť po celém světě, se může rozšířit na evropský trh. Společnost spravuje několik letišť v Argentíně, Uruguayi, Ekvádoru, Brazílii, Itálii, Arménii a Peru. V Evropě je hned několik velkých letišť, viz následující obrázek.



Obrázek 23 Nejrušnější letiště v Evropě 2017
Zdroj: Reddit.com

Další společnosti ze zemí Mercosuru, jako je argentinská stavební společnost Techint, brazilská stavební společnost Odebrecht a skandální brazilská společnost Petrobras, jsou ekonomicky dostatečně velké, aby konkurovaly na trhu veřejných zakázek v EU, zejména pokud jde o energetiku a stavebnictví. Společnosti z Latinské Ameriky dosud nejvíce obchodovaly na domácím území.

3.7. Zhodnocení dohody a možné dopady

V této podkapitole jsou shrnuty poznatky z předešlé praktické části a je zde zodpovězeno v podrobněji rozepsaných bodech jaký má ve skutečnosti dohoda vliv a charakter.

3.7.1. Způsob vyjednávání v utajení

Dohoda mezi Mercosurem a EU je novým příkladem toho, jak vlády vyjednávají obchodní dohody za zády občanů s téměř žádnou demokratickou kontrolou nebo ochranou.

Před zveřejněním textů 12. července 2019, byl poslední návrh, který unikl od skupiny Greenpeace z roce 2017. Veřejnost z obou společenství byla držena opodál. Součástí některých jednání byly odborové organizace, jako Konfederace odborových svazů a Evropská konfederace odborových svazů. Veřejně však oznámily skutečnost, že jejich hlas

nebyl nikdy slyšet, zatímco podnikové lobby mohlo dokonce uzavřít některé problematické body konkrétních kapitol. Neproběhly ani žádné konzultace s malými a středními podniky, a to navzdory skutečnosti, že s liberalizací v automobilovém nebo textilním průmyslu nejvíce ztratí, zejména v Argentině a Brazílii.

V době, kdy změna klimatu znepokojuje velkou část populace, nebyla akademická analýza tohoto problému zohledněna. Provedl se nedostatek dopadových studií, které by zkoumaly očekávané následky dohody, nejen na změnu klimatu. Studie pro Evropskou komisi byly zveřejněny tři měsíce po ukončení jednání, v říjnu 2019, a nezohlednily ani dokumenty zveřejněné v červenci 2019. Zatímco se dohoda již připravuje na ratifikaci, nejsou k dispozici žádné aktualizované oficiální informace o jejích skutečných dopadech ani v EU, ani v Mercosuru.

To ukazuje poměrně slepou víru v liberalizaci obchodu bez ohledu na její environmentální nebo sociální dopady.

Kromě toho ještě v prosinci 2019 nebyly zveřejněny dva další pilíře dohody, týkající se politického dialogu a spolupráce. Ve skutečnosti zůstává nejasné, zda jednání již skutečně skončila. Kapitoly z obchodního ujednání jsou zároveň neúplné a důležitá ustanovení, jako jsou ta o fungování dohody, jsou pro veřejnost stále nedostupná.

3.7.2. Prohloubení asymetrie

Mercosur a EU mají nepopiratelné ekonomické asymetrie. Jakmile tato dohoda vstoupí v platnost, zachová a prohloubí stávající nerovnosti. Sektory, které budou v obou blocích těžit, jsou těmi, které jsou již nejkonkurenceschopnější: v EU průmyslový a kapitálový export, v Mercosuru zemědělství.

Podle dokumentu, který Evropská komise vydala v roce 2019, je stanoveno, že EU zruší cla na 100 % zboží pro průmyslové použití (Evropská komise, 2019). Tato liberalizace nebude mít významný dopad na dvoustranný obchod, protože hlavními produkty vyváženými z Mercosuru do EU jsou primární produkty a zpracované produkty na bázi surovin. Procento zboží se středním a vysokým technologickým obsahem v exportním koši bloku Mercosur je nízké.

Zatímco se Mercosur specializuje na vývoz zemědělských produktů, uvnitř bloku se mezi Brazílií a Argentinou exportují zejména automobilové díly. (Villani, Olivera 2017) Posílení obchodu s evropskými zeměmi proto prohloubí specializaci na prvovýrobu. Očekává se,

že dohoda mezi EU a Mercosurem nahradí nákup argentinských produktů Brazílií, a to jak z metalurgického sektoru, tak z automobilového sektoru. To vše za předpokladu, že EU získá výhody na účet argentinských nákladů.

Tento druh obchodních dohod upřednostňuje nejen diverzifikaci vývozu, ale také zvyšuje koncentraci kapitálu v několika rukách (často zahraničních). Po vstupu v platnost obchodní dohody EU-Chile v roce 2005 se vývoz zvýšil o 23 %, ale národní odvětví zaznamenala v tomto období pouze 2% růst vývozu (Arana, 2017). Jednoduše řečeno, všechny tyto případy ukazují, že obchodní dohody podepsané EU s jihoamerickými zeměmi prohloubily jejich tendenci specializovat se na produkci surovin a využívání přírodních zdrojů obětováním velkých částí lesů a rozmanitých ekosystémů, které jsou nezbytné pro vytvoření zdravého životního prostředí a zmírnění změny klimatu. Paralelně se zvýšil průmyslový dovoz z EU, což prohloubilo hospodářskou nerovnost mezi regiony.

V zemích Mercosuru bude mít dohoda přímý dopad na některá produktivní odvětví, která dnes vytváří významné množství pracovních míst; zejména v automobilových dílech, strojírenství a chemickém průmyslu. Ve všech těchto odvětvích dojde k podstatnému snížení dovozních cel. Ovšem je nutné podotknout, že liberalizace, která snižuje tarify, významně nezlepší podmínky pro vyráběné produkty prodávané Mercosurem do EU, protože již dnes vstupují na evropský trh s velmi nízkými cly.

Dohoda mezi Mercosurem a EU také přinese rozebrání regionálních řetězců, pečlivě vytvořených během tří desetiletí sdružení Mercosuru. Významná část brazilského nákupu argentinských průmyslových a spotřebních výrobků bude nahrazena nákupem evropských produktů. Pro Argentinu to bude katastrofální, protože Brazílie představuje 16 % celkového argentinského vývozu v roce 2018. (Platière, Rapoport, 2019)

3.7.3. Sjednocení norem

Sjednocení a homogenizace norem a předpisů je jedním z hlavních cílů obchodní dohody, protože pomáhají snižovat náklady spojené s obchodem pro provozovatele. Proces vede k usnadnění obchodu, což vede ke snížení všech regulačních zátěží, kterým hospodářská odvětví čelí. Přesto tato usnadnění, které ve skutečnosti vedou k minimalizaci předpisů a kontrol, mohou ohrozit zdraví lidí nebo životního prostředí.

Mezi technické překážky obchodu však mimo jiné patří otázky, jako uplatňování sanitárních a fyto-sanitárních opatření, kritéria pro schvalování geneticky modifikovaných potravin a kritéria dobrých životních podmínek zvířat.

Riziko pružnosti norem se zvyšuje tím, že zásada předběžné opatrnosti je zahrnuta pouze v nevymahatelné kapitole o obchodu a udržitelném rozvoji, ale nikoli v základních kapitolách, které se těmito otázkami zabývají. EU v tomto případě ustoupila silnému postavení Mercosuru.

3.7.4. Více obchodních příležitostí pro větší podniky

Jak bylo řečeno v kapitole o veřejných zakázkách a službách, evropské korporace jsou ekonomicky silnější a lépe umístěné než jejich protějšky. Dohoda prohloubí stávající asymetrii.

Veřejné zakázky jsou jasným příkladem. Všechny úrovně, na nichž dochází k veřejným zakázkám, včetně autonomních subjektů, jako jsou veřejné univerzity, budou otevřeny mezinárodním nabídkovým řízením. Ačkoli toto ustanovení má dopad na obě strany Atlantiku, je zvláště nebezpečné pro malé a střední podniky v zemích Mercosuru, protože jsou ponechány napospas konkurovat velkým evropským společnostem. EU tuto skutečnost uznala a uvedla, že to usnadní evropským společnostem ucházet se o veřejné zakázky a získávat je.

Stručně řečeno, dohoda otevírá nové trhy, zejména pro společnosti v EU, přičemž brání využívání veřejných politik k regulaci investic, služeb, nebo pohybu kapitálu. Taková opatření se dotknou zejména zemí Mercosuru a povedou k dalšímu ničení místních a regionálních řetězců a zároveň zvýší závislost na nadnárodních společnostech. Tyto společnosti mezitím nebudou povinny přijímat závazky k dodržování lidských práv nebo environmentálních norem, protože dohoda nestanovuje vynutitelné mechanismy odpovědnosti pro korporace, ale spoléhá na volitelná opatření CSR, která korporace mohou definovat sami.

3.7.5. Zavádění byrokracie

Dohoda vytváří byrokracii, jejíž role je nejasná. Neexistují žádné záruky, že podnikovým skupinám bude zabráněno v obsazení některých podvýborů, i přesto, že část z nich má pravomoci, které jsou nad rámec dohody. Je na pracovních skupinách, aby určily zástupce bloků, kteří tvoří členství v podvýborech. Mohou to být zástupci států, ale také zúčastněné

strany ze soukromého sektoru. Rovněž neexistuje záruka, že tyto skupiny budou mít demokratickou odpovědnost.

I když byla veřejnosti přislíbena výslovná role při uskutečňování dohody, text ve své současné podobě poskytuje jen malý prostor. Veřejnost se může účastnit domácích poradních skupin, ale pouze v případě sporů, týkajících se udržitelného rozvoje. Lidé nebudou mít žádnou kontrolní moc, a minimální pravomoc ovlivňovat rozhodování o možných problémech, které nastanou při provádění dohody. Zdá se tedy, že zřízené správní instituce byly spíše vytvořeny pro politické a ekonomické elity, aby dohlížely na jejich zájmy.

3.7.6. Dopad na spotřebitele

Dohoda o volném obchodu může mít významný dopad na spotřebitele, pokud jde o cenu, kvalitu a množství. Odstranění překážek obchodu sníží cenu dováženého zboží, zejména pokud jsou tarify vysoké. Z krátkodobého hlediska také zvýší ceny vyváženého zboží, protože domácí nabídka se použije k nasycení rozšířených příležitostí na cílovém trhu. Současně by dohoda o volném obchodu mezi EU a Mercosurem mohla u obou partnerů zvýšit dostupnost a rozmanitost zboží. Kromě zvýšení stávajícího dovozu mohou být dováženy další produkty, které zvýší agregátní nabídku. Celkově se tím maximalizuje užitek, který spotřebitelům plyne ze spotřeby zboží na základě preference rozmanitosti.

Spotřebitelé navíc odvozují užitek na základě kvality produktů. To zahrnuje přímé prvky, jako je bezpečnost, i nepřímé prvky, jako jsou etické aspekty při výrobě, včetně dobrých životních podmínek zvířat nebo pracovních podmínek při výrobě. Společnosti a jejich výrobky, které se těmito problémy zabývají a které se vyskytují mezi evropskými spotřebiteli a stále častěji u spotřebitelů v Mercosuru, jsou považovány za kvalitnější a hodnotnější. Navíc zeměpisné ukazatele a označení původu definují zvláštní vlastnosti produktu. Kvantitativní prvky (cena, množství) lze posoudit pomocí analýzy dobrých životních podmínek spotřebitele. Další neměřitelné účinky lze posoudit zkoumáním pojmů, jako je újma a analýza podmínek spotřebitele. V prvním případě bude možné účinek dohody hodnotit na základě pohledu na ztrátu dobrých životních podmínek spotřebitelů způsobenou trhem a selháním právních předpisů nebo překážkami obchodu.

Evropská spotřebitelská agenda navrhuje řadu otázek, na které je třeba odpovědět, pokud jde o účinky na spotřebitele. Pomocí rámcové analýzy lze uvažovat o dalších otázkách, jako jsou dopady na ceny, množství, dostupnost a bezpečnost spotřebních výrobků a služeb.

Další analýza spotřebitelů může proběhnout prostřednictvím konzultace se zúčastněnými stranami.

3.7.7. Další části dohody

V poslední části hodnocení je nutno podotknout, že dohoda ovlivňuje mnohem více ekonomických sektorů a odvětví, než bylo popsáno výše. Mezi takovéto odvětví patří například zemědělství, kdy Mercosur věnoval zvláštní pozornost subvenční politice EU pro zemědělské produkty, protože brání skutečnému volnému obchodu mezi bloky. Zemědělství v EU je i nadále vysoce dotované a chráněné, přičemž zemědělci v EU dostávají v průměru 37 % svých příjmů z veřejných zdrojů. EU rovněž vyjednala tržní kvóty v dohodě s Mercosurem, což je přístup, který je opakem myšlenky volného trhu. Mercosur přijal model kvót uložený EU, což otevírá možný spor uvnitř Mercosuru o přerozdělení kvót pro každý zemědělský produkt podle členské země.

Závěr

Rostoucí hybná síla k uzavírání regionálních obchodních dohod částečně souvisí s politickými motivy (například udržování míru nebo politická stabilita), ale často také s celou řadou důležitých ekonomických důvodů. To zahrnuje především naději na zvýšení blahobytu prostřednictvím silnější mezinárodní dělby práce. S tímto trendem je spojeno také očekávání, že regionální obchodní dohody usnadňují nebo chrání přístup na zahraniční trhy pro vlastní exportní průmysl regionu. V tomto ohledu existují náznaky určité míry konkurence mezi EU a USA (a částečně Japonskem) o rozvíjející se země, které představují atraktivní trhy: například Chile, Mexiko, a právě MERCOSUR. Zejména z pohledu rozvojových a rozvíjejících se zemí je přístup na trh a ochrana trhu rovněž hlavním motivem častých dohod.

Pokud jde o dopady regionálních obchodních dohod na blahobyt, je třeba z hlediska konkrétního regionu a země zvážit dva základní dopady. Pozitivní účinek dohody pramení ze skutečnosti, že jsou snižováním překážek obchodu vůči partnerské zemi/regionu domácí produkty nahrazovány levnějším zbožím z partnerské země. Negativní účinek dohody je způsoben skutečností, že jsou potenciálně efektivnější dodavatelé ze třetích zemí, kteří jsou diskriminováni společenstvím, nahrazeni konkurenty z partnerské strany, kteří jsou dražší a mohou uměle nabízet zboží a služby za nižší cenu díky dohodě.

Z globálního pohledu může tato situace vést k neúčinné specializaci a pochybné alokaci zdrojů. Výsledek čistého blahobytu regionálních obchodních dohod zůstává nejednoznačný. Celkové globální účinky na blahobyt nejsou popsány prakticky v žádné ze studií, a proto zůstávají do značné míry nejasné.

Pro sdružení však obvykle není typické uzavření trhu s ohledem na třetí země. Na obzoru není ani vytváření obchodních bloků motivovaných protekcionalismem. Vnější ochrana se v průběhu regionalizace systematicky nezvyšuje, ba naopak se se kvůli pravidlům GATT dokonce snižuje.

Doprava a komunikace způsobily především „zmenšení světa.“ Není cesty zpět k menší globální ekonomice, která má méně propojené části. V následujících letech budou nalezeny způsoby, jak ještě více pomoci mezinárodnímu obchodu. V některých případech bude k rychlému uzavření dohod nutný velmi omezený počet signatářů. Aktuálně Singapur

a Nový Zéland během několika týdnů po vypuknutí pandemie dohodli usnadnění obchodu s produkty souvisejícími s COVID-19.

Současná pandemie jen podtrhuje potřebu najít řešení spolupráce na globální úrovni. Dvojitá krize světového zdravotnictví a světové ekonomiky zdůrazňují potřebu koordinace nástrojů obchodní politiky mezi všemi členy. WTO je aktuálně jediným místem ve složitém světě založeném na integrované produkci, globálních hodnotových řetězcích a stále rostoucí digitalizaci, kde mohou všichni členové diskutovat a dohodnout se na souboru pravidel společně s mechanismem urovnávání sporů.

Závěrem lze říci, že je uzavření jednání mezi EU a Mercosurem po 20 letech velkým úspěchem. Dohoda zjednoduší vztahy a zlepší obchodní toky mezi regiony, zejména z dlouhodobého hlediska. Na druhou stranu dohoda není tak ambiciózní, jak očekávaly některé zainteresované strany.

Pokud by byla dohoda ratifikována a doprovázena reformami, které posílí konkurenceschopnost, mohla by pro Mercosur představovat zásadní odklon, který by sdružení posunul směrem k rozvojové strategii. Dohoda by také mohla znamenat významný krok vpřed pro EU v jejím úsilí o reformu zemědělství.

Dnes dohoda stojí před obtížným ratifikačním procesem. Obzvláště důležité bude začlenění mechanismů pro řešení problémů životního prostředí. Několik výzev v oblasti udržitelnosti bude vyžadovat doplňkové vnitrostátní právní předpisy. Závazky přijaté v dohodě budou navíc vyžadovat plné zapojení všech stran.

Zkušenosti ukazují, že během procesu ratifikace stále mohou nastat významné změny. To bylo dříve vidět u komplexní hospodářské a obchodní dohody mezi EU a Kanadou (CETA), ve které bylo během procesu změněno téměř 20 % textu z původního obsahu. Celkově je ale budoucnost ratifikace dohody nejistá. Pokud by ale byla ratifikována, určitě budou existovat vítězové a poražení. Zda však bude konečný výsledek pozitivní nebo negativní, se teprve uvidí.

Chceme-li v závěru předpovědět, co by se mohlo stát, kdyby byla dohoda ratifikována, je možné zvážit příklad jiné latinskoamerické země, která má obchodní dohodu s mnohem rozvinutější ekonomikou. Konkrétně dohoda NAFTA. Tato dohoda je obecně považována za neúspěch, zejména s přesunem amerických pracovních míst do Mexika s nízkou mzdou

a s některými mexickými drobnými farmáři, kteří vidí, že jejich živobytí je zcela zničeno konkurencí amerického zemědělství.

Je jasné, že základem efektivních ekonomik EU je mít nejprve silný vlastní soukromý sektor. V zemích Mercosuru by měla být přijata opatření, aby dohoda nepoškodila místní podniky. Koneckonců, EU a Mercosur nemají stejné organizační schopnosti. Tyto země musí přemýšlet o ochraně svých vlastních trhů a poté spojit tuto sílu. Pokud jde o diplomatickou povahu dohody, zejména Argentíně by prospělo získat finanční důvěryhodnost pro zahraniční investory po nesplácení dluhů v minulosti. Na druhé straně Evropané zvýší konkurenceschopnost svých společností tím, že budou osvobozeni od cel v hodnotě 4 miliard USD ročně, což bude přínosem pro průmysl.

Současná krize COVID-19 ale problémy jen prohlubuje, protože rozšířila izolaci Brazílie, která se stala hrozbou pro mezinárodní systém. Její negativní postoj k této nemoci a způsob, jakým se brazilská vláda vypořádala s pandemií zvyšuje politické náklady pro EU a stoupá i pravděpodobnost na obnovení veta.

Seznam použité literatury

- AFP. 2019. Tusk says 'hard to imagine' EU-Mercosur trade deal while Amazon burns. *France24* [online]. Dostupné z: <https://www.france24.com/en/20190824-tusk-says-hard-to-imagine-eu-mercosur-trade-deal-while-amazon-burns>
- ALLISON, Frederika. 2018. How Brazil Outgrew Mercosur. *Geopolitical Futures* [online]. Dostupné z: <https://geopoliticalfutures.com/brazil-outgrew-mercosur-2/>
- ARANA, Arantza. 2017. *European Union's Policy Towards Mercosur*. Manchester University Press. ISBN 978-07-190-9694-5.
- BALASSA, Bela. 2012. *The Theory Of Economic Integration*. Routledge. ISBN 978-0415681247.
- BALDWIN, Richard E. a Charles WYPLOSZ. 2013. *Ekonomie evropské integrace*. 4. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4568-8.
- BARTELS, Lorand. 2007. *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System (International Economic Law Series)*. Oxford University Press. ISBN 978-0199207008.
- BBC. 2016. *Mercosur suspends Venezuela over trade and human rights* [online]. Dostupné z: <https://www.bbc.com/news/world-latin-america-38181198>
- BEREND, T. Iván. 2016. *The history of European integration: a new perspective*. London. ISBN 978-1-138-65490-7.
- BÉREŠOVÁ, Gabriela. 2016. *Medzinárodné organizácie*. Praha: Wolters Kluwer. ISBN 978-80-7552-032-6.
- BERNASCONI-OSTERWALDER, Nathalie a Lise JOHNSON. 2011. *International Investment Law and Sustainable Development: Key cases from 2000-2010*. IISD.
- BEVIR, Mark a Sean BURGESS. 2007. *Encyclopedia of Governance*. SAGE Publications. ISBN 1-4129-0579-6.
- BRUNSDEN, Jim, Andres CHIPANI, Bryan HARRIS a Benedict MANDER. 2019. EU-Mercosur trade deal: what it all means. *Financial Times* [online]. Dostupné z: <https://www.ft.com/content/a564ca96-99e7-11e9-8cfb-30c211dcd229>
- BUSSIÈRE, Matthieu, Emilia PÉREZ-BARREIRO a Roland STRAUB. 2010. *Protectionist Responses To The Crisis: Global Trends And Implications*. European Central Bank. ISSN 1607-1484.
- COUNCIL OF EU. 2019. Legislative acts and other instruments: Council decision (EU) 2019 of authorising the opening of negotiations with the United States of America for an agreement on the elimination of tariffs for industrial goods. In: *BB/NC/jk*. Brussel. 6052/19.

- DREXL, Josef a Grosse Ruse KHAN. 2014. *EU Bilateral Trade Agreements and Intellectual Property: For Better or Worse?* Berlin: Springer-Verlag Berlin Heidelberg. ISBN 978-3-642-39097-5.
- DRULÁKOVÁ, Radka. 2010. *Subsidiarita v Evropské unii: právní princip anebo užitečný symbol?* Praha: Oeconomica. Odborná kniha s vědeckou redakcí. ISBN 978-80-245-1666-0.
- ESPAÑOL, Paula. 2018. La actualidad de las negociaciones entre la Unión Europea y el MERCOSUR: una peligrosa forma de “volver al mundo.” *Análisis*. ISBN: 978-987-4439-06-2
- EURACTIV. 2020. *France says opposes EU-Mercosur trade deal over deforestation concerns*. Euractiv.com [online] Dostupné z: <https://www.euractiv.com/section/climate-environment/news/france-says-opposes-eu-mercosur-trade-deal-over-deforestation-concerns/>
- European Commission. 2017. *Negotiating EU trade agreements: Who does what and how we reach a final deal*.
- European Commission. 2019. *Autumn 2019 Standard Eurobarometer: immigration and climate change remain main concerns at EU level*. Press Corner [online]. 2019. Dostupné z: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_6839
- European Commission (2). 2019. *EU position in world trade 2019*. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/trade/policy/>
- European Commission. 2020. *Shaping Europe's digital future: Commission presents strategies for data and Artificial Intelligence* Press Corner [online]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_273
- Evropská komise. 2019. *New EU-Mercosur trade agreement: The agreement in principle*. Brussels. Dostupné z: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157964.pdf.
- FAIRBRASS, Jenny a Oscar ROY. 2018. *Negotiating the EU's 2030 Climate and Energy Framework*. ISBN 978-3-319-90948-6.
- FIALA, Petr a Markéta PITROVÁ. 2009. *Evropská unie*. 2., dopl. a aktualiz. vyd. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury. ISBN 978-80-7325-223-6.
- FOJTÍKOVÁ, Lenka et al. 2014. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava. ISBN 978-80-248-3333-0.
- GARCE, Adolfo. 2011. *En Argentina cancelan licencia al mayor grupo multimedia*. *El Observador* [online]. Dostupné z: <https://www.elobservador.com.uy/nota/en-argentina-cancelan-licencia-al-mayor-grupo-multimedia-20114111950>
- GRISWOLD, Daniel. 1999. *Protectionism Hurts Consumers*. *CATO Institute* [online]. Dostupné z: <https://www.cato.org/commentary/protectionism-hurts-consumers>

- HADJIYIANNIS, Costas. 2016. *Regionalism and conflict: Peace creation and peace diversion*. *Journal of International Economics* [online]. **102**, 141-159.
Dostupné z: doi:<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2016.07.001>
- HERNANDEZ, Valerie. 2020. *Why Mexico's Economy Is Underperforming*. *International Banker: Authoritative Analysis On International Banking* [online]. Dostupné z: <https://internationalbanker.com/finance/why-mexicos-economy-is-underperforming/>
- HERON, Tony. 2015. *The Global Political Economy of Trade Protectionism and Liberalization*. Routledge. ISBN 9781138851337.
- HEYDON, Kenneth a Stephen WOOLCOCK. 2009. *The rise of bilateralism: Comparing American, European and Asian approaches to preferential trade agreements*. United Nations University Press. ISBN 9280811622.
- HOFMANN, Claudia, Alberto OSNAGO a Michele RUTA. 2017. WORLD BANK GROUP. *Horizontal Depth: A New Database on the Content of Preferential Trade Agreements*. Policy Research Working Paper. Č. dokumentu WPS7981.
- HOPEWELL, Kristen. 2020. *Clash of Powers: US-China Rivalry in Global Trade Governance*. Vancouver: University of British Columbia. ISBN 9781108819862.
- HUFBAUER, Gary Clyde a Paul GRIECO. 2005. *The Payoff from Globalization*. Peterson Institute for International Economics [online].
Dostupné z: <https://www.piie.com/commentary/op-eds/payoff-globalization>
- JURGELEVICIUTE, Laura. 2019. *The Winners and Losers of the EU-Mercosur Deal*. *Insiderover* [online]. Dostupné z: <https://www.insideover.com/economy/the-winners-and-losers-of-the-eu-mercosur-deal.html>
- KEUSCHNIGG, Mirela. 1999. *Comparative Advantage in International Trade*. Physica-Verlag Heidelberg. ISBN 978-3-642-50212-5.
- KIRKPATRICK, Colin. 2009. *Final overview trade SIA EU-Mercosur*. Report. The University of Manchester.
- LACINA, Lubor, STREJČEK a Petr BLÍŽKOVSKÝ. 2016. *Učebnice evropské integrace*. 4. přepracované a aktualizované vydání. ISBN 978-80-7485-104-9.
- LANG, Franc a Renate OHR. 1995. *International Economic Integration*. Heidelberg: Physica-Verlag Heidelberg. ISBN 978-3-7908-0861-2.
- MAJEROVÁ, Ingrid. 2007. *Mezinárodní integrační procesy*. Karviná: Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné. ISBN 978-80-7248-420-1.
- MCCARTHY, Niall. 2018. *Where Tariffs Are Highest And Lowest Around The World*. *Forbes* [online]. Dostupné z: <https://www.forbes.com/sites/niallmccarthy/2018/03/23/where-global-tariffs-are-highest-and-lowest-infographic/?sh=17eda75d7f26>

- MERCOSUR, Secretariat. 2016. *Mercosur: Structure and Agendas* [online]. Uruguay. Dostupné také z: https://issuu.com/divulgacionmercosur/docs/mercosur_acade__mico_final_en_web
- MOUDRÝ, Marek. 2017. *Evropská unie v kostce*. Praha: Jalna. ISBN 978-80-86396-88-0.
- NAZZINI, Renato. 2011. *The Foundations of European Union Competition Law: The Objective and Principles of Article 102*. Londýn: King's College London. ISBN 9780199226153.
- PLATIÈRE, Isabelle B. and Cécile RAPOPORT. 2019. *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements*. France: University of Rennes. ISBN 978-17-889-7479-0.
- RAYMOND, Daniel. 2011. *Infant industry argument: Protectionism, Infant industry, Economies of scale, Alexander Hamilton, Report on Manufactures, Daniel Raymond*. Miss Press. ISBN 978-613-6-98046-1.
- REUTERS. 2019. *Brazil's Bolsonaro doubles down on monetary union with Argentina*. Reuters [online]. Dostupné z: <https://www.reuters.com/article/us-brazil-economy-currency/brazils-bolsonaro-doubles-down-on-monetary-union-with-argentina-idUSKCN1T81II>
- ROSARIO, Daniel a Kinga MALINOWSKA. 2019. *EU and Mercosur reach agreement on trade*. European Commission – Press release. Brussel. IP/19/3396.
- Rugman, Alan, and Alain Verbeke. 1990. “Strategic Trade Policy Is Not Good Strategy.” *Hitotsubashi Journal of Commerce and Management*, vol. 25, no. 1 (25). pp. 75–97. JSTOR, www.jstor.org/stable/43294924.
- Secretaria del Mercosur. 2021. *Foreign Trade Statistics System Mercosur* [online]. Dostupné z: <https://estadisticas.mercosur.int/>
- SILES-BRÜGGE, Gabriel. 2014. *Constructing European Union Trade Policy: A Global Idea of Europe*. United Kingdom: Palgrave Macmillan. ISBN 978-11-373-3165-6.
- SOUKUP, Jindřich. 2015. *Zdroje a perspektivy evropských ekonomik na počátku 21. století v kontextu soudobé globalizace*. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-281-9.
- SUMMERS, Lawrence. 1999 “Distinguished Lecture on Economics in Government: Reflections on Managing Global Integration.” *Journal of Economic Perspectives* 13(2) (Spring), pp. 3-18.
- TANG, Hele. 2000. *Winners and losers in EU integration*. World Bank Group. ISBN 978-0-8213-4427-9.

TWB. 2017. *Measuring And Analyzing The Impact Of Gvcs On Economic Development: Global Value Chain Development Report*. Washington DC, 2017. ISBN 978-92-870-4125-8.

TWB. 2020. *GDP* [online]. Dostupné z: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2019&most_recent_value_desc=true&start=2019

UNITED NATIONS. 1969, *Vienna Convention on the Law of Treaties: platné od roku 1980*. Vídeň.

URIBE, Maria a Caitlin HU. 2019. After 20 years of negotiations, EU strikes trade deal with Mercosur. *CNN* [online]. Dostupné z: https://edition.cnn.com/2019/06/28/world/mercosur-eu-trade-agreement-intl/index.html?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+rss%2F+cnn_latest+%28RSS%3A+CNN+-+Most+Recent%29

VILLANI, Davide a Margarita OLIVERA. 2017. *Potential economic impacts in Argentina and Brazil of the free trade agreement between Mercosur and the European Union*. *Ensayos de Economía*. **27**(50), 23. Dostupné z: doi:10.15446/ede.v27n50.66524

WAIŠOVÁ, Šárka. 2008. *Mezinárodní organizace a režimy*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk. ISBN 978-80-7380-109-0.

WINTHER, Dace. 2015. *Regional Maintenance of Peace and Security under International Law*. Routledge. ISBN 9781138937482.

WORKMAN, Daniel. 2020. *Mexico's Top 10 Exports*. *World's Top Exports* [online]. Dostupné z: <http://www.worldstopexports.com/mexicos-top-exports/>

WTO. 2011. *World Trade Report 2011: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*. Switzerland. ISBN 978-92-870-3764-0.

WTO. 2020. *Regional Trade Agreements*. *WTO OMC* [online]. Dostupné z: <https://rtais.wto.org/>

ZELICOVICH, Julieta. 2019. *The Mercosur-European Union agreement in its final stretch*. Dostupné z: doi:10.33960/AC_13.2019