

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky



Diplomová práce

**Vliv dohody NAFTA na ekonomický vývoj Severní Ameriky – srovnání
s EU**

Bc. Alžběta Libenská

2017 ČZU v Praze

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Alžběta Libenská

Veřejná správa a regionální rozvoj

Název práce

Vliv dohody NAFTA na ekonomický vývoj Severní Ameriky – srovnání s EU

Název anglicky

Impact of NAFTA agreement on economic development in states of North America – comparison with EU

Cíle práce

Hlavním cílem této diplomové práce je analyzovat vliv nejvýznamnější severoamerické dohody o volném obchodu na ekonomiku signatářských států, naplnění očekávaných přínosů a hrozeb, přetrvávající problémy, či jestli se změnily přístupy jejich členů k dohodě i vývoj jejich budoucí spolupráce. V další části práce hodnotí, jakým způsobem spojenectví ovlivnilo světovou ekonomiku a analyzuje tendence budoucího vývoje dle vybraných ekonomických ukazatelů. Dílčími cíli je porovnání hlavních znaků a odlišností tohoto regionálního uskupení s Evropskou Unií, jejich vzájemný vliv a zhodnocení jejich ekonomického růstu.

Metodika

Práce v teoretické části nejčastěji používá podrobnou deskripci jako nástroj vhodný k uvedení politicko-hospodářské situace v jednotlivých státech. Pomocí ekonomických analýz s jednoduchými statistickými metodami je dosaženo objektivního posouzení vývoje národních ekonomik i jeho částečné predikce. Práci doplňuje komparace makroekonomických ukazatelů dvou světových ekonomických center: Evropské unie a Severní Ameriky.

Doporučený rozsah práce

60-80 stran

Klíčová slova

integrační proces, NAFTA, EU, Severní Amerika, liberalizace, dohoda o volném obchodu, regionální uskupení

Doporučené zdroje informací

CIHELKOVÁ, E. a kol. (2002): Světová ekonomika: Regiony a integrace. Praha: Grada Publishing. ISBN: 80-247-0193-6.

CIHELKOVÁ, E. a kol. (2004): Světová ekonomika: základní rysy a tendence vývoje. Praha: Oeconomica ISBN: 80-245-0687-4

CIHELKOVÁ, E. (2000): Rozvoj integračních procesů v severoamerickém regionu (NAFTA, resp. CUSFTA). Praha: VŠE. ISBN: 80-245-0083.

PEREZCANO, H. (2015): Peeling NAFTA Layers: Twenty Years Later. Ontario. Dostupné na: https://www.cigionline.org/sites/default/files/cigi_paper_68_0.pdf

Peterson institute for international economics. (2014) PIIIE Briefings: NAFTA 20 years later, Dostupné na: <https://piie.com/publications/briefings/piieb14-3.pdf>

ROBERTS, P.C. (2013): The Failure of Laissez Faire Capitalism and Economic Dissolution of the West: Towards a New Economics For a Full World. Atlanta. ISBN: 978-80-7387-903-7

Villarreal, M. A. and Fergusson I. F. (2015): The North American Free Trade Agreement (NAFTA). Dostupné na: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>

Předběžný termín obhajoby

2016/17 LS – PEF

Vedoucí práce

doc. Ing. Karel Tomšík, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 5. 1. 2017

prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 26. 1. 2017

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 30. 03. 2017

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Vliv dohody NAFTA na ekonomický vývoj Severní Ameriky – srovnání s EU" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 31.3.2017

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala především vedoucímu práce doc. Ing. Karlu Tomšíkovi, Ph.D. za podnětné rady a cenné připomínky při zpracování této práce.

Vliv dohody NAFTA na ekonomický vývoj Severní Ameriky – srovnání s EU

Souhrn

Předmětem práce je severoamerická dohoda o volném obchodu – NAFTA, která je v platnosti již 23 let a za tuto dobu ovlivnila více či méně hospodářský vývoj celého regionu. Práce ve své teoretické části popisuje celý proces předcházející jejímu vzniku, shrnuje jedinečné charakteristiky, oblasti dohody a očekávání. V analytické části je na základě dostupných dat o ekonomikách signatářských států provedena analýza hospodářských výsledků a naplnění nadějí v souvislosti s dohodou. Větší pozornost je věnována zejména rozvojovému Mexiku a jeho obchodní bilanci s USA, jakožto nejvýznamnější příčině kritiky. Součástí bylo také srovnání dohody NAFTA s EU. Poslední část je věnována přetrvávajícím problémům a jejich řešení, budoucímu vývoji a nynějšímu postoji členských států k dohodě.

Klíčová slova: zóna volného obchodu, regionální integrace, liberalizace, globalizace, Severní Amerika, regionální hospodářská spolupráce, NAFTA, severoamerický obchod

Impact of NAFTA agreement on economic development in states of North America – comparison with EU

Summary

The subject of this master thesis is the North American Free Trade Agreement – NAFTA, which was signed 23 years ago and during that time had influenced an economic performance of the region. The theoretical part describes a proceeding negotiation of the Agreement. It summarizes unique characteristics, trade areas and member's expectations. The analytical part, based on available data of North American economy, analyses foreign trade within the region and fulfilment of Agreement expectations. Closer attention is focused on developing country – Mexico and its trade balance with the US, which leads to the current tension. NAFTA and EU comparison was also included. The last part of thesis is devoted to the continuing problem and their solutions, future accession of new members and current attitude of member states to the agreement.

Keywords: Free Trade Zone, regional integration, liberalization, globalization, North America, regional economic cooperation, NAFTA, the North American trade

Obsah

Úvod.....	9
Cíl práce a metodika	10
Cíl práce	10
Metodika	10
1. Severoamerická zóna volného obchodu – NAFTA.....	11
1.1. Regionální hospodářská spolupráce	11
1.2. Okolnosti předcházející vzniku NAFTA	12
1.3. Základní charakteristiky NAFTA.....	18
1.3.1. Konstituování dohody	18
1.3.2. Stanovení cílů a očekávání.....	21
1.3.3. Stěžejní oblasti dohody.....	21
1.4. Orgány NAFTA	24
1.5. Motivy jednotlivých zemí ke vstupu do NAFTA	25
2. Ekonomiky členských zemí.....	31
2.1. USA.....	31
2.2. Kanada	33
2.3. Mexiko	38
2.3.1. Vývoj Mexika před vstupem do NAFTA.....	38
3. Výsledky činnosti NAFTA a stav naplnění očekávání za dobu existence.....	42
3.1. Hodnocení výsledků NAFTA.....	42
3.2. Zahraniční obchod USA s Mexikem v rámci největších partnerů.....	45
3.3. Porovnání NAFTA s EU	51
4. Řešení stávajících problémů.....	52
4.1. Stávající problémy.....	52
4.2. Další směr NAFTA	56
4.3. Došlo ke změně strategického přístupu členských zemí?.....	63
Závěr.....	66
Seznam použité literatury	69
Seznam tabulek.....	72
Seznam grafů	72
Seznam použitých zkratk	73

Úvod

Severoamerická dohoda o volném obchodu vstoupila v platnost v roce 1994 a byla jedinečná svého druhu. Dohoda byla jedinečná převážně svým progresivním obsahem a také členskými zeměmi, které kromě Kanady a Spojených států amerických, dokreslovala rozvojová ekonomika Mexika. Svoji charakteristickou se jedná o regionální uskupení, které svým ekonomickým i populačním rozsahem zůstává již od počátku největším svého druhu na světě, což hraje velkou roli v celé světové ekonomice. Některá ustanovení byla na svou dobu velmi pokroková, čímž se NAFTA stala vzorem pro mnohé další regionální dohody.

USA a Kanada řadíme k největším ekonomickým a politickým velmocím světa a již v době před vznikem NAFTA měly dlouhou tradici postupné mnohostranné liberalizace obchodu, v rámci Všeobecné dohody o obchodu a clech (General Agreement of Tariffs and Trade – GATT). Zatímco rozvojové Mexiko s velmi restriktivním režimem začalo jednostranně liberalizovat a otevírat se světu až několik let než došlo k podpisu NAFTA, kdy se také připojilo ke GATT. I přes veškeré tyto rozdíly se všechny tři země dokázaly dohodnout na společných pravidlech a fungování této neobyčejné dohody, která se zakládala na rovnosti všech tří zúčastněných stran. Je tomu více než 23 let, co dohoda vešla v platnost a za tuto dobu se na každé zemi ať již více či méně projeví její efekty.

Tato práce si klade za cíl, jak se působení dohody projevilo na vývoji severoamerického kontinentu a nakolik se promítla do fungování jednotlivých členských ekonomik. Dílčím cílem bude zohlednění výsledků spolupráce mezi jednotlivými členskými státy a jejich vývoj do budoucna. Hlavním cílem této práce je zjistit, zda NAFTA naplnila původní očekávání členských zemí a hlavně, jak se za tuto dobu změnily jejich strategické přístupy k této dohodě.

Cíl práce a metodika

Cíl práce

Hlavním cílem této práce je analýza vlivu nejvýznamnější severoamerické dohody o volném obchodu na ekonomiku členských států za dobu její platnosti, naplnění očekávaných přínosů a hrozeb a nalezení existujících problémů uvnitř zóny narušující mezinárodní spolupráci. Dále zhodnocení, jakým způsobem se změnil přístup členů k této dohodě a predikce dalšího vývoje integrační spolupráce v regionu. Dílčím cílem byla komparace a nalezení společných znaků této dohody s Evropskou unií, což se v průběhu práce ukázalo vzhledem k odlišnému stupni integrace poměrně neporovnatelné.

Metodika

Práce v teoretické části nejčastěji pracuje s podrobnou deskripcí jako nástroj vhodný k uvedení politicko-hospodářské situace v jednotlivých státech. Pomocí analýz ekonomických časových řad posledních sledovaných let je dosaženo objektivního posouzení vývoje národních ekonomik i jeho částečné predikce. V práci je použita také komparace makroekonomických ukazatelů jednotlivých světových ekonomik.

1. Severoamerická zóna volného obchodu – NAFTA

1.1. Regionální hospodářská spolupráce

Regionální hospodářské integrace umožňují zemím společně soustředit iniciativu na nadnárodní otázky, které jsou relevantní pro jejich stupeň vývoje, jakož i podporovat zahraniční obchod v rámci regionu. Zejména v posledním desetiletí došlo k nárůstu těchto hospodářských uskupení, které jsou zaštiťovány pod více než sto obchodních smluv. Tyto regionální uskupení utvářejí zónu volného obchodu, či se jí blíží v závislosti na stupni integrace. Mezi jednotlivými zeměmi jsou upravovány zejména celní překážky, které znesnadňují a zdražují vzájemný obchod. Některá ujednání o nadnárodní spolupráci vyústila v dohody klíčové při tvorbě hospodářské spolupráce¹. Regionální hospodářské integrace je možné rozdělit na čtyři hlavní typy:

- 1) Zóna volného obchodu. Představuje nejjednodušší formu hospodářské spolupráce. Členské země jsou zavázány odstranit všechny překážky vzájemného zahraničního obchodu dle smluvních ujednání, ale samostatně určují svoji obchodní politiku s nečlenskými státy. Příkladem je severoamerická dohoda o volném obchodu (NAFTA), která je předmětem této práce.
- 2) Celní unie. Tento typ podporuje hospodářskou spolupráci podobně jako v zóně volného obchodu. Primární rozdíl spočívá v podobném přístupu při obchodování s nečlenskými zeměmi. Jednou z takových dohod je Rada pro spolupráci zemí v oblasti Perského zálivu (GCC).
- 3) Společný trh. Jedná se o vyšší stupeň vytvoření ekonomicky integrovaného trhu mezi členskými zeměmi. Obchodní překážky jsou odstraněny, stejně jako jakákoli omezení v souvislosti s pohybem pracovních sil a kapitálu mezi jednotlivými zeměmi. Stejně jako celní unie existuje společná obchodní politika pro obchod s nečlenskými národy. Hlavní výhodou pro pracovníky je, že již nepotřebují víza nebo pracovní povolení pro práci v jiné členské zemi. Jako příklad je možné uvést Společný trh pro východní a jižní Afriku (COMESA).

¹ Mason A. Carpenter and Sanjyot P. Dunung (2016): International Business: Opportunities and Challenges in a Flattening World. . [Online] Available at: http://catalog.flatworldknowledge.com/bookhub/3158?e=fwk-168388-ch06_s02

- 4) Hospodářská unie. Při vstupu se země zavazují k odstranění všech obchodních překážek a přijímají společnou hospodářskou politiku. Tomuto stupni integrace se nejvíce přiblížila Evropská unie (EU)².

Se vznikem regionálních dohod jsou spojeny výhody na jedné straně podobně jako nevýhody na straně druhé. Jednou z výhod je vytvoření obchodu. Tyto dohody pomáhají vytvářet více příležitostí tím, že odstraní překážky pro obchod a investice. V důsledku snížení nebo odstranění cel znamená nižší ceny pro spotřebitele v jednotlivých zemích. Uvádí se i významný vliv regionální hospodářské integrace na vyšší tempo růstu v méně rozvinutých zemích. Odstraněním omezení pohybu pracovních sil může také pomoci rozšířit pracovní příležitosti. Jednou z výhod může být uvedena i snadnější shoda a spolupráce. Členské sty mohou snáze souhlasit s menším počtem zemí. Regionální pochopení a podobnost rovněž napomáhá k užší politické spolupráci. Odvrácenou stranou je odklon obchodu. Členské země obchodují více mezi sebou než s nečlenskými národy. To může znamenat obchodování s méně efektivním a dražším obchodním partnerem z členské země na úkor lepšího z nečlenské země. V tomto smyslu, slabší společnosti mohou být neúmyslně dohodou chráněny a zvýhodňovány. Negativní stránkou je přesunování výroby na levnější pracovní trh v rámci členských zemích. Tato politika ale značně vyčerpává zdroje tamější země a přesouvá je do země vyspělejší. Hlubší integrace může znamenat také ztrátu národní suverenity. S každým dalším jednáním a úpravou dohody se země často vzdávají dalších ze svých politických a ekonomických práv³.

1.2. Okolnosti předcházející vzniku NAFTA

Jak se v posledních desetiletích vyvíjí mezinárodní ekonomické vztahy, je ovlivněno zejména stupněm regionální integrační spolupráce, prostřednictvím které se uskuteční až polovina celosvětového obchodu. Kromě tohoto kvantitativního přínosu přinesly regionální dohody i jiné výhody signatářským zemím včetně posílení a prohloubení forem spolupráce. Dohody nepřinášejí jen odstranění obchodních bariér, ale zároveň komplexně řeší i liberalizaci vzájemných ekonomických vztahů, zahrnující otevřený trh zboží, služeb i kapitálu. Důsledek volného pohybu výrobků a výrobních faktorů na přelomu 80. a 90. jsou nové formy

² Mason A. Carpenter and Sanjyot P. Dunung (2016): International Business: Opportunities and Challenges in a Flattening World. . [Online] Available at: http://catalog.flatworldknowledge.com/bookhub/3158?e=fwk-168388-ch06_s02

³ Taktéž

regionálních integrací a Evropská unie už přestává být jediným regionálním uskupením s hlubokým stupněm integrace.⁴

Snaha o bezcelní obchod mezi sousedními státy Kanadou a Spojenými státy byla zaznamenána již od poloviny 19. století. Jejím vyústěním byla Dohoda o volném obchodu přírodními produkty, v platnosti období od roku 1854 do 1865. Na začátku a v průběhu první poloviny 20. století došlo k uzavírání dalších bilaterálních dohod snižující nebo odstraňující některá cla pro zboží směřující z Kanady do USA. Později, v roce 1944, vznikla dohoda přinášející eliminaci celních poplatků na zemědělské výrobky a rovněž se tyto dva severoamerické státy staly svými největšími obchodními partnery. O čtyři roky později již USA předložily návrh budoucí dohody o volném obchodu, ke kterému obě velmoci usilovně cílily, ale nátlakem veřejného mínění Kanadčanů byla jednání tamní vládou přerušena.⁵

Následující fáze byla pouze v rámci sektorových dohod, z kterých nejvýznamnější byl z roku 1965 „Auto-Pact“. Touto dohodou vzniklý bezcelní obchod s automobily včetně jejich součástí značně přispěl k vytvoření společného automobilového trhu. Tato dohoda umožnila automobilkám v Severní Americe integrovat výrobu i marketingové aktivity společně v USA i Kanadě a získat tím konkurenční výhodu oproti ostatním světovým výrobcům a obchodníkům s automobily. Kanadě to přineslo i výhodné podmínky prostřednictvím zajištění budoucích investic a produkce v dalších letech. Začátek konce dohody přišel v 90. letech, kdy se začaly šířit negativní ohlasy nečlenských států kvůli poměrně vysoké míře diskriminace ostatních výrobců. To vedlo k oficiální stížnosti Evropské unie a Japonska u Světové obchodní organizace a v roce 2001 byl Auto Pact zrušen.⁶ K obnovení dalších jednání o volném obchodě došlo až rokem 1986.

Výrazný posun regionální integrace v celosvětovém měřítku k novému regionalismu přišel na přelomu 80. a 90. let. Změna se připisuje nespokojenosti s multilaterálním vyjednáváním o Všeobecné dohodě o clech a obchodu (General Agreement on Tariffs and Trade/ GATT). Výše zmíněné obnovení vyjednávání v roce 1986 bylo zahájeno sedmým Uruguayským kolem, jehož se účastnilo na 105 vlád. Důvodem byl i ambiciózní program řešící problémy zemědělství či textilního průmyslu společně s novou oblastí služeb, kterou se nezabývala GATT. Řešit se mělo fungování systému dohody, zdokonalení dozoru i otázka,

⁴ Cihelková, E. & kol. (2004). *Světová ekonomika: základní rysy a tendence vývoje*. 2. vyd. Praha: Oeconomica. str. 129

⁵ Cihelková, E., Kunešová, H. & kol. (2006). *Světová ekonomika, nové jevy a perspektivy*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck. str. 141-142

⁶ CBC News, 2001. *Auto Pact Defunct Monday*. [Online] Available at: <http://www.cbc.ca/news/canada/auto-pact-defunct-monday-1.254724>

jak řešit spory. Dále bylo na programu jednání o revidovaných pravidlech ochrany, dotací a antidumpingu a nastavení nových pravidel investičních opatření či ochrana duševního vlastnictví.

Ukončené jednání mělo být v Bruselu v prosinci 1990, ale vzhledem k zdlouhavému vyjednávání zejména v oblasti zemědělství nastalo zpoždění o 4 roky. Mezi hlavní výsledky je možné zmínit snížení vážených průměrných celních sazeb o 38 %, přijetí dohody o aspektech práv duševního vlastnictví, dohodu o investičních opatřeních spojené s obchodem (Trade Related Investment Measures Agreement/TRIMs), vznik jednotného a předvídatelného systému řešení sporů a konečně i uzavření dohody o zemědělství, která poprvé zahrnovala i obchod se zemědělskými produkty v plném rozsahu pod principy GATT. Jednání přineslo i posílení nařízení o antidumpingu, dotací a ochraně. Oděvní průmysl se v rámci nové dohody bude postupně včleňovat pod GATT a menší neucelené dohody o omezení exportu tím budou nahrazeny. Uruguayské kolo znamenalo pravděpodobně ten poslední krok ke vzniku Světové obchodní organizace (World trade organization/WTO) fungující od 1. 1. 1995. WTO byla složena ze 125 členů a spravovala 15 mnohostranných dohod.

Ačkoliv Uruguayské kolo v rámci GATT nakonec přineslo své výsledky, doba vyjednávání se protáhla oproti plánu na dvojnásobek. To se stalo podnětem některým zemím, včetně USA, aby začaly prozkoumávat další možnosti integrace. Hledanou alternativou se nabízela regionální integrace, ať už z důvodu jednoduššího vyjednávání při menším počtu účastníků či individuálním podmínkám charakteristické pro danou oblast. Tím v 90. letech začala nová etapa nových regionálních dohod.⁷

Jakým způsobem se formovala zóna volného obchodu na severoamerickém kontinentem se výrazně odrazilo vývojem USA v procesu globalizace a postavením států ve světové ekonomice. Spojené státy sice dlouhou dobu hledaly pro své ekonomické problémy bilaterální řešení, ale rovněž i od začátku GATT podporovaly rozvoj multilateralizmu. Avšak mnohostranná liberalizace se pro ně začala od 70. let stávat bariérou při uplatňování svých zájmů. Příčinou je uvolňování obchodu, které se v rámci GATT určuje tempem liberalizace nejpomalejších států. To přirozeně zpomaluje země snažící se o rychlejší tempo. Rovněž podle stížností vyspělých zemí z tohoto mnohostranného systému nejvíce těží rozvojové země, a to i bez jejich výrazné snahy snižovat vnější bariéry. Ve spokojenosti států s dohodou bránily také těžko řešitelné a často nedořešené otázky z oblastí služeb, ochrany duševního

⁷ Cihelková, E., Kunešová, H. & kol. (2006). *Světová ekonomika, nové jevy a perspektivy*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck. str. 141

vlastnictví nebo zahraničních investic, které jsou pro americkou ekonomiku klíčové.⁸ Z těchto důvodů se spojené státy snažily vytvořit uskupení usilující v rámci posílení vzájemné spolupráce a liberalizace obchodu otevřelo další možnosti rozvoje hospodářství zemí a napomohlo k jejich vyšší konkurenceschopnosti.

USA s ambicemi bilaterální spolupráce nemířily pouze k severnímu sousedovi. Mexiko pro ně představovalo významný potenciální trh, a tudíž vhodný obchodní partner. Přelomovým rokem této spolupráce se stal rok 1985, kdy v Mexiku začaly velmi význačné politické a ekonomické reformy a díky nim uzavřelo během čtyř let hned několik obchodních dohod tvořící pilíř nadcházející hlubší spolupráce s USA. První takovou byla Dohoda o subvencích a odvetných clech zavazující Mexiko upravit svůj program subvencování a USA přehodnotit odvetná cla na mexický dovoz. Další dohoda přišla o dva roky později, v r. 1987 a obsahovala řešení bilaterálních sporů prostřednictvím konzultací a bezodkladných jednání. Následovala dohoda z roku 1989 upravující další kola dvoustranných jednání, zejména otázek intelektuálního vlastnictví. Po tomto období se navýšil obchod se zbožím mezi oběma zeměmi dvojnásobně. Export amerického zboží do Mexika vyšplhal v r. 1992 na 40 mld. USD a mexický vývoz do Států dosáhl hranice 30 mld. USA, to představovalo do té doby historické maximum.⁹ Na těchto vynikajících obchodních výsledcích měly kromě dohod jistě vliv i liberalizace a reformy ekonomiky probíhající na mexickém území v průběhu druhé poloviny 80. let.

Je důležité zmínit i vývoj celkového obchodu mezi zeměmi USA-Kanada-Mexiko před výše zmíněným rokem. Graf 1 ukazuje jeho pozvolný růst od sledovaného roku 1985 do r. 1992. Jedinou výjimkou, kdy nastal propad, je rok 1986, v němž poklesl hospodářský růst ve všech 3 zemích, mírně v Kanadě a více potom v Mexiku. Tam se propadl dokonce do záporných hodnot (viz tabulka 1). Jak dále ukazuje tabulka 1, v celém období vznikaly velké výkyvy hospodářského růstu a určit trend jeho vývoje je velmi složité. Důležitou roli hraje v případě nestabilního vývoje v Mexiku mimo jiné start velkého množství reforem.

⁸ Cihelková, E. & kol. (2004). *Světová ekonomika: základní rysy a tendence vývoje*. 2. vyd. Praha: Oeconomica. str. 135

⁹ Cihelková, E., Kunešová, H. & kol. (2006). *Světová ekonomika, nové jevy a perspektivy*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck. str. 141

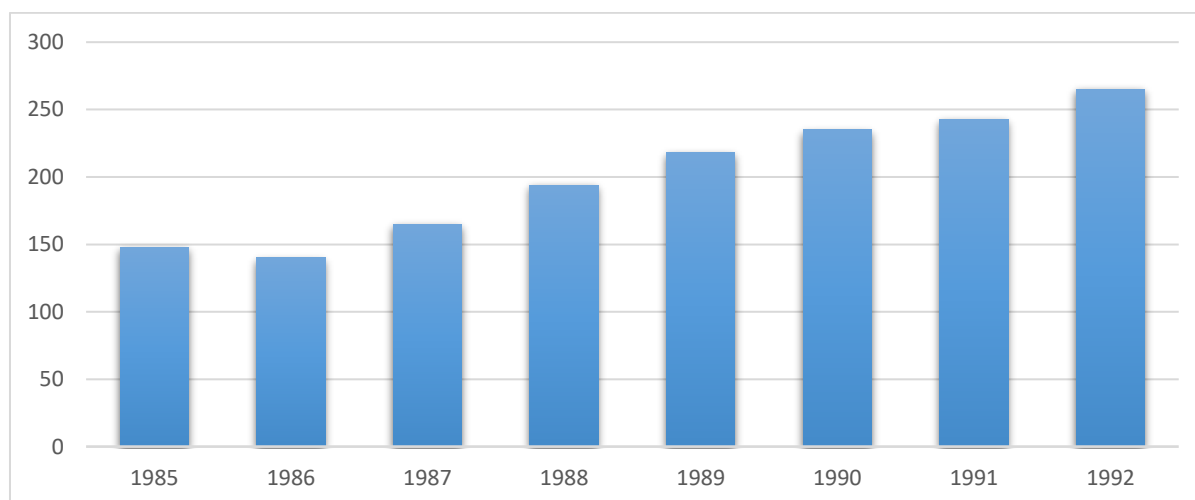
Tabulka 1: Vývoj HDP v Mexiku, Kanadě a USA v letech 1985 - 1992 (roční % změna)

Země	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Mexiko	2,2	-3,1	1,7	1,3	4,1	5,1	4,2	3,5
Kanada	4,8	2,4	4,3	5	2,6	0,2	-2,1	0,9
USA	4,1	3,5	3,2	4,1	3,6	1,9	-0,2	3,4

Zdroj: Mezinárodní měnový fond

V rámci sledovaných let má vzájemný obchod stoupající tendenci s nejvyšším nárůstem v letech 1987-1989. Důvodem rychlého tempa růstu by mohl být počátek intenzivnější bilaterální spolupráce mezi USA a Mexikem na jedné straně a dokončení příprav a vznik kanadsko-americké Dohody o volném obchodu (Canada-United States Free Trade Agreement/CUSFTA) na straně druhé. Vývoj celkového obchodu jasně naznačuje, že vzájemné obchodní vztahy mezi zeměmi se každým rokem posilovaly, jestliže průměrné meziroční tempo růstu bylo více než 7 % v z objemu 150 mld. USD v roce 1985 se vzájemný obchod vyšplhal v r. 1992 na hodnoty přesahující 260 mld. USD.

Graf 1: Vývoj obchodu mezi Mexikem, Kanadou a USA v letech 1985 - 1992 (mld. USD)



Zdroj: Vlastní zpracování dle US Foreign Bureau, statistiky zahraničního obchodu

Do vzniku dohody NAFTA je na území Severní Ameriky za nejvýznamnější bilaterální počín považována výše zmíněná CUSFTA, platící od 1.1. 1989. Tato dvoustranná dohoda je typickou ukázkou nového regionalismu. Hlavní obsah tvoří ustanovení o vládních zakázkách, technických překážkách obchodu, soutěžní politice, právech duševního vlastnictví a v neposlední řadě volném pohybu služeb a investic. Konkrétní cíle, kterými se odlišovala od ostatních existujících dohod o zóně volného obchodu jsou:

- zrušit do roku 1998 všechny stávající cla. Některé byly zrušeny bezodkladně, k dalším mělo dojít během 5-10 let.
- zachovat stávající Auto Pact a naopak zpřísnit pravidla o původu zboží za účelem ochrany domácích výrobců.
- poskytnout státní záruky dodavatelům služeb a liberalizovat finanční sektor.
- finančně podpořit vzájemné investice, rozšířit trhy pro zakázky domácích producentů a garantovat stejné podmínky všem bez ohledu na zemi exportu
- zformovat komisi pro řešení obchodních sporů vznikající při volném obchodu. Tento bod si prosadila Kanada.
- zrušit omezení exportu a importu energetické produkce. To zahrnovalo i minimální ceny pro export.¹⁰

O CUSFTA usilovala zejména Kanada, pro kterou byly USA vždy největším obchodním partnerem. Vedly ji k tomu obavy změny v politice vůči kanadské produkci ze strany Států. Ministerstvo obchodu a Komise pro mezinárodní obchod (International Trade Commission/ITC) totiž vyhovělo desítkám žádostí od amerických firem a průmyslových odvětví na zavedení antidumpingových a vyrovnávacích cel.¹¹ Důvod je zřejmý – pocit ohrožení kanadským dovozem. S tímto se později CUSFTA vyrovnala pomocí odvolací procedury umožňující oboustranné přezkoumání obdobných rozhodnutí. V obou zemích bylo dohodou odstraněno množství tarifních překážek a překonávaly se postupně další.

Ambice na dohodu CUSFTA byly velké, ale postupem času se ukázalo, že byly těžko naplnitelné. Vliv dohody na vzájemný obchod byl pouze nepatrný, protože ekonomiky obou zemí více ovlivňovaly makroekonomické výkyvy než bilaterální odstranění cel.¹² Příčinou byla nepochybně i dlouhodobá bilaterální spolupráce, vysoká úroveň provázanosti obou ekonomik i faktem, že celní omezení nebyla ani před vznikem dohody velká. CUSFTA se dá proto pokládat za spíše formální modifikaci předchozích dohod a předskokanem nadcházející severoamerické dohodě o volném obchodu.

Není možné opomenout ani další velký impulz k severoamerické integraci, a to vývoj v té evropské. Evropská společenství (European Communities/EC) se rozrostla po dalších rozšířeních v 80. letech o další členy, tzn. k původní Belgii, Dánsku, Francii, Irsku,

¹⁰ Villarreal, M. A. & Fergusson, I. F. (2015). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. [Online] Available at: <http://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>

¹¹ Mirza, H. (1998). *Global competitive strategies in the new world economy: Multilateralism, regionalism and the transnational firm..* Massachusetts: Edward Elgar Publishing. str. 121-122

¹² Cihelková, E., Kunešová, H. & kol. (2006). *Světová ekonomika, nové jevy a perspektivy*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck. str. 143

Lucembursku, Německu, Nizozemsku a Velké Británii přibyly také Portugalsko, Řecko a Španělsko. Menšímu rozšíření se dočkalo také Evropské sdružení volného obchodu (European Free Trade Association/EFTA). Rokem 1986 byl přijatý Jednotný evropský akt, který se stal důležitým počinem ke vzniku vnitřního trhu EC v r. 1993. Přípravy na přijetí smlouvy k založení EU a jednání k Maastrichtské smlouvě byly zahájeny. Odmítavý postoj vyspělých západoevropských zemí vstoupit do EU dal vzniknout rozsáhlé mezinárodní smlouvě Evropskému hospodářskému prostoru v r. 1994 a uzavření asociačních dohod s teprve transformujícími se středoevropskými a východoevropskými ekonomikami.¹³

1.3. Základní charakteristiky NAFTA

Již před vznikem dohody NAFTA patřily Kanada i USA mezi nejrozvinutější státy světa s pevnou tradicí liberálních politik a ekonomik, zatímco situace v Mexiku byla jejich protipól. Kroky Mexika po skončení druhé světové války směřovaly k protekcionismu, jenž zapříčil hospodářský propad. Důvody, které k tomuto směru vedly bylo v první řadě dosažení nezávislosti Mexika na USA a také pak podpora domácího hospodářství. O tom, jaký dopad tyto rozhodnutí měly se ukázalo na konci 80. let, kdy mexická ekonomika těžko bojovala s hospodářským úpadkem, vysokou inflací a prohloubením zahraničního dluhu. S přispěním dosavadních špatných zkušeností svůj přístup mexická vláda vzápětí změnila a hospodářskou politiku směřovala cestou postupné liberalizace. Například hladina mexické mzdy před založením NAFTA nedosahovala ani jedné sedminy platů ve Spojených státech. Tato skutečnost byla velmi diskutována i americkými odborovými skupinami, které se obávaly vysoké nezaměstnanosti způsobené levnou pracovní silou. Naproti tomu, mexická vláda po podpisu dohody a otevřením trhu měla obavu o ztrátu kontroly nad vlastním územím.¹⁴

1.3.1. Konstituování dohody

Prvotní návrhy na smlouvu spojující všechny tři severoamerické země byly proneseny již v roce 1979 Ronaldem Reaganem v rámci kandidatury na amerického prezidenta. Od dohody očekával především volnější pohyb zboží a osob mezi těmito státy.¹⁵ Počátek 80. let

¹³ Europa.eu. (2011). *Historie Evropské unie 1980-1989*. [Online]

Available at: https://europa.eu/european-union/about-eu/history/1980-1989_cs

¹⁴ International Democracy Watch. (2012). *North American Free Trade Agreement*. [Online]

Available at: <http://www.internationaldemocracywatch.org/index.php/north-american-free-trade-agreement>

¹⁵ North American forum on integration. (2012). *NAFTA Timeline*. [Online]

Available at: <https://www.scribd.com/document/99848477/Fina-nafi-Nafta-Timeline>

jsou jednání směřována spíše k severnímu spojenci – Kanadě, se kterou na jejich základě vznikla výše zmíněná dohoda CUSFTA.

Pro Kanadu byla zóna volného obchodu s jejím jižním sousedem od začátku více emocionálním než ekonomickým tématem. Bližší ekonomické vazby na USA v některých kanadských občanech vyvolávalo obavy o ztrátu národní identity, kanadské suverenity či dokonce národnosti. Přijetí volného obchodu bylo popisováno jako fundamentální změnu v kanadské politice, která může přinést revoluci. Ve skutečnosti už oba státy vzájemně obchodovaly téměř bezcelně a volný obchod tedy nebyl tím hlavním problémem. Z kanadské strany byl vnímán problém stále se navracející snaha o protekcionismus amerického zboží, který bránil trvale bezpečnému přístupu na trh Států. O podporu občanů při iniciativě k posílení spolupráce s USA požádal v roce 1985 kanadský liberální ministr financí a předseda komise pro ekonomiku Donald Macdonald, jenž věřil, že volný obchod se Státy je řešením k nejlepší možné ekonomické budoucnosti Kanady.¹⁶

Navzdory averzi k tématu volného obchodu byl kanadský ministerský předseda Brian Mulroney ochotný v roce 1985 na Tripartitním summitu (Shamrock Summit) téma projednat s Ronaldem Reaganem. Na základě těchto jednání vydal kanadský parlament prohlášení doporučující Kanadě zvážit komplexní obchodní dohodu s USA. Mezitím prezident Reagan seznámil Kongres s úmyslem vyjednávat zónu volného obchodu s Kanadou.¹⁷

K oficiálnímu začátku vyjednávání došlo v květnu 1986. Kanadská vláda vážnost jednání nepodceňovala, a proto mimo jiné vytvořila speciální Kancelář pro vyjednávání obchodu (Trade Negotiations Office/TNO), jenž byla svěřena iniciativa vyjednávání. Zástupci TNO měli určeny dva cíle, kterých chtějí dosáhnout. Jedním z nich bylo vytvořit smlouvu ukončující omezování kanadských exportů prostřednictvím zneužívání zákonů na ochranu obchodu. Druhým cílem bylo prosazení závazné rozhodovací procedury zajišťující nestranné a spravedlivé řešení bilaterálních neshod.¹⁸

Značně obtížné jednání mezi oběma stranami trvalo více než rok a půl. Zkomplikovalo ho mnoho různých rozporů, které nakonec díky dostatku politické vůle našly kompromis. V roce 1988 byla dohoda o zóně volného obchodu CUSFTA mezi americkým prezidentem

¹⁶ Global Affairs Canada, 2016. *Global Affairs Canada*. [Online]
Available at: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/us-eu.aspx?lang=eng>

¹⁷ North American forum on integration. (2012). *NAFTA Timeline*. [Online]
Available at: <https://www.scribd.com/document/99848477/Fina-nafi-Nafta-Timeline>

¹⁸ Global Affairs Canada, 2016. *Global Affairs Canada*. [Online]
Available at: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/us-eu.aspx?lang=eng>

Reaganem a kanadským premiérem Mulroneym podepsána a 1.1. následujícího roku vstoupila v platnost. Jakmile tato dohoda vznikla, vláda Spojených států započala jednání zóny volného obchodu s Mexikem, což u kanadské vyvolalo rozpaky. Politické i ekonomické vztahy mezi Mexikem a Kanadou byly z historického hlediska vždy velmi slabé. I proto se Kanada obávala, že potenciální smlouva USA s Mexikem může narušit pracně vyjednané výhody v rámci dohody CUSFTA. To se stalo prvotním a nepříliš nadšeným signálem této země pro připojení i k tomuto vyjednávání s tím, že USA proti tomu neměly námitky. Priorita kanadské vlády byla jasná – ubránit své obchodní vztahy se Spojenými státy. O navázání nových s Mexikem z počátku příliš neusilovala.¹⁹

Dohoda mezi zúčastněnými stranami o zóně volného obchodu byla uzavřena v srpnu 1992, s platností od 1. ledna 1994 a vznikla v souladu s článkem XXIV. GATT a jejím přijetím se signatářské země posunuly do další fáze multilateralitu v rámci liberalizačního procesu.²⁰

Smyslem dohody NAFTA bylo vytvoření smluvního rámce pro vznik největší zóny volného obchodu na světě a současně vytvořit první reciproční ujednání o volném obchodu mezi rozvojovou zemí a vyspělými ekonomikami. Sjednotilo se území o celkové rozloze 21 558 mil. km² s dotýkající se více než 376 mil. občanů. Váha hospodářských potenciálů zúčastněných členů byla značně rozdílná. Při podpisu dohody byly leaderem a stále jsou největší ekonomika světa USA podílející se v roce 1993 na celkové produkci všech členů z 87 % s podílem občanů z 69 %. Jak dále ukazuje Tabulka 2, jediným ukazatelem, ve kterém nedominovaly Spojené státy je mírně větší rozloha Kanady.

Tabulka 2: Základní ukazatelé členských zemí NAFTA, pro rok 1993

Země	Plocha		Populace		HDP		HDP/ob.	
	mil. km2	%	mil. ob.	%	mld. USD	%	USD	%
USA	9629	44,7	260,1	69,0	6667,3	87,0	25591	51,3
Kanada	9971	46,3	28,6	7,6	563,7	7,3	19685	39,5
Mexiko	1958	9,1	88,0	23,3	436,1	5,7	4585	9,2
Celkem	21558	100,0	376,7	100,0	7667,1	100,0	49861	100,0

¹⁹ Global Affairs Canada, 2016. *Global Affairs Canada*. [Online] Available at: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/us-eu.aspx?lang=eng>

²⁰ Cihelková, E., Kunešová, H. & kol. (2006). *Světová ekonomika, nové jevy a perspektivy*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck.

1.3.2. Stanovení cílů a očekávání

Od dohody NAFTA nebylo slibováno pouze zmíněné odstranění bariér obchodu a usnadnění přeshraničního pohybu zboží a služeb, ale také podpoření podmínek spravedlivé hospodářské soutěže, navýšení investičních příležitostí, zajištění přiměřené a účinné ochrany práv duševního vlastnictví, vytvoření efektivní postupy pro realizaci dohody a řešení sporů, v neposlední řadě také vytvoření rámce pro další třístrannou, regionální a multilaterální spolupráci. Toto všechno mělo být zajištěno procedurální transparentností, nejvyššími výhodami plynoucí z dohody a zásadami národního zacházení.

Podpisem smlouvy všemi členskými státy byl v konečném důsledku očekáván jejich ekonomický růst a celkové zlepšení jejich ekonomické situace, to i za cenu počátečních nákladů, případně ztrát. Avšak nikdo na počátku fungování volné zóny nebyl schopný předpovědět, jaký reálný dopad tato smlouva přinese. Na to figurovalo příliš mnoho proměnných od zapojení rozvojového Mexika přes hospodářské krize apod. Její zastánci viděli výhody a přínosy ve vytvoření tisíců nových pracovních míst a zmírnění markantních ekonomických a sociálních rozdílů mezi Mexikem a ostatními členy. Naopak odpůrci se obávali, že tak silné propojení trhů může způsobit vysokou nezaměstnanost zejména amerických občanů, zapříčiněnou přílivem levné pracovní síly z jihu a také odsunu velké části výroby do Mexika, kde by výrobci šetřili velké množství svých nákladů.²¹

1.3.3. Stěžejní oblasti dohody

Z výše uvedených informací je patrné, že základním kamenem k NAFTA byla CUSFTA. Došlo v podstatě jen k jejímu rozšíření, zdokonalení a upřesnění podmínek. Velký důraz byl kladen na závazky Mexika zavést takový stupeň liberalizace ochodu a investic sjednaný mezi zbývajícími dvěma zeměmi a také do určeného roku 1998 zajistit jeho úspěšné dokončení. V zakládajícím dokumentu NAFTA je možné najít přes 1 200 stránek popisující jednotlivá ustanovení včetně změn, které čekají jednotlivá národohospodářská odvětví na základě volného obchodu.²²

Za nejvýznamnější části dohody se považují ty, které upravují 6 hlavních oblastí. Těmi jsou obecně obchod se zbožím, pravidla o původu zboží, obchod se službami, investice, řešení

²¹ Cihelková, E. (2000). *Rozvoj integračních procesů v severoamerickém regionu (NAFTA, resp. CUSFTA). Aktuální otázky světové ekonomiky č. 6/2000*. 1. vyd. Praha: VŠE.

²² Cihelková, E., Kunešová, H. & kol. (2006). *Světová ekonomika, nové jevy a perspektivy*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck.

sporů a ochrana duševního vlastnictví. Ani vznikem dohody nebyly zdaleka všechny překážky tarifního a kvantitativního charakteru u jednotlivých komodit odstraněny, navzdory tomu je tato dohoda ojedinělá tím, kolik oblastí obchodních vztahů upravuje a prohloubením integrace převyšuje ostatní dohody.

Investice

V oblasti investic byla dohoda velmi revoluční. Úplně zrušeno bylo velké množství opatření ztěžující investování, byla umožněna lepší ochrana jednotlivých investorů a stanovena pravidla pro vypořádání v případě obchodních rozepří. Smlouva v rámci oblasti řeší protisoutěžní praktiky, duševní vlastnictví, finanční služby, či možnosti dočasného vstupu podnikatelů do jednotlivých zemí za účelem obchodního jednání. Krok směrem dopředu znamenala snaha regulace nekalé soutěže a eliminace zakázaných praktik jak monopolů, tak menších společností a státních podniků. Poskytování finančních služeb byly stanoveny zásady, což mělo vést k jejich kontrole a regulaci. K výraznému zjednodušení mělo dojít také při investování jednotlivými zahraničními úřady, kdy už nebylo třeba požadovat žádná svolení. To bylo před vznikem dohody vnímáno jako velká překážka.

Opomenuty nezůstaly ani investice do energetiky. Dohoda zpřístupnila mexický trh americkým a kanadským společnostem, což poprvé v historii otevřelo i ty nejstřeženější sektory mexického domácího hospodářství jako byl ropný průmysl. Pro mexickou vládu dohoda v důsledcích znamenala i povolit, aby zahraniční firmy spravovaly či vlastnily místní elektrárny.

Další oblastí, kde měly nastat změny byla mezinárodní přeprava. Díky její liberalizaci se zefektivnila a snížily se její náklady. To opět vyvolalo největší změny v mexické politice. V návaznosti na podmínky smlouvy, Mexiko zrušilo restrikce a překážky mezinárodní nákladní přepravy. Transportní společnosti zbývajících dvou členských států dostaly právo svobodně uskutečňovat své jízdní trasy i na mexickém území. Předvstupní způsob přikazoval přeložení nákladu na mexických hranicích do nového vozu, ten pak mohl pokračovat do své cílové stanice. Tento postup byl časově náročný a zbytečně drahý. Navzdory tomuto zjednodušení je přeprava přes kanadsko-americké hranice stále mnohem efektivnější. Důvodem jsou zejména u těchto sousedních států nižší bezpečnostní podmínky pro řidiče.²³

Celní sazby

²³ Stenzel, P. L., (2016). *North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, místo neznámé: Reference for business.

Z původních 9 tis. celních sazeb na zboží mezi Mexikem a USA v roce 1993 jich podpisem smlouvy zůstala polovina a postupně bylo toto číslo ještě zredukováno do roku 1999 pod 3 tis. sazeb. Vzhledem k mexickému protekcionismu byly předvstupní průměrné celní sazby na dovezené zboží ze Spojených států do Mexika o více než 8 %²⁴ vyšší než na mexické zboží importované do USA.

Ne vždy bylo možné všechny pravidla sjednotit pro všechny členské země. V rámci sektoru zemědělství se dojednaly kromě stávající CUSFTA další dvě dvoustranné dohody. Jedna z nich platila mezi Kanadou a Mexikem, druhá tento sektor upravovala pro USA a Mexiko. Termín dokončení volného obchodu se zemědělskými výrobky na základě těchto konkrétních ustanovení byl stanoven do 15 let od vzniku dohody. Podle ustanovení měly být celní sazby na zemědělské výrobky rušeny postupně s tím, že u „citlivé“ produkce by ke snížení došlo až po delší době. To bylo vyjednáno proto, aby vznikl časový prostor pro jednotlivé výrobce, aby se mohli přizpůsobit novým podmínkám a konkurentům. Mezi těmito produkty se řadí například kukuřice, fazole v Mexiku a cukr a melouny v USA.

I oblasti telekomunikací byla věnována velká pozornost. Podobně jako v ostatních sektorech, jeho úroveň v Mexiku byla na výrazně nižší úrovni v porovnání s ostatními členy. Ceny telefonního připojení bylo vysoké, přičemž služby nebyly spolehlivé a proces připojení nových zákazníků k síti trval i dlouhé měsíce. Zrušením překážek a cel na dovoz telekomunikačního vybavení může vzniknout konkurenční prostředí. Očekávány byly i vklady amerických investorů do již fungujících mexických firem, i když jejich podíl nemůže překročit výši 49 %.²⁵

Životní prostředí

Problematika životního prostředí v rámci dohody byla řešena velmi komplexně. V době jednání o NAFTA byl v rámci této oblasti kladen důraz na dvě otázky. Jednou z nich je význam ochrany životního prostředí jako takového, a to či dohoda dokáže zajistit dostatečnou ochranu již platných zákonů a standardů pro ochranu přírody. Druhá otázka se zabývala problémem, zda je nezbytné harmonizovat opatření v jednotlivých zemích. V případě, že ano, jaký tedy zvolit postup dosažení. V preambuli NAFTA je vymezen pojem udržitelný rozvoj, který se stal jedním z hlavních cílů dohody v rámci životního prostředí. Ačkoliv je dosažení udržitelného rozvoje stěžejní, bohužel není nikde ve stanovách smlouvy uvedeno, jakým způsobem ho naplňovat.

²⁴ 12,4% průměrná celní sazba na import zboží z USA do Mexika versus 4,3% na zboží z Mexika do USA

²⁵ Stenzel, P. L., (2016). *North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, místo neznámé: Reference for business.

Ochrana obyvatel, zvířat, rostlin nebo zdraví je v rámci sanitárních a fytosanitárních opatření ponechávána také na vlastním přístupu každého jednotlivého státu. I v tomto případě to vyvolalo obavy Spojených států z odlišných úrovní této ochrany v jednotlivých členských státech, zejména v Mexiku. Ve stanovách dohody bylo zdůrazněno, že pro žádný ze zemí to nesmí být argument k diskriminaci zboží jiného členského států, nicméně může být požadována určitá úroveň kvality zboží vyrobené v souladu s životním prostředím.

Další zajímavostí je, že kromě volného pohybu zboží ustanovuje i volný pohyb služeb a investic, čímž se odchyluje od klasických dohod o volném obchodu. Na straně druhé není ve smlouvě zahrnutý volný pohyb osob, což je zejména opatření proti přívalu pracovních sil z Mexika. S těmito omezeními se nedá společný trh považovat za dokončený.²⁶

1.4. Orgány NAFTA

Vytyčené cíle dohody jsou naplňovány prostřednictvím různorodých vnitrostátních institucí, navzdory tomu musely vzniknout i nové orgány, kterými jsou:

- Komise pro volný obchod

Neboli Free Trade Commission/FTC plní roli ústředního orgánu. Je složen z ministrů nebo vládních úředníků jmenovaných jednotlivou zemí. Jednání se konají dvakrát ročně a jeho běžná činnost je s rozhodováním na základě konsenzu realizována výbory a pracovními skupinami.

- Sekretariát

Dalším významným článkem je Sekretariát, který je složen z americké, kanadské a mexické části se sídly v jednotlivých hlavních městech. Tady platí pravidlo, že jedna druhé má být „zrcadlovým obrazem“. Tento ojedinělý orgán zřídila FTC za účelem řízení dohodovacích smluvních opatření dohody. V jeho mandátu je zahrnuto i provádění podpůrných opatření ve vztahu ke komisi a pomoc skupinám, které se sice dotýkají činnosti komise, ale nezabývají se vyjednáváním. Další povinnosti plynou z podpory vyjednávání jsou určeny ve stanovách dohody a základ tomuto smírčímu a poradně administrativnímu orgánu dala organizační struktura dohody CUSTA.

²⁶ Gallagher, K. P., Peters, E. D. & kol., (2009). *The Future of North American Trade Policy: Lessons from NAFTA*. [Online] Available at: <http://www.bu.edu/pardee/files/2009/11/Pardee-Report-NAFTA.pdf>

- Středisko NAFTA

Jeho sídlem byl zvolen Dallas a vznikl jako bezplatná služba nabízená celními správami Spojených států a Mexika. Posláním je v první řadě poskytovat informace na otázky vztahující se k celním procedurám v rámci dohody.

- Severoamerická rozvojová banka

V rozvojových projektech zaměřené zejména na Mexiko hraje důležitou roli instituce nazvaná North American Development Bank. Náplní její komise je řešení důsledků dohody pro regionální zaměstnanost a životní prostředí. Funguje na základě poskytování účelových půjček a grantů.

Veškerá činnost jmenovaných institucí je hrazena jednotlivými členskými zeměmi. Analogicky jsou zainteresovány také na financování grantů a půjček spravované Severoamerickou rozvojovou bankou.²⁷

1.5. Motivy jednotlivých zemí ke vstupu do NAFTA

Ačkoliv ekonomiky členských zemí NAFTA jsou poměrně rozdílné, kromě hranic existuje i mnoho dalších společných znaků, které vedly k vytvoření dohody. Jedním z nich, uváděný jako klíčový společný motiv k tvorbě zóny volného obchodu, byl deficit běžného účtu platební bilance. Ke zlepšení této statistiky bylo nezbytné zvýšit exportní aktivitu každé z integrujících se zemí, a to nejen vzájemným obchodem, ale i v rámci celého světa. K dosažení vysoké celosvětové konkurenceschopnosti svých exportérů bylo optimální vytvořit společnou strategii a odstranit co nejvíce obchodních bariér.²⁸

Tabulka 3 ukazuje, jak si stály všechny zmiňované země ve své bilanci běžného účtu před podpisem dohody. Výrazně nejvyšší deficit ve sledovaných letech 1985–1993 kalkulovaly vždy USA, jedinou výjimku dodnes tvoří rok 1991, kdy se bilance částečně zotavila a dostala se do mírného přebytku. Tomu přispěl zejména převod peněžních prostředků zahraničních vlád v přibližné výši 100 mld. USD, určené k pomoci na zaplacení války v Perském zálivu. Spojené Státy jsou charakteristické nejvyšším deficitem na světě v absolutních číslech. Vývoj

²⁷ Klepárník, V. (2001). "Severoamerická dohoda o volném obchodu/North American Free Trade Agreement (NAFTA)". In BAŇOUCH, Hynek a Martin FEDORKO. *Mezinárodní organizace*. Brno: Mezinárodní politologický ústav. s. 235-254, 20 s. Mezinárodní organizace.

²⁸ Neumann, P. & Vít, Z. (2000). *Přístupy USA, Kanady a Mexika k vytvoření či budované zóně volného obchodu*. Praha: VŠE.

bilance běžného účtu velmi úzce souvisí s obdobími recese. V těchto obdobích se deficit běžného účtu snižuje. Důvodem je pokles HDP spojený s nižší domácí poptávkou. Ta negativně ovlivňuje import, a tudíž dochází ke snížení pasivního salda běžného účtu a obchodní bilance. Citlivost amerických importů je velmi vysoká na hospodářské podmínky v zemi.

Tabulka 3: Bilance běžného účtu členských zemí NAFTA v letech 1985-1993 (mld. USD)

Země	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
USA	-118,1	-147,2	-160,7	-121,2	-99,5	-79,0	2,9	-51,6	-85,0
Kanada	-5,7	-11,2	-13,4	-14,9	-21,8	-19,8	-22,4	-21,0	-21,8
Mexiko	0,8	-1,4	4,2	-2,4	-5,8	-7,5	-14,6	-24,4	-23,4

Zdroj: Vlastní zpracování dle dat Mezinárodního měnového fondu

Ačkoliv ani Kanada nedosahuje kladných hodnot ve své bilanci běžného účtu, oproti USA je patrný o poznání nižší deficit téměř ve všech letech. Nezaznamenávají ho takové výkyvy a v rámci sledovaného období je od roku 1989 jeho hladina každoročně celkem vyrovnaná v hodnotě kolem 21 mld. USD. Nejlépe ze sledovaných zemí je na tom z tohoto pohledu Mexiko, jehož bilance je na začátku období i v mírně kladných číslech nebo má deficit jen nepatrný. Další vývoj ukazatele je srovnatelný s tím kanadským a deficit se prohlubuje.²⁹

Následující podkapitola byla vypracována dle studie P. Neumanna a Z. Víta.

Spojené státy americké

Hlavním impulzem Států k dalšímu rozvoji liberalizace obchodu na severoamerickém území byly očekávané výsledky, které CUSFTA nepřinesla, a to zvýšení obchodu. Důvodem je především již vysoký stupeň liberalizace obchodních vztahů. Spojené státy tedy zacílily na svého jižního souseda, který pro ně představoval možnost významného rozšíření liberalizace obchodu. Oproti Kanadě, v Mexiku stále existovaly výrazné obchodní překážky a rozvojový potenciál vzhledem k velikosti a charakteru tamní ekonomiky byl výrazně větší. USA touto liberalizací doufaly v navázání na dynamický vývoj vzájemných obchodních vztahů mezi sousedy probíhající už od konce 80. let minulého století.

Obrovská poptávka po americkém zboží ze strany Mexika znamenala velký potenciál pro americkou ekonomiku. Poptávkový problém hraje v USA dlouhodobě klíčovou roli,

²⁹ NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>

neboť dynamický vývoj celé ekonomiky je závislý právě na odbytu výrobků a služeb. Z velkého nárůstu exportu do Mexika po liberalizaci trhu od poloviny 80. let se předpokládá nedostatečná saturace trhu a obrovský prostor rozšířit kupní sílu pro americké zboží na straně nabídky. Spojené státy se také domnívaly, že zvyšující se prosperita Mexika povede k navýšení mezd, což utlumí ilegální imigrační toky.

K rozvoji dalších integračních procesů motivovala vidina nových pracovních míst. V návaznosti na strukturální změny, zejména ve vyspělých ekonomikách, docházelo v průběhu 80. let k tvorbě nových pracovních míst jen ojediněle. Výjimkou nebyly ani USA, kde se v té době ekonomika vyrovnávala s poměrně vysokou mírou nezaměstnanosti. Od navázání hlubší spolupráce s okolními ekonomikami bylo slibováno větší množství snadno dostupných trhů, čímž by vzrostla poptávka po domácí produkci, a to by vyvolalo potřebu nových pracovních míst. Tato vize byla odmítána kritiky, kteří předpovídali, že se počet pracovních pozic ve Státech postupnou liberalizací vztahů s Mexikem spíše sníží.

Rozšířením integrační spolupráce by mohlo vést k navýšení amerického exportu, z čehož by profitovaly i tradiční americké odvětví jako ocelářský nebo automobilový průmysl, spotřební elektronika, textilní průmysl, informační technologie a další. Odbourání obchodních bariér v těchto odvětví přinese nové investiční příležitosti, které spolu s levnou pracovní silou vytvoří prostor pro vyšší produktivitu, nižší náklady a na světových trzích bude americké zboží konkurenceschopnější.³⁰

Jak již bylo výše zmíněno, při vzniku vzájemné dohody nepřímo motivuje také snaha o stabilizaci ekonomické, a především politické situace v Mexiku za cílem utlumit ilegální migraci na mexicko-americkou hranici. Velký význam má pro americkou ekonomiku, která je zaměřená zejména na terciální sféru, zvýšení poptávky po službách kvůli uvolnění obchodu v této oblasti. NAFTA by v porovnání s ostatními mezinárodními úmluvami měla přinést velmi vysokou úroveň ochrany duševního vlastnictví, jenž je oblast velmi citlivou pro americké výrobce. Tato dohoda by prostřednictvím přísných pravidel o původu zboží poskytovala ochranu americké domácí produkci proti té konkurenční, např. asijské, která k proniknutí na americký trh využívá kromě nízké ceny i strategická partnerství s ostatními zeměmi a těmito regulacemi by mohla být mírně limitována.

Na základě zmíněných důvodů vedoucích ke vzniku nové dohodě lze soudit, že za již existujících blízkých vztahů ke Kanadě, usilovaly Spojené státy o hlubší spolupráci

³⁰ Neumann, P. & Vít, Z. (2000). *Přístupy USA, Kanady a Mexika k vytvořené či budované zóně volného obchodu*. Praha: VŠE.

s Mexikem za účelem intenzivnějšího a jednoduššího přístupu na jeho trh, poskytující mnoho nových možností, jak americkou ekonomiku posílit a integrovat.

Kanada

Kanadská ekonomika je orientována výrazně exportně, jejíž největším partnerem jsou Spojené státy. Dle statistik o exportu je možné tvrdit, že na obchodu s nimi je přímo závislá. Hlavním cílem země při budování nových obchodních dohod bylo zajistit, aby už USA nemohly dále zneužívat protekcionismu a různých diskriminačních opatření, kdykoliv budou chtít. To bylo prosazeno již s dohodou CUSFTA a Kanada tudíž neměla žádný důležitý impuls jednat na dalších dohodách. Z toho důvodu se začátku smlouvání o dohodě NAFTA ani nezúčastnila, neboť Mexiko pro ni nepředstavoval významný obchodní partner. Navzdory tomu své rozhodnutí přehodnotila a do jednání se zapojila s defenzivním postojem. Možnost ztráty vlivu na vytváření pravidel v různých sférách severoamerického obchodu byla příliš riskantní a Kanada o toto slovo nechtěla přijít. Mimo toho měla také obavu z posílení vztahů mezi Spojenými státy a Mexikem, čímž by mohla ztratit právě ve prospěch jižního souseda. V ohrožení vnímala například svoji výhodnou pozici vůči USA v energiích a automobilovém průmyslu, kterou v rámci CUSFTA získala. Případná neúčast kanadské vlády při jednání by mohla znamenat samo vyloučení také na vyjednáváních o liberalizaci severoamerického obchodu.³¹

Perspektivu, která nabízela dohoda NAFTA byla daleko větší, než tomu bylo u kanadsko-americké dohody. Základním kamenem nové smlouvy sice byla CUSFTA, ale téměř ve všech oblastech se posouvá dál. To poskytlo Kanadě příležitost k vyřešení všech problémů ve vzájemných obchodních vztazích se Spojenými státy, jež nepokrývala CUSFTA. Jedním z nich byl stále komplikovaný přístup na partnerské trhy poskytování finančních služeb, vyrovnávací cla či státní zakázky. Další příležitost Kanada viděla v oblasti exportu zemědělských produktů a ryb do Mexika, ve stavebnictví, dopravních telekomunikacích aj.

Neposledním důvodem připojení kanadské vlády k jednání byla také reputace Kanady jako průkopníka a aktéra světové multilaterální spolupráce. V jejím zájmu proto nebylo se držet v pozadí při vytváření největší světové zóny volného obchodu a přijít o významnou vyjednávací pozici rovnocenného člena.

Mexiko

³¹ Neumann, P. & Vít, Z. (2000). *Přístupy USA, Kanady a Mexika k vytvořené či budované zóně volného obchodu*. Praha: VŠE.

Největší motivací na vytvoření zóny volného obchodu s největšími světovými ekonomikami mělo pravděpodobně rozvojové Mexiko. V první řadě ho k tomu vedlo usnadnění přístupu na americký trh, neboť jeho kupní síla byla v porovnání s domácí výrazně větší. To je pro zemi, která je silně exportně zaměřena na jednu zemi, lehké rozhodnutí k podpoření severoamerické zóny volného obchodu.

Zvolením hlavy státu Carlose Salinase reformy probíhající již od 80. letech dospěly ke svému významu. Ovlivnily nejen celou mexickou ekonomiku, ale výrazně liberalizovaly také vnější vztahy. Vytvoření NAFTA těmto reformám velmi přispělo, neboť tím byl proces liberalizace obchodu ještě rozšířen a zajistila se jeho udržitelnost.³²

Začátkem 80. let se Mexiko zařadilo mezi nejzadluženější země světa. K tomu také ztratilo schopnost splácet své závazky, čímž se eliminovala možnost získávat kapitál pomocí standartních půjček. Alternativa přímých zahraničních investic nebyla také příliš reálná, neboť vzhledem k nespolehlivým zárukám jejich bezpečnosti nebylo mexické prostředí pro investory atraktivní. NAFTA, jako možný garant vložených prostředků, tedy vzbuzovala velké naděje dosud nevídaného přílivu zahraničního kapitálu, zejména ze Spojených států. Důsledkem těchto přímých investic zároveň s přesunem americké výroby měly přinést Mexiku vyšší zaměstnanost a navýšení mezd. Tyto očekávání se částečně záhy naplnily. Velkou zásluhu dohoda a její ustanovení nesou za to, že se během krize znovu nevytvořily bariéry obchodu na ochranu domácího trhu. Dále se dohoda NAFTA zasloužila o rychlé poskytnutí úvěrů od Spojených států a dalších světových organizací. S přispěním dohody se zreformoval zahraniční obchod, zrušily netarifní bariéry a snížily cla. To bude ale předmětem hlubší analýzy v analytické části.

Mexická vláda si od dohody slibovala v neposlední řadě i vyřešení závažných ekologických problémů vzniklé v průběhu předchozích desetiletích. Těmto problémům přispělo mimo jiné přesouvání neekologických výrob ze Států na jih, kde nebyla legislativa, která by to zakazovala. Dohoda ovšem tento přístup nepovoluje a prosazuje ekologický postup výroby.

Na vznikající dohodu o zóně volného obchodu mezi USA a rozvojovým Mexikem bylo pomýšleno jako na „experiment“, jenž se v případě úspěchu může stát jakýmsi

³² Neumann, P. & Vít, Z. (2000). *Přístupy USA, Kanady a Mexika k vytvoření či budované zóně volného obchodu*. Praha: VŠE.

precedentem pro připojení dalších států a inspirovat při budování celoamerické zóny volného obchodu či dalších integračních uskupeních.³³

³³ Neumann, P. & Vít, Z. (2000). *Přístupy USA, Kanady a Mexika k vytvořené či budované zóně volného obchodu*. Praha: VŠE.

2. Ekonomiky členských zemí

2.1. USA

Spojené státy americké lze označit za nejdůležitější ekonomiku světa, i když v současné době se dere do popředí Čína. Jsou vedoucí ekonomikou již přes sto let, ale momentálně se musí postavit výzvám, které jsou největší od začátku Druhé světové války. Jedná se o hodnocení domácích i mezinárodních faktorů.

Co se týče domácí ekonomiky, ta prošla velkou krizí v podobě hypotéční a poté finanční krize v roce 2008 a je označována za nejhorší dobu od Velké deprese. Spotřebitelé jsou nadále opatrní a jen pomalu se vrací růst ekonomiky na původní hodnoty. Dalším problémem USA je veliká zadluženost země, kdy vyvstává otázka, jak dlouho ještě bude americká ekonomika prosperovat ne úkor stálého zadlužování.³⁴

Lze odhadovat, že Spojené státy přijdou do budoucna o svoje prvenství největší světové ekonomiky a nebude to trvat již dlouho. Čína je v současné době velice favorizována jako nástupce nový ekonomický lídr.

Obchodní bilance

Za dobu existence NAFTA se obchod mezi členskými zeměmi ztrojnásobil a dosáhl tak objemu téměř jednoho bilionu. Americké exporty do Kanady a Mexika každoročně přesahují 60 mld. USD, každý den činí hodnota severoamerické obchodní výměny více než 2,5 mld. USD. Tyto dvě země pojmu více než třetinu amerických exportů a v současnosti jsou to jejich největší odbytiště. Americký export zboží na tyto dva trhy se od roku 1993 téměř ztrojnásobil ze 142 mld. na 422 mld. USD, za současného zvýšení exportu do zbytku světa o 141 %. Názory na přínos NAFTA k těmto výsledkům jsou různé, ale můžeme říci, že hospodářský růst Spojených států byl tímto uskupením spíše podpořen než limitován. V letech 1993–2008 hrubý domácí produkt USA narostl celkově o 54%.³⁵

Tyto pozitivní statistiky ale nic nemění na faktu, že Spojené státy mají s oběma partnery zápornou obchodní bilanci, která podléhá velmi negativnímu hodnocení kritiků, přestože odhadem polovinu importu tvoří ropa. NAFTA má navíc asi jen deset procent podíl na celkovém deficitu obchodní bilance USA. Obchodní deficit vznikl především v počátcích NAFTA, v důsledku mexické finanční krize a prudké depreciace pesa. V Kanadě došlo po

³⁴ Hufbauer, G.C.; Schott, J.J. (1993). *NAFTA an Assessment*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

³⁵ NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>

roce 1994 k depreciaci kanadského dolaru, což mělo vliv na hluboký propad nákladů na výrobu a pokles mezd. Tyto faktory měly za následek vyšší atraktivitu pro zahraniční investory a transnacionální korporace (Trans National Corporation – TNC). Společný vliv klesajících reálných kurzů a klesajících mezd v Kanadě a Mexiku v kombinaci s rostoucím přílivem přímých zahraničních investic nastavil velmi dobré podmínky pro dynamicky rostoucí exporty ze zmíněných zemí do Spojených států.³⁶

Nezaměstnanost a nová pracovní místa

Po vzniku NAFTA došlo ke značnému snížení míry nezaměstnanosti ve Spojených státech. V období 1994–2007 se průměrná míra nezaměstnanosti pohybovala kolem průměru 5,1 %³⁷ oproti období 1982–1993, kdy se průměrná hodnota pohybovala na 7,1 %. Poslední tři roky, kdy se míra nezaměstnanosti v důsledku vlivu světové finanční krize vyšplhala velmi vysoko, nelze brát v potaz, protože tuto skutečnost NAFTA nemohla nikterak ovlivnit.

Dalším faktem, který hovoří ve prospěch NAFTA, je nárůst zaměstnanosti v USA ze 110,7 mil. v roce 1994, na 138,9 mil. na konci roku 2007, což představuje nárůst více než 28 mil. pracovních míst neboli navýšení počtu pracujících obyvatel v USA zhruba o 25 %.³⁸

Strukturální změny

Přes veškerá kritická tvrzení odpůrců, že NAFTA měla negativní vliv na výrobu ve Spojených státech, americká průmyslová produkce, která je ze tří čtvrtin tvořena právě výrobou, vzrostla v letech 1993–2007 o 57 %, což je oproti období 1981–1993 jasný nárůst. Mzdy pracovníků rostly v období 1993–2007 průměrným tempem 1,6 % ročně, což je v porovnání s předešlým obdobím 1981–1993, kdy toto tempo bylo pouze 0,9%, znovu více. Z důvodu silného vzestupu sektoru služeb, který v současné době zaměstnává přes 80 % pracovníků, došlo také ke snížení podílu výroby na HDP z 15,6 % v roce 1993 na 12 % v roce 2007. I přes fakt, že po vzniku NAFTA každoročně narůstala produkce, došlo v letech 2000–2003 k zániku 3 mil. pracovních míst. Ty se nepřemístily do finančně výhodnějších oblastí, ale staly se obětí pokroku a vyšší produktivity práce ve Spojených státech. Ta ještě za

³⁶ Hufbauer, G.C.; Schott, J.J. (1993). *NAFTA an Assessment*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

³⁷ NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>

³⁸ The Competition Laws of NAFTA, Canada, Mexico and the United States.(1997). USA: American Bar Association.

mohutné podpory nových technologií, automatizace a rozšíření informačních technologií umožnila výrobcům značně zvýšit jejich výstup za pomoci menšího počtu pracovníků. V současnosti se výrobní sektor potýká především s problémy, které jsou způsobeny světovou krizí a nízkým příjmem z exportů do Kanady a Mexika, což se zřejmě projeví ve snížení již neudržitelné úrovně mezd.

Malé a střední podniky byly po dlouhou dobu primárním motorem vytváření pracovních míst v Americe. Díky NAFTA v současnosti více než 110 000 takovýchto podniků exportuje své zboží do Kanady a Mexika a vytváří tak více než čtvrtinu celkového exportu do těchto zemí.³⁹

Kritickým faktorem se NAFTA také ukázala pro růst exportu produktů amerického zemědělství. Od roku 1993 se na celkovém nárůstu exportu zemědělských produktů podílely Kanada a Mexiko z 37 %. Kanada je v současnosti hlavní destinací amerického exportu pšenice, ovsu, drůbeže, vajec a brambor. Druhým největším exportním trhem pro hovězí, vepřové, jablka a sójový šrot a nakonec třetím největším příjemcem exportu rýže a fazolí. Ještě větší vliv měla NAFTA na otevření mexického trhu pro americké farmáře a rančery. Mexická cla byla totiž nejvyšší pro zemědělské výrobky a NAFTA jim pomohla vyhnout se těmto bariérám. Kvůli tomuto ulehčenému přístupu je Mexiko nejčastější destinací pro hovězí, rýži, sójový šrot, jablka, sýr a fazole. Druhým největším exportním trhem pro kukuřici, sójová zrna a olej a konečně třetím největším příjemcem vepřového, drůbeže, vajec a bavlny.⁴⁰

2.2. Kanada

Kanada neměla žádné problémy s obchodováním před vznikem NAFTA. Převážně obchodovala se Spojenými státy a její ekonomika se nacházela na odlišné úrovni liberalizace, než tomu bylo například u Mexika. Hlubší spolupráce mezi Kanadou a USA probíhala ještě před vznikem NAFTA a již od roku 1989 mezi těmito státy fungovala v určité míře zóna volného obchodu. V době, kdy vznikala Dohoda o volném obchodu mezi Kanadou a Spojenými státy, všichni obyvatelé nevyjadřovali souhlas. Docházelo k obavám, aby se Kanada nestala dalším státem USA při tak komplexním propojení obchodu. K tomuto kroku nedošlo a Kanada si obhájila svoji nezávislost. Další obavy vyvstaly ohledně energetických

³⁹NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>

⁴⁰Hufbauer, G.C.; Schott, J.J. (1993). *NAFTA an Assessment*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

vodních zdrojů a výrobního průmyslu. Vytvoření zóny mělo naopak pozitivní vliv na rozvoj kanadské ekonomiky a posílilo zahraniční obchod. Zóna také představovala motivaci v podobě vyšší průmyslové produktivity, ale k tomuto nedošlo. Kanadský průmysl se ocitl pod tlakem americké konkurence, která měla volnou cestu v proniknutí na tento trh.⁴¹

V současné době je kanadské hospodářství závislé na Spojených státech a stejně tomu tak je i v případě Mexika. V době, kdy se diskutovalo o rozšiřování již existující zóny na jih, Kanada o tento krok neměla zájem. Pro Kanadu představovaly Spojené státy hlavního obchodního partnera a Mexiko v tomto ohledu nebrala jako vhodného partnera pro rozvoj svého obchodu. I přes tento fakt se Kanada účastnila finálního vyjednávání o NAFTA.⁴²

Obchodní bilance

Kanada jako jediná členská země NAFTA nemá zápornou platební bilanci na běžném účtu. V roce 2009 obchodovala s USA s přebytkem 20,2 mld. USD, což bylo ale o 58,2 mld. USD méně než v roce 2008, který krize daleko méně ovlivnila. V roce 2009 došlo k poklesu vzájemných obchodních styků. V tomto roce se kanadské exporty do USA se snížily oproti předchozímu roku o 33,8 % na 224,9 mld. USD a u importů došlo k poklesu o 21,6 % na 204,7 mld. USD. Kanada a USA jsou největšími obchodními partnery, a proto se taky navzájem velmi ovlivňují. Kanadské exporty soukromých komerčních služeb činily v roce 2008 24,4 mld. USD, import činil 46 mld. USD. Příjem za poskytování služeb pobočkami firem s většinovým podílem amerických vlastníků v Kanadě dosáhl v roce 2007 100,5 miliard USD, v opačném případě tato hodnota činila 65,4 mld. USD. V případě poskytování služeb Spojeným státům je Kanada v záporné bilanci.⁴³

V roce 2010 celkový objem obchodu mezi Kanadou a Mexikem narostl o 38 %, což je známkou návratu k trendu na úroveň před krizí, kdy hodnota obchodu dosahovala 26,3 mld. USD. Ovšem i v tomto roce se Kanada co se týče obchodní bilance s Mexikem, dostává do záporných čísel. Deficit se oproti předchozímu roku navýšil o 79 % ze 7,2 mld. USD na 12,8 mld. USD. Od vzniku NAFTA, bilaterální obchodní výměna Kanady s Mexikem se znásobila šestkrát a průměrně rostla v letech 1993–2010 každoročně o 12,5 %. Mexiko je v současné době na pozici třetího největšího obchodního partnera Kanady a tvoří 4 % celkového

⁴¹ The Competition Laws of NAFTA, Canada, Mexico and the United States.(1997). USA: American Bar Association.

⁴² Hufbauer, G.C.; Schott, J.J. (1993). *NAFTA an Assessment*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

⁴³ NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>

kanadského dovozu, což je o 0,5 % více než v roce 2009. Na první pozici je USA s 60,9% a hned na druhé příčce je Čína se 7,2% podílem na celkovém importu.

Přímé zahraniční investice

Přímé zahraniční investic plynoucí ze Spojených států do Kanady dosáhly v roce 2008 227,3 mld. USD, což znamená pokles o 6,7 mld. USD oproti předchozímu roku. Nejvíce amerických investic plyne do sektoru výroby, financí/pojištění a do nebankovně držených subjektů. Za dobu existence NAFTA se přímé zahraniční investice staly klíčovým faktorem k integraci výrobních sektorů Kanady a Mexika. Kumulativní přímé zahraniční investice z Kanady do Mexika dosáhly objemu 9,6 mld. USD od roku 2000 do současné doby, což Kanadu označuje jako čtvrtého největšího investora v Mexiku. V září roku 2010 se v Mexiku registrovalo 2 563 firem, které obsahovaly kanadský kapitál. K těmto výsledku přispěla nejen existence NAFTA, ale též její progresivní úprava investic.⁴⁴

Nezaměstnanost, mzdy a práce

Téma nezaměstnanosti a její ovlivňování Severoamerickou zónou volného obchodu je poněkud diskutabilní téma. I když se názory kritiků liší, je patrné, že nezaměstnanost začala od roku 1993 postupně klesat a v roce 2000 činila pouze 6,85 % z původních 11,38%. Přes menší navýšení v letech recese 2001-2002 nakonec klesla až na úroveň 6,16 % v roce 2008. V následujících letech nezaměstnanost ovlivnila především světová finanční krize a opět narostla na více než 8 %. Klesající trend nezaměstnanosti za dobu existence NAFTA tedy nelze opominout. Pokud vezmeme v úvahu, že za tuto dobu došlo v Kanadě k mnoha strukturálním změnám a snižování počtu pracovních míst, a to zejména ve výrobě díky narůstající produktivitě práce, je opodstatněné usuzovat, že tento vývoj byl pro Kanadu pozitivní.

Odhadováním konkrétních přínosů NAFTA pro Kanadu se podrobně zabýval Daniel Trefler ve své studii „The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement“⁴⁵ z roku 2001. Ve své studii zohlednil důkazy značného navýšení dlouhodobé produktivity práce, která pramenila z liberalizace obchodu, což se ale ukázalo být příčinou v krátkém období

⁴⁴ NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>

⁴⁵ Trefler, D. The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. [online] Available at: <http://www.colorado.edu/Economics/courses/boileau/4309/Paper%203.pdf>

zániku pracovních míst. Trefler také poukázal na to, že NAFTA způsobila značný nárůst kvalifikace kanadské pracovní síly a přispěla taky ke snížení mzdových rozdílů mezi jednotlivými pracovníky. V odvětvích, která jsou nejvíce ovlivněna zahraničním obchodem, došlo k nárůstu produktivity práce o 16,6 %, ale zároveň ke snížení zaměstnanosti v tomto sektoru o 15%.

Příslib NAFTA ohledně zvýšení kvality zaměstnání se ovšem nenaplnil. Naopak došlo k tomu, že propuštění pracovníci v sektoru orientovaném na obchod, se byli nuceni přemístit do sektorů služeb, kde jsou nižší požadavky na kvalifikaci a nižší mzdy. Kromě toho se také zvyšoval podíl forem zaměstnání na částečné úvazky, dočasné úvazky a samostatně výdělečné činnosti, což považováno za negativní rys a chybí zde jistota dlouhodobého zaměstnání. Na druhou stranu tento trend není patrný pouze v Kanadě, ale na celém světě a to převážně díky flexibilitě těchto forem zaměstnání.

Kanadský sociální systém

Problematika vývoje sociálního systému v Kanadě po vzniku NAFTA se stává dalším tématem, které vyvolává rozporuplné emoce. Ve své studii se jí zabýval např. Institut hospodářské politiky ve Washingtonu (Economic Policy institute – EPI), který zastává poměrně kritický postoj.⁴⁶

EPI ve své práci argumentuje především tím, že druhá polovina 90. let se nesla ve znamení výrazných strukturálních změn v rámci veřejného sektoru Kanady. Federálních ne-armádní výdaje v tomto období byly sníženy až na úroveň z konce 40. let. Toto snížení se považuje za největší v kanadské historii. Mezi lety 1992–2005 se kanadským vládám podařilo snížit výdaje na jejich programy ze 41 % na 32 % HDP. Vládní transfery byly omezeny z 11,5 % na 7,8 %. Veškeré tyto úspory byly doprovázeny privatizacemi, deregulací a decentralizací systému. Navzdory příslibům před vznikem CUSFTA, tlačilo velké lobby ze strany byznysu na osobní i obchodní snížení daní kvůli udržení konkurenceschopnosti, lákání atraktivních investic a dynamickému růstu kanadské ekonomiky. Federální vláda na tuto situaci reagovala velkým snížením daní, které snížilo vládní příjmy vyjádřené jako procento HDP z 17,2 % v letech 1997–1998 na 15,4 % v letech 2004–2005. Tato ztráta reprezentovala ekvivalent ztráty federální pokladny o 20 mld. CAD v pozdějším roce. Jednotlivé provincie také přistoupily ke snížení daní, což mělo za následek v kombinaci s vládním snížením daní celkově 30 mld.

⁴⁶ Faux, J. NAFTA, Twenty Years After: A Disaster. [Online] Available at: <http://www.epi.org/blog/nafta-twenty-years-disaster/>

CAD ztráty pro státní pokladnu. Snížení daní přineslo benefity hlavně vyšším příjmovým skupinám a obchodnímu sektoru, což EPI především kritizuje, zatímco nižší příjmové skupiny se musely vyrovnat s programovými škrty.⁴⁷

Kanada se ve statistikách Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (Organization for Economic Co-operation and Development – OECD) propadla o několik pozic níže ze zemí se středním daňovým zatížením až do spodní třetiny zemí v rámci celkového daňového zatížení. Po vzniku CUSFTA postupně docházelo k poklesu výdajů na sociální programy, hlavně v sociálním sektoru a pojištění proti nezaměstnanosti, protože bylo opět nutno obnovit vyšší míru konkurenceschopnosti. O nejvyšší snižování pojištění proti nezaměstnanosti se postarala vláda liberálů pod záštitou eliminace deficitu, ale zároveň to bylo součástí strategie jak zvýšit flexibilitu trhu. Konkrétně byla zredukována kritéria způsobilosti a redukce délky a rozsahu podpory.⁴⁸ Tímto zásahem se množství nezaměstnaných lidí, kteří byli způsobilí pro pojištění proti nezaměstnanosti, kleslo ze 75 % v roce 1989⁴⁹ na 38 % v roce 2002 – na podobnou úroveň jako ve Spojených státech. Nejvíce se tato změna dotkla pracovníků pracujících na částečný úvazek, příležitostních pracujících a sezonní pracovníků. Navzdory tomuto faktu mají kanadské vlády stále o dost vyšší výdaje na sociální programy a veřejné služby, než jejich americké protějšky, kde se rozdíly stále více zmenšují. Kanada v současné době vydává méně finančních prostředků než Spojené státy za veřejné vzdělání, ale zase nepatrně více na zdravotní péči.⁵⁰

I přes tuto spíše negativně zaměřenou studii a další negativní názory, především ze strany odpůrců volného obchodu, lze najít i kladné ohlasy. Jedním z nich je například studie McKinneyho z roku 2005, podle kterého si Kanada stále ponechává svůj štědrý sociální systém. Nebo např. názory kanadského Ministerstva zahraničních věcí jsou stále pozitivní a severoamerická integrace podle nich má spíše pozitivní vliv. Navíc pokud přihlédneme k současné situaci ve světě, kdy se i vyspělé země potýkají s problémy s deficitem státních rozpočtů a obrovskými měrami veřejného zadlužení, se kroky Kanady ze zpětného pohledu dají označit za rozvážné a oprávněné.

⁴⁷ Faux, J. NAFTA, Twenty Years After: A Disaster. [Online] Available at: <http://www.epi.org/blog/nafta-twenty-years-disaster/>

⁴⁸ Hufbauer, G.C.; Schott, J.J. (1993). *NAFTA an Assessment*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

⁴⁹ Canada Business. (1997). *The Portable Encyclopedia For Doing Business with Canada*. USA: World Trade Press.

⁵⁰ NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>

2.3. Mexiko

Na začátku 90. let byla hospodářská úroveň Mexika hluboko pod úrovní ekonomik ostatních členů NAFTA. Bylo to způsobeno i tím, že se nacházelo v procesu liberalizace. Ovšem lze říci, že se ubíralo správným směrem v oblasti ekonomického rozvoje. Pro Spojené státy Mexiko představovalo velký potenciál také možnost rozšíření obchodní a politické sféry. Vztahy mezi Mexikem a dalšími členy jsou poměrně letité a v případě Spojených států i komplikované.

Lze říci, že vstupem Mexika do NAFTA bylo vylepšení ekonomické i sociální oblasti. Ovšem při bližším zkoumání a zaměření na jednotlivé sektory dojdeme ke zjištění, že ne všechny skupiny obyvatel si polepšili stejně. V tomto ohledu mělo Mexiko velká očekávání při vstupu do NAFTA. Primárním cílem mexických politiků a ekonomů bylo zlepšení celé ekonomiky a snížení nerovnosti v příjmech mexických obyvatel. V této oblasti byl záměr se přiblížit standardům USA a Kanady. Jako příčinu neustále trvajících rozdílů mezi jednotlivými ekonomikami můžeme spatřovat i ve znění smlouvy, kde byla absence hlubší regionální spolupráce a integrace, které by zajistily lepší podmínky ve školství, průmyslu a rozvoji infrastruktury a též přilákání nových investorů. Teroristický útok z 11. září 2001 a následné bezpečnostní opatření tuto situaci ještě zkomplikovaly díky obtížnějšímu pohybu zboží a služeb přes jižní hranice Spojených států. Jako další důvod lze ještě zmínit zkosnatělost mexických úřadů s neexistencí flexibility, což mělo za následek neúplné zavedení nových podmínek, které Mexiku členství v NAFTA přinášelo.⁵¹

2.3.1. Vývoj Mexika před vstupem do NAFTA

V 80. letech došlo Mexiko k závěru, že pokud chce ekonomicky posílit, je nutné liberalizovat celé hospodářství a navázat spolupráci s ostatními státy světa. Na začátku 80. let se mexické hospodářství zmítalo v krizi, za což mohla převážně závislost země na vývozu ropy. V té době došlo k poklesu cen, což mělo za následek ekonomické problémy. Původní cena za barel se pohybovala okolo 30 dolarů, ovšem již v roce 1986 cena klesla na 12 dolarů. K poklesu ceny se přidružil i propad v exportu ropy. Mexická vláda došla k závěru, že je nutné diverzifikovat vývozy, aby předešla příliš vysoké závislosti veškerého zahraničního obchodu na vývoji cen jediné komodity. Mexiko se také rozhodlo spolupracovat v oblasti

⁵¹ Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years. [online] Available at: <http://cepr.net/documents/nafta-20-years-2014-02.pdf>

regionální integrace, která již probíhala mezi Spojenými státy a Kanadou. Zájem Mexiko projevil v roce 1990 a již o rok později prezident Carlos Salinas de Gortari jel do Toronta na schůzku, kde se jednalo o podmínkách vstupu. Této schůzky se zúčastnili hlavní představitelé Kanady (Brian Mulroney) a Spojených států (George Bush). Mexiko se poté o čtyři roky později stalo právoplatným členem NAFTA, která byla v té době označována za nejkomplexnější zónu volného obchodu.⁵²

Můžeme konstatovat, že i když došlo k velkému propadu exportů, obchodní bilance Mexika zůstala i nadále aktivní, a to především díky zásahu vlády v oblasti diverzifikace exportovaných komodit. Další produkty, které se kromě nafty exportovaly, byly především zemědělské produkty a výrobky zpracovatelského průmyslu. Rozhodnutí americké centrální banky, která zvýšila úrokové sazby jako reakci na vysokou inflaci, měla vliv i na mexickou ekonomiku. Mexiko dlužilo finanční prostředky Spojeným státům a díky zvýšené úrokové míře narostla i dlužná částka.

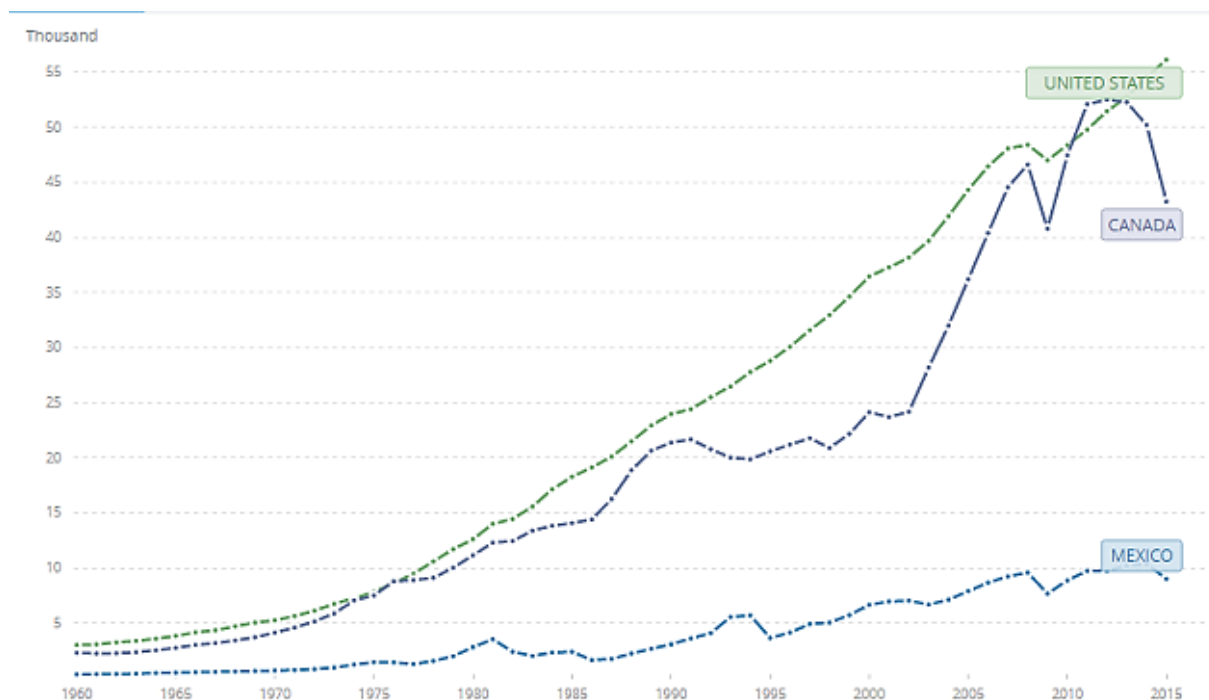
K liberalizaci mexického hospodářství došlo v období vlády prezidenta Miguela de la Madrid. Jeho záměrem bylo liberalizační proces založit na posílení domácího průmyslu pomocí specializace, čímž by došlo k podpoře exportů a nastartovalo by se tím celé hospodářství. Dále chtěl omezit regulaci veřejných podniků, které měl v úmyslu privatizovat a posílit zahraniční konkurenceschopnost místních výrobců. V tomto ohledu byl v roce 1986 velký posun pro Mexiko vstup do GATT.

Níže zobrazený graf ilustruje růst HDP od roku 1960 na obyvatele v jednotlivých státech NAFTA. V době vytvoření zóny volného obchodu byla úroveň výše HDP na jednoho obyvatele v Mexiku přibližně stejná, jako v Kanadě a Spojených státech v 60. letech. V roce 1995 se jednalo o částku 3 641 USD, která se o dvacet let později ztrojnásobila na 10 326 USD. Kanada a Spojené státy měly odlišný průběh. Ukazatel v Kanadě se zastavil na hodnotě 20 509 USD a u Spojených států na částce 28 782 USD. V roce 2015 se HDP na obyvatele v Kanadě vyšplhalo na 43 248 USD a v USA na 56 115 USD. Mexiko v té době mělo 9 005 USD, což je hluboce pod průměrem.⁵³

⁵² Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years. [online] Available at: <http://cepr.net/documents/nafta-20-years-2014-02.pdf>

⁵³ The World Bank. [online] Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=MX-US-CA>

Graf 2: Tempo růstu HDP



Zdroj: Skupina světové banky

V roce 1988 se stal prezidentem Carlos Salinas, který přinesl změnu ohledně přístupu k ekonomickému rozvoji země. K této změně přistupoval z neoliberálního hlediska, kdy umožnil privatizaci státních podniků se záměrem ozdravení státních financí a snížení celkových nákladů země. Prezident Salinas si uvědomoval nulový ekonomický růst země, a z tohoto důvodu se rozhodl posílit domácí produkci a zvýšit konkurenceschopnost domácích produktů na mezinárodních trzích. Ovšem i přes veškerou jeho snahu byla obchodní bilance nadále v červených číslech, k čemuž došlo úbytkem exportu ropy. V roce 1982 ropa tvořila celých 77 % z mexických vývozu a v roce 1993 už to bylo jen 14,3 %, ale na druhou stranu vzrostl export ostatních produktů. Velký vliv na zahraniční obchod Mexika měl také směnný kurz, který Salinas zavedl. Během jeho prezidentského období došlo k fixaci mexického pesa na americký dolar, což v důsledku znamenalo jeho nadhodnocení.⁵⁴

V této době došlo také k nárůstu hrubého produktu, a to v průměru o 3,3 % ročně. Tato skutečnost měla vliv na zahraniční investory, které projeví větší zájem o Mexiko a jeho potenciál pro investice. Rostoucí HDP a příslib mexické vlády ohledně postupného rušení

⁵⁴ Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years. [online] Available at: <http://cepr.net/documents/nafta-20-years-2014-02.pdf>

restrikcí a dalších překážek pro plynulý obchod, mělo pozitivní vliv na investory. Celkově se o Mexiku v této souvislosti začalo uvažovat jako o potencionálním obchodním partnerovi, k čemuž směřoval i zákon, který garantoval ochranu zahraničních investic a podporu investorům.

Lze tedy říci, že ještě před rokem 1980 se mexickému hospodářství dařilo a veškerý zahraniční obchod se převážně orientoval na export ropy. V roce 1982 došlo k velkému propadu ceny ropy, což se promítlo v propadu exportu a oslabení zahraničního obchodu. Mexická vláda poté přijala opatření, kdy se pokusila diverzifikovat vývozy a tím eliminovat závislost pouze na ropě. Došlo k opětovnému nastartování ekonomiky a též sektoru, který se zaměřoval na vývoz.⁵⁵

Mezi zásadní změny, na které se mexická vláda zaměřila, patřila privatizace státních podniků, zvýšení investic ze zahraničí a liberalizace obchodu. V závislosti posílení všech zmíněných bodů, bylo nutné posílit zahraniční spolupráci s ostatními zeměmi. Prezident Salinas spatřoval budoucnost Mexika v této spolupráci, a proto podnikl kroky, které vedly ke vzniku obchodní smlouvy s největším možným obchodním partnerem, a to Spojenými státy. V roce 1990 veřejně představil plán, který zahrnoval úzkou obchodní spolupráci s USA, což mělo vést ke zlepšení celé ekonomické situace Mexika a následně stabilizaci hospodářství. Toto by poté znamenalo vznik nových pracovních míst, růst obchodu se zbožím a službami, příliv nových investorů a rozmanitější sortiment produktů na domácím trhu s nižšími cenami, což by byl důsledek konkurenčního boje jednotlivých výrobců. O jeden rok později již došlo k intenzivnímu projednávání smlouvy a zájem o hlubší spolupráci projevila i Kanada. Za několik měsíců později došlo ke stanovení finální verze smlouvy, což dalo vzniknout zóně volného obchodu.

⁵⁵ Sanicola, L. NAFTA's Effect on the Mexican Economy. [online] Available at: <http://fordhampoliticalreview.org/naftas-effect-on-the-mexican-economy/>

3. Výsledky činnosti NAFTA a stav naplnění očekávání za dobu existence

Severoamerická zóna volného obchodu prošla od svého vzniku v roce 1994 velkým pokrokem. Mezi její úspěchy lze zařadit realizaci veškerých liberalizačních a dalších opatření, která si v začátku stanovila. Za zlomový rok je považován rok 2008, kdy byla dokončena postupná liberalizace nejvíce problematických oblastí vzájemných vztahů jednotlivých členských zemí. NAFTA se tak stala plnohodnotnou sférou volného obchodu. Některé oblasti jsou na tom ovšem lépe než jiné. V případě rozsáhlých uprav investic a volného pohybu kapitálu vyplývá, že se jedná o komplexní zónu volného obchodu. Z části se jedná o společný trh, protože jsou zde zahrnuty i úpravy pro volný pohyb jednoho z výrobních faktorů. NAFTA nemůže být označována za společný trh, a to kvůli trvajícím celním procedurám a též kvůli absenci podmínek pro volný pohyb pracovní síly. Institucionální struktura NAFTA je v podstatě úzká a jednoduchá, čímž se řadí k dohodám, které kopírují trend novodobého regionalismu. Dohoda funguje v harmonii s multilaterální iniciativou WTO, kde má výjimky pro obchod se zbožím a službami. Velký důraz je kladen na respekt závazků z GATT, kde se často odvolává na její úpravy.

3.1. Hodnocení výsledků NAFTA

Hodnotit výsledky činnosti NAFTA se jeví jako poměrně komplikované. Je totiž obtížné od sebe izolovat přirozený vývoj členských zemí a vývoj, který podléhá vlivu existence a činnosti NAFTA. Mnoho odborných publikací na tento fakt poukazuje, ale jednotlivé závěry se od sebe liší. Hodnocení především podléhá autorovi a jeho pohledu, zda hodnotí v kladném smyslu nebo se jedná o odpůrce. Dalším kritériem jsou různé metody a modely, které jsou k hodnocení využívány. Tato část práce se bude zabývat zhodnocení vývoje a výsledků NAFTA. Následující graf ilustruje vývoj obchodu USA s ostatními partnery NAFTA.

Tabulka 4: Vývoj obchodu USA s ostatními obchodními partnery NAFTA

Year	Canada			Mexico			Total NAFTA		
	Exports	Imports	Trade Balance	Exports	Imports	Trade Balance	Exports	Imports	Trade Balance
1993	100.4	111.2	-10.8	41.6	39.9	1.7	142.0	151.1	-9.1
1994	114.4	128.4	-14.0	50.8	49.5	1.3	165.3	177.9	-12.6
1995	127.2	144.4	-17.1	46.3	62.1	-15.8	173.5	206.5	-33.0
1996	134.2	155.9	-21.7	56.8	74.3	-17.5	191.0	230.2	-39.2
1997	151.8	167.2	-15.5	71.4	85.9	-14.5	223.2	253.2	-30.0
1998	156.6	173.3	-16.7	78.8	94.6	-15.9	235.4	267.9	-32.5
1999	166.6	198.7	-32.1	86.9	109.7	-22.8	253.5	308.4	-54.9
2000	178.9	230.8	-51.9	111.3	135.9	-24.6	290.3	366.8	-76.5
2001	163.4	216.3	-52.8	101.3	131.3	-30.0	264.7	347.6	-82.9
2002	160.9	209.1	-48.2	97.5	134.6	-37.1	258.4	343.7	-85.3
2003	169.9	221.6	-51.7	97.4	138.1	-40.6	267.3	359.7	-92.3
2004	189.9	256.4	-66.5	110.7	155.9	-45.2	300.6	412.3	-111.7
2005	211.9	290.4	-78.5	120.2	170.1	-49.9	332.1	460.5	-128.3
2006	230.7	302.4	-71.8	133.7	198.3	-64.5	364.4	500.7	-136.3
2007	248.9	317.1	-68.2	135.9	210.7	-74.8	384.8	527.8	-143.0
2008	261.1	339.5	-78.3	151.2	215.9	-64.7	412.4	555.4	-143.1
2009	204.7	226.2	-21.6	128.9	176.7	-47.8	333.6	402.9	-69.4
2010	249.3	277.6	-28.4	163.7	230.0	-66.3	412.9	507.6	-94.7
2011	281.3	315.3	-34.0	198.3	262.9	-64.6	479.6	578.2	-98.6
2012	292.7	324.3	-31.6	215.9	277.6	-61.7	508.5	601.9	-93.3
2013	300.8	332.5	-31.7	226.0	280.6	-54.6	526.7	613.1	-86.4
2014	312.8	349.3	-36.5	240.3	295.7	-55.4	553.1	645.0	-91.9
2015	280.6	296.2	-15.5	235.7	296.4	-60.7	516.4	592.6	-76.2
2016	266.8	278.1	-11.2	231.0	294.2	-63.2	497.8	572.2	-74.4

Zdroj: <http://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>

Z pohledu USA se obchodování s partnery od vzniku dohody více než ztrojnásobil. Lze říci, že došlo k rapidnímu vzestupu v porovnání s obchodními styky se zbytkem světa. Od roku 1993 se zvýšilo tempo růstu obchodování s Mexikem, což bylo více než s Kanadou nebo zeměmi mimo členství NAFTA. Kanada se v roce 2016 stala hlavní cílovou destinací pro vývoz USA a Mexiko se umístilo až na druhém místě. Obě země dohromady poté představovaly 34 % z celkového vývozu v USA. Co se týče dovozu do USA, tak Mexiko a Kanada tvořily dohromady 26 % z celkových dovozů.⁵⁶

Z celkového pohledu lze usuzovat, že veškeré dopady, které mají vliv na obchodování s NAFTA, souvisí především se změnami obchodních a investičních podmínek v Mexiku. Ekonomická integrace mezi Kanadou a USA totiž probíhala již před touto dohodou. Jak již bylo zmíněno, obchod mezi USA a Mexikem prudce stoupl od roku 1993, ale na této

⁵⁶ Hufbauer, G.C.; Schott, J.J. (1993). *NAFTA an Assessment*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

skutečnosti se podílel i ekonomický růst Mexika. Ovšem je nutné dodat, že i když se obchod má tendenci zvyšovat během cyklů ekonomického růstu, v případě poklesu též klesá.⁵⁷

Pokud se na celou situaci podívám více zblízka, lze říci, že růst obchodu Mexika s oběma partnery nelze přisuzovat pouze pozitivnímu vlivu NAFTA. Mexiko totiž ještě před vstupem přijalo řadu reforem směřujících k liberalizaci obchodu, což mělo pozitivní vliv na zahraniční obchod. Také využívalo různých výhod v rámci Všeobecného systému preferencí, kdy rozvinuté země zvýhodňovaly přístup na své trhy rozvojovým zemím. Jako další důvod lze uvést například finanční krizi v Mexiku v období 1994 až 1995, která měla za následek prudké oslabení měny, což mohlo ovlivnit růst exportu. Jak již bylo řečeno, NAFTA znamenala pro Mexiko mnohem větší přínos než třeba pro Kanadu.

Jakým způsobem a do jaké míry měla NAFTA vliv na mezinárodní obchod, je stále předmětem zkoumání a různých studií. Existuje názor, že NAFTA měla velký vliv převážně na růst vzájemného obchodu mezi partnery, ale již ne tak velký na cenovou politiku a životní úroveň v těchto zemích. Severoamerický obchod rostl převážně u takových komodit, kde došlo ke snížení cla i navzdory tomu, že Kanada i Spojené státy lze charakterizovat jako producenty komodit vyšší cenové kategorie. Z toho lze usuzovat, že flexibilita nabídky i poptávky je v Severní Americe poměrně vysoká. Jako příklad lze uvést, že při zlepšení preferenčního zacházení ze strany USA u jedné ze skupin produktů o 10 % oproti stavu před vznikem NAFTA, došlo mezi léty 1989 až 2000 k navýšení podílu o 224 %. Ovšem u produktů, kde nedošlo k žádné změně, podíl narostl pouze o 23 %. U podílu Kanady na amerických importech je poukazováno na podobné výsledky. U zboží s vylepšeným preferenčním přístupem o 10 a více procent byl zjištěn 99% nárůst podílu na amerických importech, kdežto u produktů s nezměněným preferenčním zacházením došlo k růstu podílu pouze o 2 %.⁵⁸ Z tohoto příkladu je patrné, že exportéři v Mexiku i Kanadě jsou citliví na změny ohledně přístupu k jejich produkci. Vzhledem k faktu, že došlo k odstranění skoro všech překážek severoamerického obchodu, v budoucnu pravděpodobně dojde k pomalému růstu, protože již prakticky neexistují žádné překážky, které by bránily obchodu.

Životní úroveň, která se měří ukazatelem HDP na jednoho obyvatele, se ve všech zemích zhruba zdvojnásobila. Kanada se velice přiblížila USA, ovšem Mexiko nadále zůstává nejzaostalejší zemí, což se do budoucna nezmění. Lze říci, že největší vliv na životní úroveň má NAFTA v Kanadě. Jako důvod je zde označována důležitá role obchodu pro kanadskou

⁵⁷ Villarreal, M. A. & Fergusson, I. F. (2015). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. [Online] Available at: <http://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>

⁵⁸ Romalis, J.: Market Access, Openness and Growth. [online] Available on: <http://www.nber.org/papers/w13048.pdf>

ekonomiku, která je tvořena 82 % HDP a též velká míra závislosti Kanady na obchodu s partnery NAFTA. Mexický podíl obchodu na HDP tvořil 60 % a obchod s NAFTA 73 % celkového obchodu země. Ovšem dle provedené analýzy vyšlo najevo velmi slabá závislost růstu životní úrovně na NAFTA, což platí i pro USA. Další studie ovšem hovoří o tom, že NAFTA má velký vliv na růst životní úrovně v Mexiku, které následuje USA. Na Kanadu má nejmenší vliv, protože veškeré výhody převážně realizovala již z CUSFTA.

Co se týče podílů HDP členů NAFTA na světovém HDP, zde nedošlo k výraznější změně a do budoucna je předpoklad poklesu podílu HDP Kanady a především USA.

Všechny země od NAFTA především očekávaly vylepšení deficitu platební bilance. Toto očekávání se splnilo pouze Kanadě, která dokonce dosáhla přebytku a nadále se očekává udržení tohoto stavu. Mexiko z určité části snížilo svůj deficit, ovšem v budoucnu se očekává spíše zhoršení tohoto stavu. Jako hlavní důvod je zde uváděn nárůst deficitu po roce 1994, kdy došlo ke snížení nákladů na spotřební zboží z dovozu. Ovšem nejvyššího deficitu dosahují USA, kdy se oproti roku 1993 zvýšil skoro o 760 %. USA mají deficit jak v NAFTA, tak i vůči zbytku světa.⁵⁹

3.2. Zahraniční obchod USA s Mexikem v rámci největších partnerů

Vzájemná výhodnost obchodu v rámci dohody mezi USA a Kanadou není tak často zpochybňována jako je tomu u obchodu USA s Mexikem. S nástupem nového amerického prezidenta se toto téma stalo ještě aktuálnější a diskutovanější, a proto je následující část věnována podrobně právě zahraničnímu obchodu mezi těmito sousedy v posledních letech.

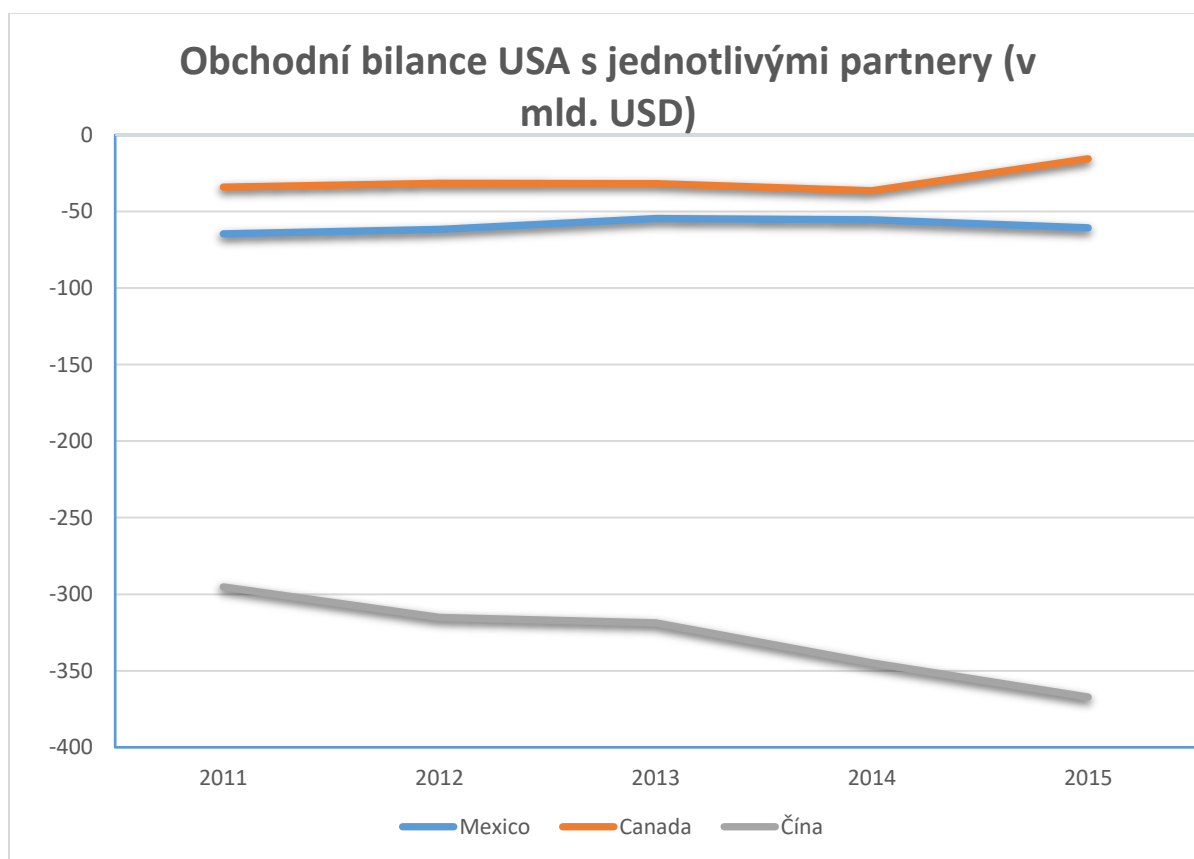
Mexiko představuje pro Spojené Státy třetího největšího obchodního partnera za Čínou a Kanadou. Dohromady v roce 2015 tvořily 46 % celkového objemu zahraničního obchodu Států. Pro potřeby celkového porovnání a nastínění situace v americké ekonomice jsou rovněž uvedena a částečně analyzována data těchto dalších obchodních partnerů.

Mexiko a Čína jsou často označovány jako „obětní beránci“ pro výrobní pokles Spojených států. Částečně je to pramení ze skutečnosti, že tyto dvě země patří k největším obchodním partnerům. Objem mexického na globálním obchodu USA v roce 2015 dosahoval 15 %, čínský dokonce 17 %. Na rozdíl od Kanady se tyto obchodní partnery odlišují nižšími náklady na pracovní sílu, čímž mají výhodu vedoucí k offshoringu pracovních míst. Nicméně je třeba poznamenat, že odklonění pracovních míst do Číny bylo pro Státy mnohem

⁵⁹ Hufbauer, G.C.; Schott, J.J. (1993). *NAFTA an Assessment*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

škodlivější než odklon do Mexika. Jeden z důvodů je propojení a vzájemně se doplňující dodavatelské řetězce v mnoha odvětvích s jižním sousedem. Mexiko také respektuje pravidla, zatímco Čína záměrně ignoruje mezinárodní obchodní dohody. V neposlední řadě obchod s Mexikem nezpůsobuje tak vysoký obchodní deficit jako Čína, tudíž jeho vliv není tak negativní. Následující graf znázorňuje pozici Mexika v obchodní bilanci Států. Je patrný obchodní deficit se všemi hlavními partnery, ale mexický tvoří jen zlomek deficitu s Čínou a navzdory obchodním dohodám jeho výše v posledních letech zůstává konstantní, v ročním rozmezí -64 až -60 mld. USD. Mírně zvýšený deficit v roce 2015 nastal v nejvyšší pravděpodobnosti v důsledku krátkodobého nárůstu hodnoty amerického dolaru.

Graf 3: Obchodní bilance USA s jednotlivými partnery

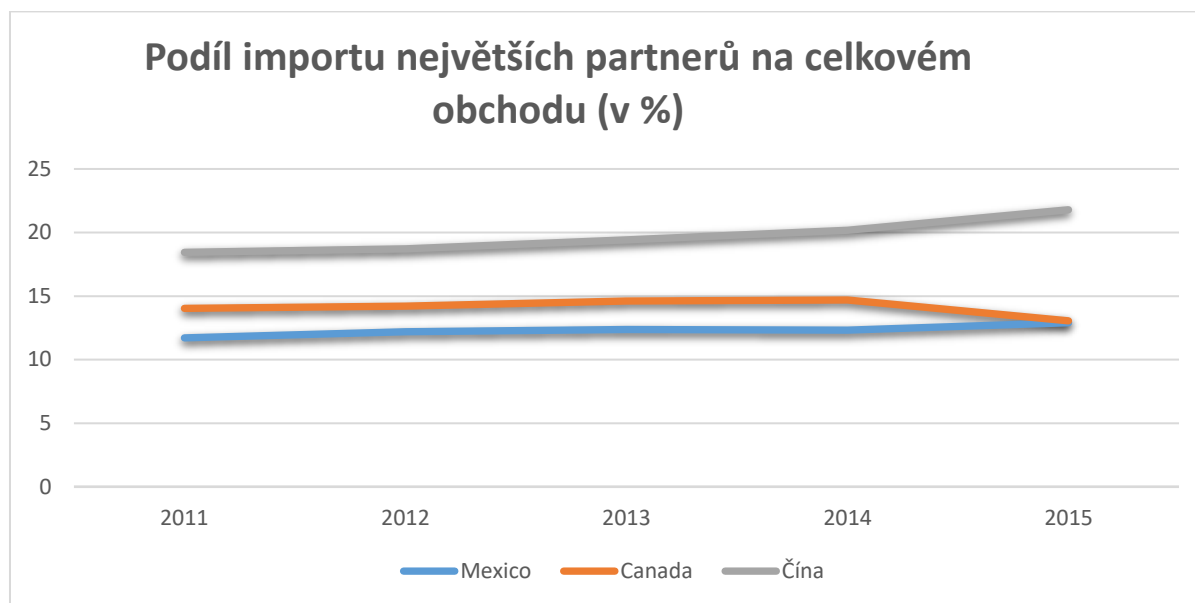


Zdroj: Vlastní zpracování dle U.S. Consus Bureau

V kontrastu, čínský vývoz do USA se téměř shoduje s tím z Kanady a Mexika dohromady, zatímco jak ukazuje Graf 6, dováží se do země méně než 8 %. To vysvětluje ten obrovský obchodní deficit s Čínou. Přestože je americká obchodní bilance s partnery NAFTA záporná, je poměrně nízká a konstantní, zámořský partner několikanásobně více zboží do

USA dováží, než z ní vyváží. Import mexického zboží na americký trh se meziročně mírně zvyšuje, ale stále nepřekročil hranici 13 % do roku 2015.

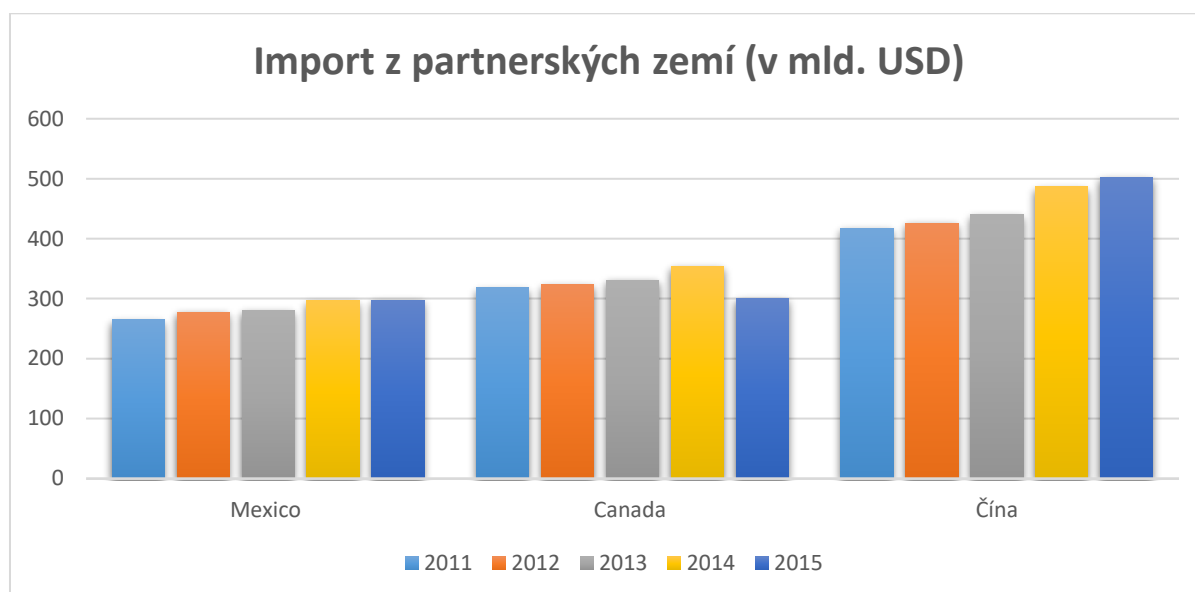
Graf 4: Podíl importu největších partnerů na celkovém obchodu USA



Zdroj: Vlastní zpracování dle U.S. Consus Bureau

Důvody rapidního tempa růstu zboží z Číny do USA jsou zřejmé z následujícího grafu. I přestože, že tento partner tvoří více než 1/5 všech importů, hodnota zboží v USD je pouze o třetinu vyšší, než je tomu u severoamerických partnerů. Toto dovážené zboží je pro Američany zpravidla „levné“ a dokud se nevyrovná cenová hladina Číny, případně neomezí obchodní spolupráce, je předpoklad dalšího nárůstu importu v následujících letech. V tomto směru již byly provedeny kroky, a to návrh zvýšení cel na dovoz z Číny a Mexika, které by vyrovnaly nízké produkční náklady rozvojových zemí. Mexiko bylo ještě do roku 2014 v pozici nejslabšího partnera této triády, nicméně v posledních letech dochází k pozvolnému růstu obchodu a rokem 2016 již Mexiko obsadilo poprvé v historii 2. příčku mezi největšími importéry. Kanada v tomto doplácí na vyšší náklady na výrobu a oslabení měny dolaru. Propad se dotkl zejména vývozu automobilů na americký trh.

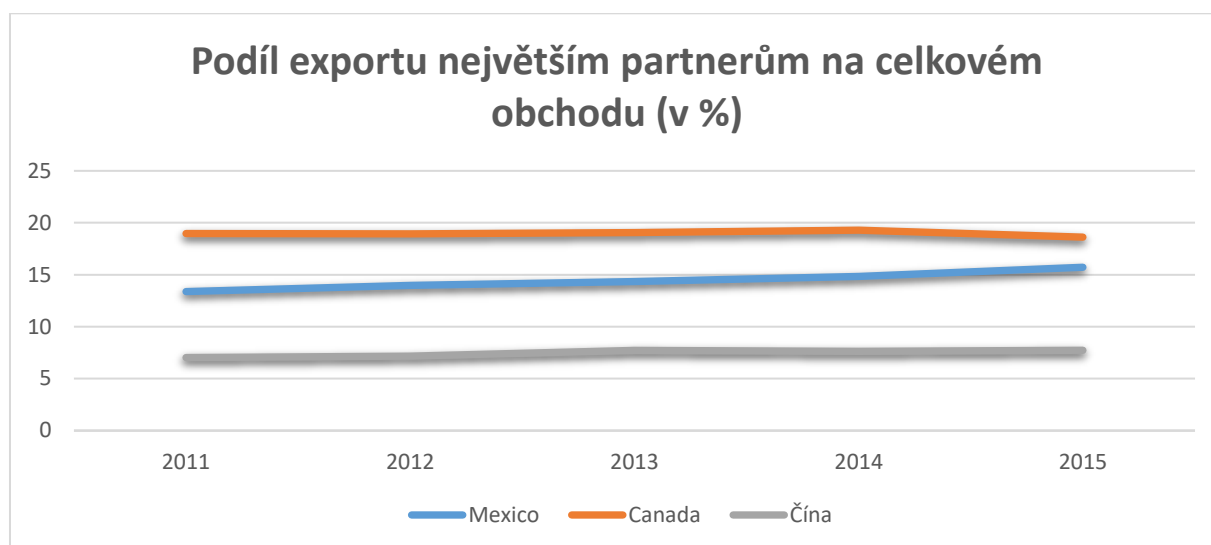
Graf 5: Import z jednotlivých partnerských zemí do USA



Zdroj: Vlastní zpracování dle U.S. Consus Bureau

Mexiko bylo v roce 2015 podobně jako v předchozích letech druhým největším trhem americké produkce. Následující graf ukazuje, že z celkového objemu tam v roce 2015 směřovalo 15,7 % vyrobeného zboží. Tento trend je pouze u této země stoupající, což navzdory záporné obchodní bilanci a rostoucímu importu tohoto souseda tlumí negativní prognózy americké ekonomiky. Kanada, která je na prvním místě dominuje s pouhými 3 % více. Jak již bylo zmíněno, Čína je s přehledem největší importér, ale v exportu tvoří pouze malý podíl. To není překvapující informace vzhledem k dražší americké produkci, jejíž hodnotu navyšují ještě cla a transport. Kromě této skutečnosti Čína disponuje obrovským kapitálem, s jehož pomocí si velkou většinu produktů sama dokáže levně vyprodukovat.

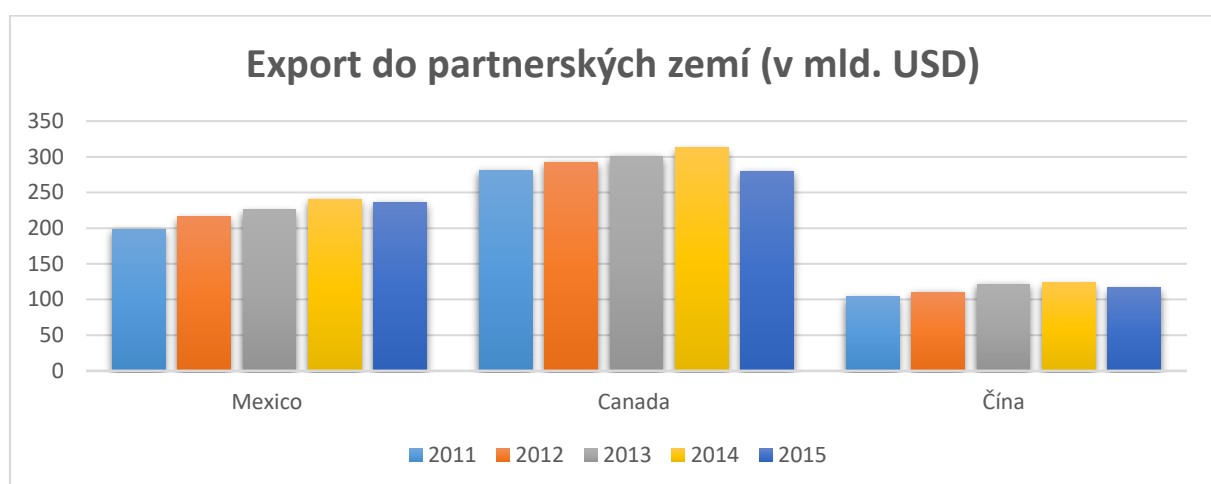
Graf 6: Podíl exportu největších partnerů na celkovém obchodu USA



Zdroj: Vlastní zpracování dle U.S. Consus Bureau

Následující graf poměrně pravidelně kopíruje podíl jednotlivých partnerů na celkovém exportu v předchozích letech. Jedinou odchylkou je hodnota vyváženého zboží do Mexika v poslední sledovaný rok 2015. Příčinou je pravděpodobně prudké oslabení amerického dolaru, které vedlo ke zlevnění americké produkce na mexickém trhu. Objem vývozu se navýšil, ale přítok kapitálu oproti předcházejícímu roku se devalvací mírně snížil. Pro podporu vývozu, a tedy snížení záporné obchodní bilance je nutné soustředit se na nalezení komparativní výhody ve vlastní produkci zboží a služeb a tento obchod účinnou politikou prosadit.

Graf 7: Export do jednotlivých partnerských zemí z USA

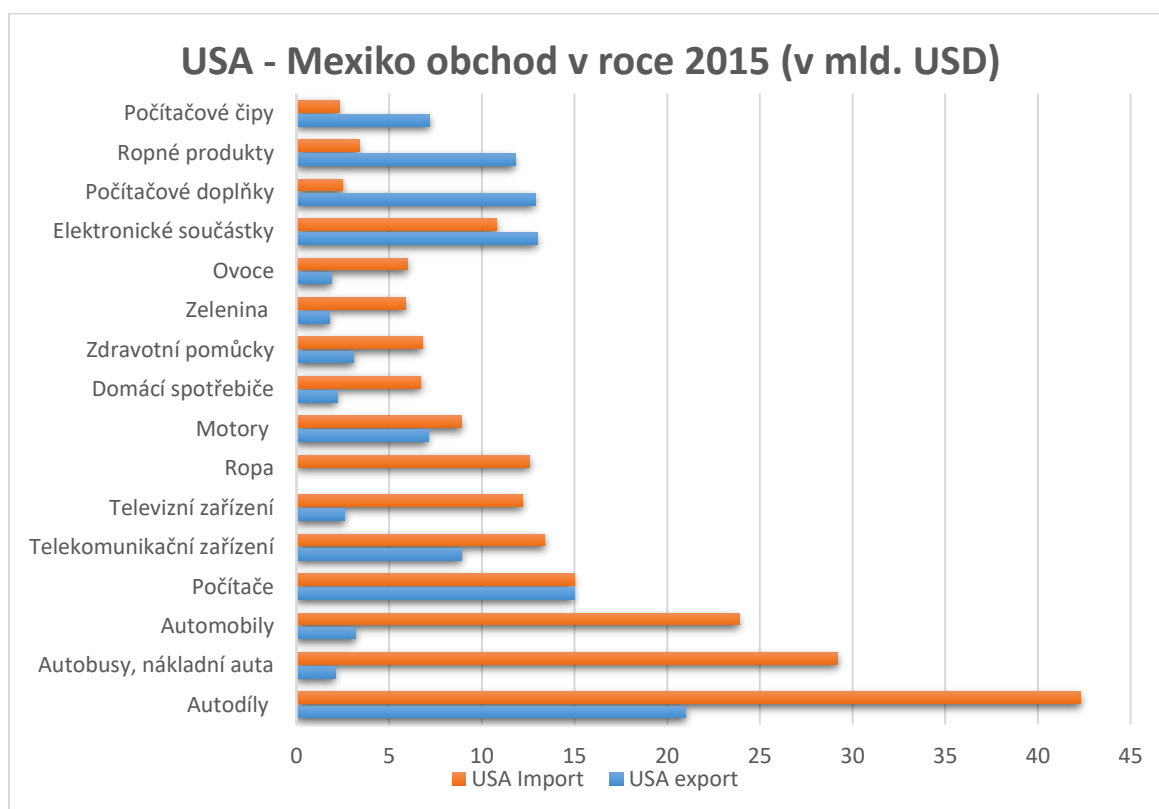


Zdroj: Vlastní zpracování dle U.S. Consus Bureau

USA i Mexiko mají z kontroverzní obchodní dohody oba prospěch, většího přínosu ale pravděpodobně dosáhlo Mexiko. Před vznikem zóny měly USA se svým jižním sousedem obchodní přebytek, to se poté změnilo. Z rozvojového Mexika se stal hlavní výrobce automobilů, elektroniky a spotřebičů v regionu a významný vývozce ropy. I to přispělo k tomu, že dovozy do USA se prudce zvýšily z 65 mld. USD před platností dohody na 236 mld. USD v roce 2015.

Odvětvím, ve kterém Mexiko inkasovala největší tržby v rámci dohody, je automobilový průmysl. To bylo umožněno i na úkor Spojených států, které na jih od hranic přesunuly výrobu. Tyto informace potvrzuje i následující graf, ze kterého je možné zpozorovat, že dominantní část mexických dovozů je tvořena automobily, motory a dalších dílů v roce 2015. Tyto společnosti jsou ale většinou vlastněny severním sousedem, čímž jsou zisky transferovány zpět do Států. Jedinou oblastí, ve které Spojené státy mírně převyšují Mexiko jsou počítače a jejich příslušenství.

Graf 8: USA - Mexiko zahraniční obchod v roce 2015



Zdroj: Vlastní zpracování dle U.S. Trade Representative

3.3. Porovnání NAFTA s EU

V případě vztahů Evropské unie se zeměmi Severoamerické zóny volného obchodu, lze současný stav označit za velmi intenzivní a rozvinutý. A to i přesto, že mezi EU a NAFTA neexistují žádné formální institucionální vztahy, což je především způsobeno hlavně tím, že NAFTA je pouze zóna volného obchodu. Nelze zde tedy hovořit o celní unii ve sféře vnějšího obchodu a nadnárodním rámci, který by prosazoval dohody o volném obchodu a dále dohlížel na jejich plnění. Jako protiklad lze můžeme uvést právě Evropskou unii a její institucionální rámec definující a řídící hospodářskou a politickou kooperaci mezi členskými státy. Mezi EU a NAFTA tedy doposud žádné institucionální vazby neexistovaly, ovšem bilaterální vazby mezi EU a jednotlivými zeměmi NAFTA jsou neustále intenzivnější.

4. Řešení stávajících problémů

4.1. Stávající problémy

Velkým a stále dosud trvajícím problémem, který je spojován s NAFTA je migrace mexických obyvatel na území USA. Do Spojených států každým rokem oficiálně imigruje více než milion obyvatel z jiných částí světa. Nejvíce se na tomto fenoménu podílí Mexiko, kde počty imigrujících občanů tvoří 10–20 % z celkového počtu všech imigrantů, což je poněkud alarmující. Po celou dobu existence NAFTA je imigrace mexických obyvatel zhruba ve stejných číslech a situace se tedy nemění.

Hlavním problémem se zde ovšem stává imigrace ilegální, která není zahrnuta do oficiálních statistik. Ovšem můžeme říci, že počet nelegálních imigrantů se pohybuje ve vyšších číslech, než těch legálních. V letech 1990–1994 se do USA dostalo až 260 000 nelegálních imigrantů ročně a počty se neustále navyšují. V období 2000–2004 se jednalo zhruba o 485 000 osob za rok.⁶⁰

Mexičané překračují ilegálně hranici s USA již po generace. Za hlavní důvody lze především označit velmi těsnou geografická blízkost obou zemí a značně rozdílnou životní úroveň obyvatel mezi těmito dvěma zeměmi. Mnoho obyvatel pochází z chudých mexických měst a vesnic a mají tedy velký zájem se dostat do USA, aby si uskutečnili tzv. „americký sen“. Ve srovnání i ty nejhůře placené práce v USA, stále představují daleko vyšší životní úroveň než v Mexiku. Ani velká města jako Guadalajara, Monterrey nebo Mexico City často nezaručují vyšší životní úroveň než na venkově. Pracovní místa v Mexiku se sice neustále vytváří, ale v mnoha ohledech jsou tato místa neuspokojující pro mexické obyvatele. Mzdy bývají velice nízké, že nestačí ani na pokrytí základních lidských potřeb. Mnoho Mexičanů z velkých i menších měst a vesnic proto mnohdy shledávají jejich severního souseda nesmírně atraktivním a jako jediné řešení na důstojný život.⁶¹

Díky NAFTA se do Mexika dostala spousta amerických podniků, což nechalo vzniknout i novým pracovním místům. I přes tento fakt, pracovních míst bylo málo a mzda opět relativně nízká. Odpůrci NAFTA zastávají názor, že za ilegální imigrací stojí právě strukturální změny dohodou způsobené. Ty měly obrovský dopad převážně na zemědělce a farmáře, kteří kvůli přílivu levné zemědělské produkce, hlavně kukuřice z USA, byli nuceni

⁶⁰ NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>

⁶¹ Floyd, D. (2017). NAFTA's Winners And Losers. [Online] Available at: <http://www.investopedia.com/articles/economics/08/north-american-free-trade-agreement.asp>

zanechat zemědělské výroby. Ze statistik vyplývá, že právě 40 % imigrantů do USA jsou právě farmáři. Hledání štěstí za severními hranicemi se stává pro Mexičany stále obtížnějším především z důvodu kontinuálního vývoje technologií a infrastruktury. Nelegálních imigrantů využívají služeb pašeráků, kteří je doprovázejí a navádí na správnou cestu, kde překročit hranice, protože znají oblast a především ty „nejlepší a nejbezpečnější“ trasy. Americká jižní hranice je kromě ilegálních imigrací, také hojně využívána za účelem pašování drog. Ty se dostávají přes hranice na půdu USA různými způsoby. Lze je pašovat ve věcech jako např. hračky, nábytek či v botách, nebo se využívají podzemní tunely. Těch velice důmyslných staveb bylo od roku 1990 odhaleno více než sto. Některé tunely dokonce disponují vlastním osvětlením, vzduchovými systémy či hydraulikou. Pašeráci jsou velmi vynalézaví a nápadití a ke svým účelům využívají kvalitní technologie jako například vysílačky či různá sledovací zařízení, čímž velice znesnadňují americké pohraniční strážní jejich povinnosti.

V roce 2005 se americká vláda rozhodla na hranicích s Mexikem postavit obrovskou hraniční bariéru, která měla za účel zabránit ilegálním aktivitám. Odpůrci ovšem zastávají názor, že tato bariéra jsou vyhozené peníze daňových poplatníků, neefektivní zastráovací prostředek. Bariéry představují ohrožení života a bezpečnost těch, kteří se snaží ilegálně dostat do Spojených států a také ničí přirozené domovy zvířat, nedovoluje jim dostat se do vody, narušuje zvířecí migrační zvyky a celkově poškozují přírodu. Především mexická vláda a ministři několika latinskoamerických zemí vnímají bariéru negativně, nicméně i přes tyto fakty stavba stále pokračuje. Dle kritiků a neoficiálních statistik se stejně nakonec do USA dostane 97 % všech, co se o to pokusí, ale naopak více lidí kvůli bariérám přijde o život. Statistika uvádí, že na hranicích Mexika a Spojených států přijde o život každý rok odhadem 500 osob snažících se ilegálně překročit hranici. V této souvislosti dochází ke spekulacím, že toto číslo může být ještě o dost vyšší, protože americká strana některá úmrtí údajně úmyslně tají. NAFTA tento problém moc řešit nepomáhá, nicméně nelze se jednostranně postavit na stranu odpůrců dohody, kteří tvrdí, že problém se zhoršuje. Zdá se, že problém ilegální migrace zde bude přetrvávat, dokud se rozdíl v životních podmínkách obou zemí alespoň trochu nesníží.⁶²

Maquiladoras je označení pro mexické továrny, které operují pod programem maquila, který zaštiťuje mexické Ministerstvo obchodu a průmyslu (SECOFI). Tento program umožňuje zahraničním společnostem získat kapitálovou účast na jiné společnosti nebo jejím vedení až do výše 100 %, bez jakéhokoliv speciálního oprávnění. Dále umožňuje

⁶² Floyd, D. (2017). NAFTA's Winners And Losers. [Online] Available at: <http://www.investopedia.com/articles/economics/08/north-american-free-trade-agreement.asp>

společnostem prostřednictvím programu IN BOND získat zvýhodněné celní zacházení včetně dočasného bezcelního importu strojů, vybavy, součástek a materiálů a administrativního vybavení jako počítačů, komunikačních zařízení. Toto je podmíněno tím, že vyrobené zboží nezůstane v Mexiku natrvalo. Podniky mohou dosáhnout až na 100% snížení na dovozní dani při koupi strojů a zařízení, součástek a surovin po dobu 10 let od začátku jejich aktivit, v případě, že jsou jedinými výrobci v Mexiku. Nízké mzdy se ukázaly být pro zahraniční společnosti nejvíce lákavé. V současné době maquiladoras se podílí na výrobě téměř poloviny mexického HDP a pro Mexiko tedy představují hned po vývozu ropy druhý největší zdroj zahraničních příjmů.⁶³

Veškeré produkty vyrobené v maquiladoras jsou ihned exportovány prostřednictvím prodeje jiné maquiladoras nebo vývozci. Výroba probíhá buď jednoduše pomocí montáže dočasně dovezených součástí, např. zhotovením výrobků od začátku až do konce, za použití materiálů od dodavatelů z různých zemí nebo Mexika. Další možností je kombinace jednotlivých fází výroby nebo dokonce jako neindustriální operace jako třeba zpracování dat. Co se týče umístění maquiladoras neexistují zde žádné limity. Jako jediné omezení je zákaz vzniku těchto podniků v okolí Mexico City, Guadalajary a Monterrey, které je již průmyslově zatíženo. V některých mexických státech mohou být podobná omezení, a to především pro určité druhy průmyslu např. v zájmu ochrany životního prostředí. Obecně platí, že kromě tří výše zmíněných oblastí, rozhodnutí o umístění záleží pouze na daném podniku.

Spolupráce průmyslových oblastí maquiladoras se vyvíjí již několik desítek let. Mexická snaha o spolupráci s USA se datuje již od poloviny šedesátých let. Hlavním cílem tohoto úsilí bylo snížení především vysoké nezaměstnanosti a přilákání přímých zahraničních investic ze Spojených států. Na přelomu padesátých a šedesátých let byla do severní oblasti k americkým hranicím zaznamenána velká vlna migrace mexické pracovní síly, která hledala příležitost nechat se sezónně zaměstnat v zemědělství. Za vlády prezidenta Johnsona prošla imigrační politika velkou změnou a jednoduchý přesun Mexičanů přes hranice již nebyl možný. Tato nesmírná zásoba práce byla tedy dostupná za extrémně konkurenceschopné mzdy a nabízela obrovské možnosti z hlediska úspor pro podniky.

Během poloviny devadesátých let se v Mexiku nacházelo již kolem 2000 maquiladoras s více než 500 000 pracovníky. O několik let později se počet továren i dělníků více než zdvojnásobil. Tyto podniky mají značný podíl na mexickém růstu a tvoří významnou

⁶³Maquiladoras and the NAFTA. [Online] Available at: http://www.iatp.org/files/Maquiladoras_and_the_NAFTA.htm

část jeho exportu, která se po vzniku NAFTA ještě o dost zvýšila a v současné době tvoří skoro polovinu celkového exportu. Maquiladoras jsou ve vlastnictví převážně amerických, japonských a evropských podniků. Produkce je určena především daným zahraničním podnikem a povinnostmi spojenými s dovozem na zahraniční trh. Maquiladoras se zabývá výrobou především elektronického vybavení, textilu, nábytku, spotřebičů a součástí do aut. Do USA míří zhruba 80 % z celkového exportu Mexika a asi 90 % exportu z maquiladoras.⁶⁴

V těchto továrnách pracující především mladé ženy, kdy jejich mzda často dosahuje částky pouze 50 amerických centů a jejich pracovní doba je okolo deseti hodin denně šest dní v týdnu. Jedná se tedy o vysoké pracovní vyčerpání, které nevydrží každý a platové ohodnocení tomu neodpovídá. Ovšem postupně dochází k určitému zlepšení výše mezd i pracovních podmínek, ale bohužel nijak výrazně. Každý region má trochu jiné pracovní podmínky. Někde lidé pracují kratší směny, ale zase 7 dní v týdnu, jinde se pracuje pouze 5 dní v týdnu s delšími směny. Práce je mnohdy vyžadována za určité bonusy i v době svátků, čehož pracovníci hojně využívají, stejně tak práci přesčas, která jsou taktéž více placená. Značným problémem pro zdejší pracovníky jsou náklady na bydlení. V pohraničí s USA jsou velmi vysoké (až o 30 % vyšší než na jihu), mnozí pracovníci tedy žijí v chudých městských čtvrtích, kde není dostatek elektřiny a vody a celkově životní podmínky jsou zde velmi špatné. Výdělků z maquiladoras mnohdy ani nestačí ani na pokrytí základních životních nákladů jako oblečení, jídlo, elektřinu nebo vodu atp.

Maquiladoras velmi reagují na hospodářskou situaci USA a to díky tomu, že nejčastějším provozovatelem těchto podniků jsou právě Spojené státy. Recese v USA snížila poptávku po spotřebním zboží a vedla k útlumu produkce, což v důsledku zvýšilo propouštění zaměstnanců. Navíc pro vedení těchto podniků je velmi snadné (mimo jiné i kvůli velmi nízké ochraně práv zaměstnanců v Mexiku) propustit nadbytečnou pracovní sílu v případě potřeby. V poslední době také musí maquiladoras čelit čím dál větší konkurenci z Asie a Jižní Ameriky.

Názory na systém podniků maquiladoras se různí. Zastánci kladou důraz především na zvyšování zaměstnanosti a efektivnějšího umístění výroby do zemí s nižšími výrobními náklady. Kdyby se tyto podniky nenacházely v Mexiku, byla by jí jiná rozvojová země. Kritici naopak zastávají názor, že maquiladoras využívají nedůstojně pracovní sílu méně vyspělých států a ještě tak prohlubují jejich situaci, místo aby jim pomohly a nabídly výhodnější podmínky. Navíc tímto způsobem přichází o práci občané vyspělejších států, kteří

⁶⁴Maquiladoras and the NAFTA. [Online] Available at: http://www.iatp.org/files/Maquiladoras_and_the_NAFTA.htm

by jinak mohli být zaměstnání v takovém podniku ve své zemi. Lze říci, že tento systém, díky osvobození od daní a rychlému zhotovení a následnému vývozu, pozici Mexika nijak nezlepšil. Závislost na Spojených státech je stejná, jako byla předtím.

NAFTA se výrazně podílela na rozvoji celé této oblasti a zapříčinila vznik spousty pracovních míst. Ovšem také přinesla velmi potřebné zahraniční investice, které by sem proudily jinak asi v o dost menší míře. Na druhou stranu efekt pro mexickou ekonomiku byl v porovnání s masivními investicemi a vysokou zaměstnaností nesplněným očekáváním a pracovní podmínky zaměstnanců se také nijak výrazně nezměnily, což nahrává zase více kritikům dohody.

4.2. Další směr NAFTA

V této podkapitole budou naznačeny pokusy o prohloubení či rozšíření NAFTA nebo možnost vzniku dalších integrací zahrnujících členské státy NAFTA. Vývoj jednotlivých ekonomických ukazatelů členů uskupení do budoucna již byl ve většině případů naznačen v minulé kapitole.

Koncept Severoamerické unie

V roce 2005 proběhla schůzka amerického prezidenta George W. Bushe, mexického prezidenta Vincente Foxe a kanadského ministerského předsedy Paula Martina, na které se začaly utvářet myšlenky na vznik Severoamerické unie. Hlavním účelem této schůzky bylo projednání otázek ohledně vytvoření silné regionální ekonomické integrace. Ta se později ukázala být spíše jen jakousi vizí, než reálným cílem. Na schůzce došlo ke společnému prohlášení označovanému jako Partnerství bezpečnosti a prosperity (The Security and Prosperity Partnership – SPP).

Vznik unie by znamenal konec americké ústavy, která by byla nahrazena severoamerickou ústavou. Spojené státy by tedy tímto krokem přišly o svoji suverenitu, nezávislost a národní hranice. V případě, že by došlo k naplnění zmiňovaných cílů, znamenalo by to vytvoření nové společné severoamerické měny „Amero“. Spojené státy by poskytly na ochranu unie svoji armádu a sociální zabezpečení pro občany Mexika a Kanady. Došlo by k zániku občanství všech tří zúčastněných zemí a vzniklo by občanství severoamerické. Což se ukázalo být nerealistické.

Cílem SPP je spolupráce, sdílení informací, vylepšování produktivity, která bude snižovat náklady obchodu, zvýšení společného dozoru na životní prostředí, usnadňování

obchodu zemědělskými výrobky pomocí vytvoření bezpečnějšího a spolehlivějšího zásobování potravinami. Hned od počátku se usilovalo o vytvoření plánu na obnovení vnějších a zrušení vnitřních hraničních kontrol do konce roku 2010. Aby volného pohybu osob po unii bylo dosaženo co nejefektivněji, plánoval se vznik severoamerického příhraniční pas. USA, Kanada a Mexiko by měly dále spolupracovat na ochraně jejich území před vnějšími hrozbami a odstranit ty, co vzniknou uvnitř NAFTA. Mělo by dojít také k tvorbě speciálních týmů, které by měly za úkol uspokojovat zájmy lidí a společnosti a zároveň stanovovat jasné, měřitelné a dosažitelné cíle. Týmy by se pravidelně scházely a probíraly témata týkající se budoucnosti severoamerického kontinentu, energetických, sociálních a demografických problémů, harmonizaci společných nařízení, poskytování vojenské pomoci v Mexiku. V roce 2008 byla podepsána dohoda mezi USA a Kanadou, která stvrdila to, že ozbrojené síly jedné země budou k dispozici zemi druhé v případě občanských nepokojů. Dále se v tomto roce konala ještě setkání ohledně užší integrace států NAFTA, navázání bližších kontaktů s Evropskou unií a harmonizace oblastí biopaliv, informačních technologií a zdravotnictví.⁶⁵

Vytvoření Unie by dále vyžadovalo vznik nových společných institucí jako např. Severoamerické poradenské rady (North American Advisory Council – NAAC). Ta by na rozdíl od Evropské unie byla nezávislá a byla by složena z nízkého počtu členů. Cílem Rady by byla příprava Severoamerické agendy, která by se zabývala pořádáním summitů a dohlížela by na realizaci přijatých dohod. Dalším navrhovaným orgánem byl trvalý soudní dvůr zabývající se obchodem a investicemi (Permanent Tribunal on Trade and Investment). Tento soud by byl nadřazen nejvyššímu soudu USA a měl by zabránit zpomalování procesu sjednocování Kanady, Mexika a Spojených států. Dále by vznikl Severoamerický Parlament a další nutné instituce.

Po vzniku Eura jako měny v Evropské unii také docházelo k myšlenkám ohledně vytvoření měnové unie a společné severoamerické měny Amero, která by nahradila americký dolar, kanadský dolar a mexické peso. Názory ohledně společné měny se dost různily a spíše převládaly obavy a negativní postoje. Např. Američané by tím mohli získat i ztratit. Jednak by se jim zmírnilo kurzové riziko a ulehčila spousta měnových transakcí, na druhou stranu by došlo k rapidnímu zdražení mexického zboží. Další negativní aspekt se jeví americká hrdost na svou měnu a emocionální vztah obyvatel k ní. Navíc obrovská rozdílnost v ekonomikách by zapříčinila spousta komplikací. Mexiko by ztratilo měnovou flexibilitu a také jeho

⁶⁵ Floyd, D. (2017). NAFTA's Winners And Losers. [Online] Available at: <http://www.investopedia.com/articles/economics/08/north-american-free-trade-agreement.asp>

ekonomický růst by se výrazně zpomalil. Vytvoření nové společné měny je tedy v blízké budoucnosti velmi nepravděpodobným krokem.

Obdobným řešením by mohla být „dolarizace“. Což by v důsledku znamenalo, že některé země by se vzdaly vlastní měny a přijaly měnu cizí (dolar) za vlastní. Příkladem dolarizace mohou být např. země Panama, Ekvádor nebo El Salvador, kde je dolar běžně používán. K výhodám by bezesporu patřilo snížení rizika vzniku měnových a dluhových krizí a náhlý odliv kapitálu způsobený strachem z devalvace měny. Tato měnová integrace by přispěla ke snížení transakčních nákladů a k zajištění cenové stability v dolarech. Na druhou stranu pro ostatní státy by bylo velice obtížné přijít o jeden ze svých znaků státnosti – vlastní měny. Dolarizované země by se také musely vzdát svých monetárních politik, možnosti poskytování úvěrů centrální banky bankám komerčním. Vše by bylo pod kontrolou centrální banky USA (Federal Reserve System – FED).

Vznik měnové unie je mezi zeměmi NAFTA dost nepravděpodobný, minimálně v blízké budoucnosti. Dosažitelnější by už možná byla měnová unie pouze mezi USA a Kanadou, protože tyto dvě země k sobě mají velmi blízko, mají dlouhou tradici vzájemného obchodu, spolupráce a jsou na podobné ekonomické úrovni. Překážkou jsou ale mimo jiné velké rozdíly v kompetencích centrálních bank obou zemí. FED je více pod kontrolou komerčních bank, zatímco kanadská centrální banka je veřejnou institucí.⁶⁶

Uskutečnění konceptu Severoamerické unie by znamenalo vyrovnání se stupněm integrace Evropské unii a vytvoření jejího jediného srovnatelného protějšku. Nicméně v současnosti i blízké budoucnosti je na základě uvedených faktů, množství problémů s realizací potřebných opatření, velkou rozdílností ekonomik a současnou světovou situací tento koncept nereálný. Nehledě na to, že koncept byl vytvořen v době, kdy v jednajících zemích vládli jiné osoby, než je tomu v současnosti. Např. americký prezident Barack Obama nebyl ani velkým fanouškem NAFTA, natož hlubší integrace mezi její členskou základnou. Hospodářská a měnová unie jsou otázkou velmi vzdálené budoucnosti, jestli vůbec. Pojďme se podívat, jestli se NAFTA může ubírat alespoň směrem k nižším stupňům integrace.

Společný trh jako forma integrace by vyžadoval harmonizaci pracovních pravidel, daňových režimů a také technických požadavků na zboží. Celkově by to znamenalo větší spolupráci v rozhodování a provádění jednotlivých politik. Vznik společného trhu se zdá v blízké budoucnosti velmi nepravděpodobný, protože by způsobil velkou vlnu migrace

⁶⁶CFR Backgrounders. Council on Foreign Relations. [Online] Available at: <http://www.cfr.org/trade/naftas-economic-impact/p15790>

především z Mexika do USA, což je s přihlédnutím k současnému přístupu USA k migraci Mexičanů v podstatě nepřipustné.

Vytvoření celní unie v severoamerickém regionu je asi nejbližší realitě. Ta by přinesla zjednodušení hlavně kvůli zrušení pravidel o původu zboží, což by exportujícím firmám výrazně zjednodušilo práci a hlavně by jim odpadla spousta složitého papírování ohledně certifikátů původu. Došlo by k harmonizaci celních procedur a zboží by na hranicích NAFTA podléhalo pouze jednomu clu, což by ušetřilo další náklady. Také by přestalo docházet k odklonu obchodu, který bývá negativním následkem regionálních integrací. Každá členská země má už uzavřenou spoustu jiných preferenčních dohod, s často velmi různými podmínkami, se zeměmi mimo NAFTA, a to by mohl být problém. Každá země se navíc ohledně cel trochu jinak staví k doložce nejvyšších výhod. Otázkou je jakým způsobem by se rozdělovala vybraná cla a jestli by se země vůbec byly ochotny vzdát autonomie v celé této oblasti. Alespoň částečného pokroku by se ale mohlo dosáhnout pomocí vyjednávání celních unií po jednotlivých odvětvích, z čehož ty nejcitlivější by se mohly odložit na později. V současné době to ale nevypadá, že by NAFTA ve své spolupráci směřovala někam dál a to ani k uzavření celní unie.⁶⁷

Rozšíření NAFTA o Chile

Po přijetí NAFTA Kanadou, Mexikem a Spojenými státy bylo Chile první zemí, která projevila zájem o přístup do této integrace. Na summitu v Miami všichni tři signatáři NAFTA oficiálně přizvali Chile, aby se stalo další smluvní stranou dohody. První setkání zástupců všech zemí proběhlo v roce 1995, kdy začalo vyjednávání. První komplikace však nastaly již v témže roce z důvodu neshod mezi americkým Kongresem a Bílým domem ohledně obsahu dohody s Chile, což zásadně narušilo proces přijetí této země.

Chile se uchýlilo k vyjednávání separátních bilaterálních dohod pouze s Kanadou a Mexikem. Dříve se s Chile podařilo vyjednat dohodu Kanadě, ta vstoupila v platnost v červenci roku 1997. Tato dohoda měla za následek uvolnění 80 % celkového obchodu a vznik další zóny volného obchodu mezi vyspělou a rozvojovou zemí. FTA mezi Mexikem a Chile na sobě nenechala dlouho čekat a vznikla o 2 roky později.

Po 13 letech bilaterální diskuze a dvou vyjednáváních vznikla i bilaterální FTA mezi Spojenými státy a Chile, která vstoupila v platnost 1. ledna 2004. V rámci dohody bylo

⁶⁷ NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>

odstraněno 90 % celních bariér na Americké vývozy do Chile a 95 % cel bylo odstraněno ze strany USA pro chilské vývozy. V současné době nejsou žádné překážky pro vstup Chile do NAFTA. I když rozhovory na toto téma stále probíhají, žádný kloudný výsledek se zatím stále nedostavil. Chile tak zůstává jedinou zemí, která měla o vstup do dohody zájem a rozšíření o nějakou jinou zemi podle všeho není v plánu.⁶⁸

Celoamerická zóna volného obchodu

Celoamerická zóna volného obchodu (Free Trade Area of Americas – FTAA) je považována za nejambicióznější projekt poválečného obchodního systému. Do vyjednávání je zapojeno 34 demokratických zemí západní hemisféry. Nikdy předtím se takový počet zemí o tak rozdílných rozlohách a stupních rozvinutosti ekonomiky nezapojil do vyjednávání reciproční dohody o volném obchodu. I při nejlepších podmínkách a okolnostech bývá vyjednávání dohody takového rozměru velmi obtížné, což se nakonec potvrdilo. Vyjednávání byly komplikovány finančními krizemi a politickými nepokoji, které sužovaly mnoho latinskoamerických účastnických zemí v 90. letech a poté např. novými bezpečnostními opatřeními po 11. září 2001. Doposud proběhlo pět regulérních summitů – v Miami (1994), Santiagu (1998), Quebec City (2001), Mar del Plata (2005) a Trinidad a Tobago (2009).

První zárodky myšlenek na sjednocení Ameriky pochází z Latinské Ameriky (LA), z doby počátku nezávislosti latinskoamerického regionu. Nicméně první pokusy o integraci jako takovou se začaly objevovat až v 60. letech 20. století. Když bychom pominuli Organizaci amerických států, která funguje jako fórum pro všechny státy amerického kontinentu, jakákoli forma integrace se Spojenými státy a zeměmi LA doposud chyběla.⁶⁹

S kompletní vizí integrace celé západní hemisféry přišel poprvé americký prezident Ronald Reagan na počátku 80. let. Snahy o integraci byly ale odloženy kvůli tzv. „ztracené dekádě“ v rozvojových zemích Latinské Ameriky, které měly zrovna dost jiných problémů (dluhové krize, občanské nepokoje atp.). Na přelomu 80. a 90. let však dochází k výrazné stabilizaci a demokratizaci v latinskoamerické oblasti a Reaganova vize byla obnovena prezidentem Georgem Bushem starším, který inicioval zahájení vyjednávání o FTAA. Klíčovou roli zde sehrálo Mexiko, které uzavřením volné zóny obchodu s USA a Kanadou udělalo první krok a svým způsobem vyprovokovalo ostatní země LA k obchodním jednáním s USA.

⁶⁸ Franklin, B. (1995). Expanding NAFTA to Include Chile: The Next Step for Free Trade. [Online] Available at: <http://www.heritage.org/trade/report/expanding-nafta-include-chile-the-next-step-free-trade>

⁶⁹ The Free Trade Area of the Americas (FTAA). [online] Available at: <http://www.citizenstrade.org/ctc/trade-policies/potential-trade-agreements/the-free-trade-area-of-the-americas-ftaa/>

První summit FTAA se uskutečnil v Miami v roce 1994. Jeho hlavním tématem bylo progresivní odstraňování obchodních a investičních bariér na západní hemisféře s cílem dokončení vyjednávání do ledna 2005. Na mimořádném summitu v Santa Cruz de la Sierra o dva roky později se probíralo hlavně téma udržitelného rozvoje, zdraví a vzdělávání, zemědělství a lesnictví, zásoby vody a energie.

Po několika letech konzultací a příprav, vyjednávání proběhl druhý summit v Santiagu v Chile v roce 1998. Zástupci všech zemí pracovali na komplexním obsahu témat, která pokrývala jak přístup k trhům, tak vytváření pravidel. Rozhovory byly roztrženy do jednotlivých vyjednávacích skupin. Obecně se jednalo hlavně o otázkách vzdělání, byl kladen důraz na sociální právo a ekonomickou integraci. Dále byly určeny základní principy fungování FTAA tak, aby byly v souladu s pravidly WTO a konsensus jako základ pro veškeré akty.⁷⁰

V novém miléniu byl uspořádán třetí summit v pořadí, tentokrát v Kanadě v Quebec City. Hlavním tématem tohoto setkání byla především demokracie a lidská práva jako prostředek pro posílení celkové prosperity a role technologií v budoucnosti. V roce 2003 se uskutečnilo ministerské jednání, které nakonec nedopadlo moc dobře, protože od té doby se všechna jednání jako by zasekla a už se nikam nepohnula. Začalo být čím dál těžší dosáhnout shody mezi zúčastněnými zeměmi. Miamská deklarace ustavovala, že jednotlivé země se mohou vyhnout provádění reforem v politicky citlivých oblastech. Země mají volnou ruku v tom, zdali se zúčastní jednání – pokud jim něco nevyhovuje tak nemusí. Zatímco ostatní jednající země mohou mezi sebou uzavřít dohodu i za jejich nepřítomnosti.

Druhý mimořádný summit proběhl v roce 2004 v Monterrey v Mexiku. Jeho předmětem bylo opět jednání o udržitelném ekonomickém růstu s důrazem na zvýšenou redistribuci bohatství a sociální rozvoj. Čtvrtý summit se konal v argentinské Mar del Plata v roce 2005, kde se probíralo především vytváření nových pracovních pozic, boj s chudobou a posilování demokratické vlády. Tento summit je brán z americké strany jako diplomatické selhání, což je do velké míry zapříčiněno tím, že USA reprezentoval George W. Bush, snad nejméně populární americký prezident z pohledu LA vůbec, proti kterému byla uspořádána demonstrace čítající 25 000 účastníků včetně venezuelského prezidenta Chavéze nebo známého fotbalisty Diega Maradony.⁷¹

⁷⁰ FTAA FAQs. [Online] Available at: <http://www.globalexchange.org/resources/FTAA/faq>

⁷¹ The Free Trade Area of the Americas (FTAA). [online] Available at: <http://www.citizenstrade.org/ctc/trade-policies/potential-trade-agreements/the-free-trade-area-of-the-americas-ftaa/>

Právě v roce 2005 měla být podle původního plánu jednání o volné zóně obchodu dokončena, k čemuž ale nedošlo a jednání dospěly do slepé uličky. Jedním z kamenů úrazu se stal konsensus, který by vyjednán na summitu v Santiagu. Čím více se termín dokončení jednání blížil, tím více sporů se mezi zúčastněnými státy začalo objevovat. Začaly se množit neustálé stížnosti Venezuely na USA a také kritika obchodní politiky Spojených států hlavně v oblasti zemědělství a ocelářství ze strany Brazílie a Argentiny. Terčem kritiky jsou americké a kanadské subvence na zemědělské produkty, kvůli deformaci trhu a omezování exportních možností.

Spojené státy jsou považovány za vůdce celého projektu a hodně usilují o vytvoření FTAA, ale rozhodně ne za každou cenu. V některých oblastech obchodu, především v zemědělství, odmítají poskytnout ústupky. Inspirovány NAFTA si chtějí USA i Kanada prosadit antidumpingová a vyrovnávací cla, proti kterým jsou ostatní země, protože se obávají, že je tyto severoamerické velmoci využijí právě proti jihoamerickým zemědělským produktům, oceli a textilu. USA se proti tomuto brání tím, že na oplátku kritizují např. Brazílii a Argentinu tím, že nedostatečně dodržují TRIPs.⁷²

Poslední dosavadní summit Amerik se konal v Trinidadu a Tobagu v roce 2009 a jeho hlavním tématem bylo zajištění budoucnosti občanů za podpory prosperity lidu, bezpečnosti energie a ochrany životního prostředí. Reprezentace USA před tímto summitem vydala prohlášení: „Tento summit je velkou příležitostí pro Spojené státy ukázat, že jsou spolehlivým partnerem odhodlaným pracovat se svými sousedy a pozdvihnout sdílené hodnoty v duchu partnerství a dodržovat zásady, které přinesou výhody všem lidem z celého plánovaného uskupení“. Do tohoto summitu byly vkládány velké naděje na obrat k pozitivnímu směru vyjednávání. Atmosféra byla velmi pozitivní a celé tři dny se nesly v poklidném duchu. Za to zjevně mohly především dva faktory. Za první, téma summitu se velmi pohodlně vyhnulo tématům spojeným s volným obchodem, což z velké části eliminovalo základ pro antiglobalizační protesty. Za druhé, prezident Obama reprezentoval odklon od minulosti a svěží nový start.

I když summit byl nakonec úspěšný v několika bodech, jako například odsouhlasení více podpory pro Inter-americkou rozvojovou banku (Inter-American Development Bank – IDB), s hlavními problematickými tématy ohledně odstraňování bariér vzájemného obchodu

⁷² FTAA FAQs. [Online] Available at: <http://www.globalexchange.org/resources/FTAA/faq>

se víceméně nepohnulo žádným směrem. FTAA z hlediska svého hlavního cíle zůstává stále na mrtvém bodě.⁷³

4.3. Došlo ke změně strategického přístupu členských zemí?

NAFTA již existuje 23 let a za tuto dobu její členské země prošly značným vývojem. V roce 2008 byla dokončena všechna liberalizační opatření, která byla v dohodě ukotvena. Vystává zde proto otázka, co se bude dít dál. Spojené státy hrají v NAFTA již od samého počátku roli aktivního vůdce s velkou vyjednávací silou, která se na dohodě samotné do velké míry podepsala. Je důležité brát na vědomí, že dohoda nejvíce prohlubuje a rozšiřuje vazby právě mezi USA a Mexikem. S Kanadou totiž došlo k vysokému stupni liberalizace a ekonomického propojení již v rámci CUSFTA. Největší posun můžeme pozorovat především v rámci vztahů Spojených států s Mexikem.

USA očekávaly, že po vzniku NAFTA dojde k prudkému nárůstu obchodu hlavně s Mexikem, v čemž hrálo hlavní roli udržení jejich exportní aktivity a částečné vytěsnění některých Mexických dovozců např. Japonska a EU. Saldo obchodní bilance se od počátku 90. let postupně zhoršovalo a pro USA tak byly intenzivnější vazby na Mexiko lepší alternativou než ty na asijské země, protože potenciální deficit obchodní bilance s Mexikem by se vrátil v podobě mexické poptávky po americkém zboží, což by u asijských zemí zřejmě nefungovalo. Velmi dynamický mexický trh o velikosti 90 mil. spotřebitelů, z nichž až 50 % bylo mladších osmnácti let, byl obrovským potenciálem. Spolu s rostoucí prosperitou Mexika se měla zvyšovat i životní úroveň a tím poptávka po americkém zboží. Realita byla nakonec taková, že americké exporty do Mexika se za dobu existence NAFTA třikrát zvětšily, nicméně objem mexického exportu do USA se zvětšil téměř šestkrát.⁷⁴

Velký význam měly pro USA investice do Mexika, které bylo považováno za perspektivní oblast k umístění zahraničního kapitálu, především v oblasti služeb. Vznik NAFTA znamenal změnu orientace investorů ze Spojených států směrem na americký region a částečné potlačení investiční činnosti v oblastech s menšími výhodami a perspektivou. Tento vývoj byl po roce 2000 negativně ovlivněn nástupem Číny na mezinárodní scénu a částečným odklonem amerických investic zpět do Asie. V rámci zaměstnanosti Spojené státy očekávaly krátkodobé až střednědobé negativní efekty z důvodu propastné rozdílnosti mezd obou zemí. Ty však měly v Mexiku postupem času růst a tím se snižovat konkurence mexické

⁷³ The Free Trade Area of the Americas (FTAA). [online] Available at: <http://www.citizenstrade.org/ctc/trade-policies/potential-trade-agreements/the-free-trade-area-of-the-americas-ftaa/>

⁷⁴ CFR Backgrounders. Council on Foreign Relations. [Online] Available at: <http://www.cfr.org/trade/naftas-economic-impact/p15790>

pracovní síly společně s tendencí emigrace do USA. To se však zatím moc neděje, především z důvodu pomalého vývoje a růstu mexické ekonomiky, který byl zatím dost pod očekáváníí.⁷⁵

Přístup Kanady k NAFTA byl zpočátku velmi rozpačitý. K dohodě se stavila velmi defenzivně, ale později si uvědomila možné negativní následky její neúčasti a proto se nakonec připojila do jednání. Hlavním zájmem Kanady, jakožto silně jednostranně orientované na ekonomiku USA, vždy bylo hlavně udržovat vysoký stupeň provázanosti ekonomiky se Spojenými státy a zamezit občasným silným restrikcím ze strany USA, což se nakonec povedlo a Kanada s USA jsou již po dlouhou dobu hlavními obchodními partnery. Mexiko hrálo od počátku uskupení pro Kanadu spíše vedlejší roli. Někteří kritici označují vývoj vzájemných vztahů Kanady a Mexika v rámci NAFTA spíše jako zklamání. Objemy vzájemného obchodu se sice za existenci NAFTA oboustranně zvýšily více než sedmkrát, ale to stále nemění nic na faktu, že tyto objemy dosahovaly stále relativně nízkých hodnot např. oproti vztahům USA – Mexiko nebo USA – Kanada. Odpůrci volného obchodu v Severní Americe také kritizují změnu přístupu Kanady k daním a jejímu tradičně štědrému sociálnímu systému, který se od devadesátých let značně zmenšil.

Mexiko se již od počátku stavělo k NAFTA jako k velké příležitosti stimulovat příliv zahraničních investic především z USA, a to se mu povedlo. Po vzniku NAFTA docházelo k obrovskému přílivu zahraničních investic nejen z USA, ale i z Kanady. Investice nakonec měly daleko menší vliv na pozitivní vývoj mexické ekonomiky, než se očekávalo a „přelévací“ efekt do ostatních sfér ekonomik proběhl jen ve velmi omezeném měřítku. Na vině je zde především přílišná soustředěnost Mexika na lákání investorů, místo toho, aby se zabývalo jak tyto investice co nejvíce zužitkovat pro dobro své ekonomiky.

Mexiko od NAFTA očekávalo spoustu pozitivních efektů. Očekával se růst mezd, životní úroveň obyvatel, stimulace hospodářského růstu atp. Za dobu působení NAFTA se bohužel tyto efekty nedostavily nebo jenom v omezené míře. Toto je způsobeno především špatným přístupem Mexika k zahraničním investicím a podnikům maquiladoras. V poslední době je zde však šance na obrat k lepšímu. Po nástupu prezidenta Calderona se v Mexiku začaly realizovat tak potřebné reformy a investuje se na správných místech.⁷⁶

Během své prezidentské kampaně v USA prezident Obama sliboval, že jednání NAFTA budou znovu otevřena a bude se znovu jednat o budoucnosti tohoto uskupení. Tyto

⁷⁵CFR Backgrounders. Council on Foreign Relations. [Online] Available at: <http://www.cfr.org/trade/naftas-economic-impact/p15790>

⁷⁶ NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>

sliby byly důkazem toho, že tlaky na změnu tohoto modelu volného obchodu v americké politice dosáhly maxima. Když přihlédneme k aktuální ekonomické krizi, nabývají tyto požadavky ještě více na síle. Obama prohlásil, že nedostatky NAFTA byly evidentní již při podpisu smlouvy a nyní musí tato dohoda být změněna. V poslední době se také množí požadavky na rozšíření textu dohody o pracovní a environmentální standardy a zrušení práva jednotlivých společností žalovat vládu.

Znovu by měla být projednána některá témata. V Kanadě občanské spolky bojují za ochranu přírodních zdrojů proti „predátorským“ klauzulím NAFTA. Chtějí, aby byla upravena energetická klauzule, která požaduje po Kanadě vývoz ropy do USA i v případě jejího nedostatku. Průzkumy ukazují, že 61 % Kanadčanů by bylo pro nové projednání některých částí NAFTA.

V Mexiku se zase odehrávají demonstrace za revizi některých zemědělských ustanovení, především odstranění liberalizace obchodu kukuřicí a fazolí. V roce 2003 opět došlo na otevření tohoto tématu tehdejším prezidentem Vincentem Foxem, ovšem jeho iniciativa byla vládou Spojených států zamítnuta.⁷⁷

Pro spojené státy představují hlavní problém pracovní místa. Podle kritiků od roku 1994 v USA zaniklo přes tři miliony pracovních pozic ve výrobním sektoru. Jako další problém bývá viděn obchodní deficit, který se od roku 1993 značně prohloubil ve vztahu k oběma zemím. Průzkumy v roce 2008 ukazovaly, že 56 % Američanů se přiklání ke znovu projednání NAFTA. Mnoho lidí si totiž myslí, že NAFTA stimulovala společnosti k tomu, aby produkci přesunuly tam, kde práce je levnější, čímž exportovaly pracovní místa a narušily pracovní podmínky v domácí ekonomice.⁷⁸

⁷⁷ Floyd, D. (2017). NAFTA's Winners And Losers. [Online] Available at: <http://www.investopedia.com/articles/economics/08/north-american-free-trade-agreement.asp>

⁷⁸ CFR Backgrounders. Council on Foreign Relations. [Online] Available at: <http://www.cfr.org/trade/naftas-economic-impact/p15790>

Závěr

Hlavním cílem této práce bylo analyzovat, jaký vliv měla nejvýznamnější severoamerická dohoda o volném obchodu a ekonomiku členských států, zda došlo k naplnění očekávání a hrozeb, zda uvnitř zóny existují problémy narušující mezinárodní spolupráci, dále jakým způsobem se změnil přístup členů k této dohodě a predikce dalšího vývoje integrační spolupráce v regionu. Dílčím cílem byla komparace a nalezení společných znaků této dohody s Evropskou unií, což se v průběhu práce ukázalo vzhledem k odlišnému stupni integrace poměrně neporovnatelné.

Spojeným státům americkým během 80. let již plně nevyhovoval pomalý postup multilaterální liberalizace a stále nedostatečná úprava respektování práv duševního vlastnictví v rámci GATT. Z tohoto důvodu se především zaměřily na vytvoření dohody, která by tyto nedostatky odstranila a navíc došlo k liberalizaci služeb i investic. To by umožnilo rozšířit poptávku po americkém zboží a firmy by mohly snáze expandovat do zahraničí. Jako další důležitý faktor se ukázal zájem na ekonomické a politické stabilitě Mexika a také podpora jeho liberalizačních záměrů.

Díky obrovskému rozměru ekonomiky Spojených států, což poskytuje též velkou vyjednávací sílu, si při vyjednávání dohody prosadily spoustu svých zájmů, což se odrazilo i ve většině jednotlivých ustanovení. Prosadily si liberalizaci investic, která zvýhodňuje investory více než hostitelské země, to např. pozitivně ovlivnilo americké firmy, které mohly využívat nízké výrobní náklady a mzdy v Mexiku. Dále si USA prosadily zachování antidumpingových a vyrovnávacích cel a liberalizace obchodu se službami. Ochrana duševního vlastnictví byla pod dohledem USA nastavena velmi striktně, i když stále dochází k nějakým stížnostem ohledně fungování tohoto ustanovení v ostatních zemích.

Očekávání zlepšení obchodní bilance díky působení NAFTA se nakonec nenaplnilo. Deficit obchodní bilance v rámci NAFTA tvoří pouze velmi malou část celkového deficitu, z tohoto důvodu lze usuzovat, že zde budou další faktory nesouvisející s NAFTA, které tento stav zpříčiňují. Za dobu existence NAFTA ubyl velký počet pracovních míst především ve výrobním sektoru americké ekonomiky, za což nese odpovědnost právě dohodě. Tento stav, ale můžeme spíše dávat do souvislosti s růstem produktivity práce podpořeným vývojem technologií a současnou recesí. Krátkodobé až střednědobé negativní dopady v zaměstnanosti se v USA očekávaly z důvodu velké mzdové diferenciaci s Mexikem. Růst mexických mezd byl značně pod hranicí očekávání, a tak problémy s tímto spojené se nezačaly vyvíjet k

lepšímu. Tento problém také úzce souvisí s kontinuálním přílivem imigrantů z Mexika, kteří do USA, často ilegálně, cestují za prací. Jejich počty dosahují až 700 000 za rok a z tohoto počtu je pouze asi 200 000 legálních.

Kanada, jakožto malá a otevřená ovšem spíše jednostranně orientovaná ekonomika na obchod s USA, se snažila především udržet a ochránit své dobré obchodní vztahy s touto velmocí, které byly již zpečetěny v dohodě CUSFTA. Když USA začaly jednat s Mexikem, Kanada se sice zpočátku jednání neúčastnila, ale posléze se do vyjednávání také připojila, aby nedošlo k ohrožení jejího výsadního postavení ve vztahu ke Spojeným státům. Hlavním záměrem Kanady bylo dohodnout si stejné podmínky s USA, které již obsahovala jejich dřívější společná dohody. Tato strategie byla nakonec úspěšná a mnohá ustanovení z dohody CUSFTA byla implementována i do NAFTA. Poté se zaměřila na vyjednávání podmínek s Mexikem, kde Kanada spatřovala určitý potenciál. Jak již bylo řečeno, odstranění antidumpingových a vyrovnávacích cel Kanada nakonec nevyjednala, ale na druhou stranu byla úspěšná v oblasti liberalizace zemědělských produktů.

Všechny členské země se před vznikem NAFTA potýkaly s deficitem obchodní bilance. Kanadě se tento stav po vzniku dohody podařilo obrátit a v současné době má přebytek i se svým největším obchodním partnerem. Odpůrci volného obchodu v Severní Americe hlavně kritizují změnu přístupu Kanady k daním a jejímu tradičně štědrému sociálnímu systému, který od devadesátých let prošel strukturální změnou, a výdaje do této oblasti se rapidně snížily. Další kritice podléhala tvorba pracovních míst, ovšem z faktů vyplývá, že nezaměstnanost dosahovala přes 10% od počátku 90. let, klesla na 6 % v roce 2008.

Rok 1994 a vznik NAFTA, znamenal velkou změnu pro Mexiko. NAFTA měla velký podíl na ukončení jedné etapy Mexika a jeho transformaci z uzavřené ekonomiky, na jednu z nejotevřenějších ekonomik na světě. Vztahy mezi Mexikem a USA při vstupu do dohody lze označit za velice intenzivní, podobně jak tomu bylo u Kanady. Lze říci, že Mexiko mělo od členství v NAFTA největší očekávání. Jako velké pozitivum zde byl usnadněný přístup na trh USA, nevratnost procesu liberalizace, kterou Mexiko podstoupilo ještě před NAFTA, nová a lepší pracovní místa, což úzce souvisí s hospodářským růstem, a především zlepšení životní úrovně jeho obyvatel. Nejvýznamnější očekáváním bylo pro Mexiko nalákat investory a přitáhnout tak zahraniční kapitál. Toto byl také důvod, pro bylo Mexiko ochotno učinit mnoho ústupků a liberalizovalo o dost více, než mělo původně v plánu. Podařilo se mu však vyjednat delší časové lhůty pro liberalizaci v některých oblastech.

Hlavní záměr Mexika, a to v zvýšení přísunu zahraničního kapitálu (především z USA) se povedlo naplnit, ale výsledný efekt nebyl až tak markantní, jak se očekávalo. Za jednu z příčin lze označit fakt, že investice byly převážně směřovány do oblasti maquiladoras, která nepodléhá daňové povinnosti a je zaměřena čistě na export. Spatřovanou výhodou velmi nízkých mezd navíc později začal narušovat špatný stav infrastruktury, nedostatečné investice do vzdělání, zbytečně složitý daňový a právní systém a především vysoká míra korupce. Mexiko v roce 2001 přišlo o velkou část investic z USA, které začaly směřovat spíše do Asie, zejména Číny. Pracovním trh v Mexiku zůstává nadále na velice špatné úrovni a celá situace je potřeba řešit. Stále zde není dostatek pracovních míst s odpovídající kvalitou. Pro Mexičany je proto mnohdy jediným řešením emigrace, mnohdy ilegální. Nízké mzdy také ovlivňují ekonomiku země, protože obyvatelé nemají z čeho utrácet, což společně s nedostatkem domácích investic a nedostatkem úvěrů pro místní firmy významně brzdí růst ekonomiky. Ekonomika země se pohybuje velice nízko pod potenciálem, který Mexiko má.

Velkým problémem se také ukázala být liberalizace zemědělství, která připravila o práci velké množství mexických farmářů. Mexiko by se mělo v budoucnosti především více zaměřit na zvyšování životní úrovně a blahobytu svých obyvatel, než na získávání zahraničních investic. Mělo by více investovat do vzdělání, což by se promítlo ve vyšší kvalifikaci pracovní síly. Nezbytné je také směřovat investice do klíčových oblastí jako je infrastruktura, která je v současnosti v neuspokojivém stavu a dále do reformy daňového a právního systému. Nástupu prezidenta Calderona představoval pro Mexiko novou naději. Tomu se podařilo prosadit velice důležité reformy a dohlížet na klíčové investice, které jsou využívány na správných místech. Současný prezident Enrique Peña Nieto v tomto úsilí nadále pokračuje.

V současné době NAFTA neusiluje o prohloubení integrace, a to zejména díky neochotě zemí jakkoliv omezit svoji suverenitu a také z obav přílišné institucionalizace. Dalším faktorem se ukázala být relativně vysoká nespokojenost obyvatel jednotlivých zemí s fungováním dohody. Americký prezident Barack Obama již během své kandidatury sliboval nové projednání dohody, kdy navrhoval změny především v oblastech trhu práce a životního prostředí. Nový prezident Donald Trump není spokojený se současným stavem NAFTA a proto až čas ukáže, zda prosadí nějaké změny. Zatím jedinou zemí, která měla zájem o členství v NAFTA, byla Chile, která ovšem neuspěla. K rozšíření dohody tedy nedošlo a v blízké budoucnosti se ani neočekává.

Seznam použité literatury

- Canada Business. (1997). *The Portable Encyclopedia For Doing Business with Canada*. USA: World Trade Press. ISBN 1-885073-13-5
- Cihelková, E. (2000). *Rozvoj integračních procesů v severoamerickém regionu (NAFTA, resp. CUSFTA)*. *Aktuální otázky světové ekonomiky* č. 6/2000. 1. vyd. Praha: VŠE. ISBN 80-245-0083-3
- Cihelková, E. & kol. (2002). *Světová ekonomika: Regiony a integrace*. Praha: Grada Publishing a.s. ISBN 80-247-0193-6
- Cihelková, E. & kol. (2004). *Světová ekonomika: základní rysy a tendence vývoje*. 2. vyd. Praha: Oeconomica. ISBN 80-245-0687-4
- Cihelková, E., Kunešová, H. & kol. (2006). *Světová ekonomika, nové jevy a perspektivy*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 80-7179-455-4
- Hufbauer, G.C.; Schott, J.J. (1993). *NAFTA an Assessment*. Washington, D.C.: Institute for International Economics. ISBN 0-88132-199-0
- Klepárník, V. (2001). "Severoamerická dohoda o volném obchodu/North American Free Trade Agreement (NAFTA)". In BAŇOUCH, Hynek a Martin FEDORKO. *Mezinárodní organizace*. Brno: Mezinárodní politologický ústav. s. 235-254, 20 s. Mezinárodní organizace.
- Mirza, H. (1998). *Global competitive strategies in the new world economy: Multilateralism, regionalism and the transnational firm.*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing. ISBN 18-589-8136-0
- Neumann, P. & Vít, Z. (2000). *Přístupy USA, Kanady a Mexika k vytvořené či budované zóně volného obchodu*. Praha: VŠE. ISBN 80-245-0098-1
- The Competition Laws of NAFTA, Canada, Mexico and the United States.(1997). USA: American Bar Association. ISBN 1-57073-433-X

Internetové zdroje:

- CBC News, 2001. *Auto Pact Defunct Monday*. [Online] Available at: <http://www.cbc.ca/news/canada/auto-pact-defunct-monday-1.254724> [Přístup získán 17. Listopad 2016]
- CFR Backgrounders. Council on Foreign Relations. [Online] Available at: <http://www.cfr.org/trade/naftas-economic-impact/p15790>

- Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years. [online] Available at: <http://cepr.net/documents/nafta-20-years-2014-02.pdf>
- Franklin, B. (1995). Expanding NAFTA to Include Chile: The Next Step for Free Trade. [Online] Available at: <http://www.heritage.org/trade/report/expanding-nafta-include-chile-the-next-step-free-trade>
- Gallagher, K. P., Peters, E. D. & kol., 2009. *The Future of North American Trade Policy: Lessons from NAFTA*. [Online] Available at: <http://www.bu.edu/pardee/files/2009/11/Pardee-Report-NAFTA.pdf> [Přístup získán 4. Říjen 2016]
- Gallagher, K. P., Peters, E. D. & Wise, T. A., 2009. *The Future of North American Trade Policy: Lessons from NAFTA*. [Online] Available at: <http://www.bu.edu/pardee/files/2009/11/Pardee-Report-NAFTA.pdf> [Přístup získán 20. Říjen 2016].
- Global Affairs Canada, 2016. *Global Affairs Canada*. [Online] Available at: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/us-eu.aspx?lang=eng> [Přístup získán 12. Listopad 2016].
- International Democracy Watch. (2012). *North American Free Trade Agreement*. [Online] Available at: <http://www.internationaldemocracywatch.org/index.php/north-american-free-trade-agreement> [Přístup získán 5 listopad 2016].
- Europa.eu. (2011). *Historie Evropské unie 1980-1989*. [Online] Available at: https://europa.eu/european-union/about-eu/history/1980-1989_cs [Přístup získán 20. Listopad 2016]
- Faux, J. NAFTA, Twenty Years After: A Disaster. [Online] Available at: <http://www.epi.org/blog/nafta-twenty-years-disaster/>
- Floyd, D. (2017). NAFTA's Winners And Losers. [Online] Available at: <http://www.investopedia.com/articles/economics/08/north-american-free-trade-agreement.asp>
- FTAA FAQs. [Online] Available at: <http://www.globalexchange.org/resources/FTAA/faq>
- Maquiladoras and the NAFTA. [Online] Available at: http://www.iatp.org/files/Maquiladoras_and_the_NAFTA.htm

- Mason A. Carpenter and Sanjyot P. Dunung (2016): *International Business: Opportunities and Challenges in a Flattening World*. [Online] Available at: http://catalog.flatworldknowledge.com/bookhub/3158?e=fwk-168388-ch06_s02
- NAFTA Facts. Office of the United States Trade Representative. [Online] Available at: <https://ustr.gov/callout/nafta-facts>
- North American forum on integration. (2012). *NAFTA Timeline*. [Online] Available at: <https://www.scribd.com/document/99848477/Fina-nafi-Nafta-Timeline> [Přístup získán 17. Listopad 2016]
- Posen, A. S. & kol. (2014). *NAFTA 20 years later*. [Online] Available at: <https://piie.com/publications/piie-briefings/nafta-20-years-later> [Přístup získán 18. Listopad 2016]
- Romalis, J.: Market Access, Openness and Growth. [online] Available on: <http://www.nber.org/papers/w13048.pdf>
- Sanicola, L. NAFTA's Effect on the Mexican Economy. [online] Available at: <http://fordhampoliticalreview.org/naftas-effect-on-the-mexican-economy/>
- The Free Trade Area of the Americas (FTAA). [online] Available at: <http://www.citizenstrade.org/ctc/trade-policies/potential-trade-agreements/the-free-trade-area-of-the-americas-ftaa/>
- The World Bank. [online] Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=MX-US-CA>
- Trefler, D. The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. [online] Available at: <http://www.colorado.edu/Economics/courses/boileau/4309/Paper%203.pdf>
- Villarreal, M. A. & Fergusson, I. F. (2015). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. [online] Available at: <http://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf> [Přístup získán 10. listopad 2016].

Ostatní zdroje

- Stenzel, P. L., (2016). *North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, místo neznámé: Reference for business.

Seznam tabulek

Tabulka 1: Vývoj HDP v Mexiku, Kanadě a USA v letech 1985 - 1992 (roční % změna)	16
Tabulka 2: Základní ukazatelé členských zemí NAFTA, pro rok 1993	20
Tabulka 3: Bilance běžného účtu členských zemí NAFTA v letech 1985-1993 (mld. USD).....	26

Seznam grafů

Graf 1: Vývoj obchodu mezi Mexikem, Kanadou a USA v letech 1985 - 1992 (mld. USD)	16
Graf 2: Tempo růstu HDP	40
Graf 3: Obchodní bilance USA s jednotlivými partnery	46
Graf 4: Podíl importu největších partnerů na celkovém obchodu USA	47
Graf 5: Import z jednotlivých partnerských zemí do USA.....	48
Graf 6: Podíl exportu největších partnerů na celkovém obchodu USA.....	49
Graf 7: Export do jednotlivých partnerských zemí z USA.....	49
Graf 8: USA - Mexiko zahraniční obchod v roce 2015.....	50

Seznam použitých zkratk

CAD – kanadský dolar

COMESA - Common Market for Eastern and Southern Africa

CUSFTA - Canada-United States Free Trade Agreement

EC - European Communities

EFTA - European Free Trade Association

EPI - Economic Policy institute

FED – Federal Reserve System

FTA – Free Trade Agreement

FTAA – Free Trade Area of Americas

FTC - Free Trade Commission

GATT - General Agreement of Tarrifs and Trade

GCC - Rada pro spolupráci zemí v oblasti Perského zálivu

IDB - Inter-American Development Bank

ITC - International Trade Commision

NAAC - North American Advisory Council

NAFTA – North Free Trade Organization

OECD - Organization for Economic Co-operation and Development

SPP - The Security and Prosperity Partnership

TNC - Trans National Corporation

TNO - Trade Negotiations Office

USD – americký dolar

WTO – World Trade Organization