
NAFTA – integrace pro Ameriku

Josef Lysoněk

Různorodé liberalizační a integrační tendence, které se začaly více projevovat od 50. let našeho století, měly také rozdílné charakteristické rysy. Od formy celní unie až po snahu postupně vytvořit společný trh. Přibližně takové cíle si stanovila Smlouva o zřízení Evropského hospodářského společenství z března 1957. Vznikaly, ale i další méně ambiciózní a snad i méně úspěšné varianty z jiných oblastí světového hospodářství. Byla to např. Všeobecná smlouva o středoamerické hospodářské integraci z prosince 1960, jejímž cílem bylo také vytvoření společného trhu.

Obchodně-liberalizační i integrační pokusy a procesy však postoupily zřejmě nejdále na evropském a z hlediska četnosti též na americkém kontinentě, zejména na jeho jižní části, dolů od Rio Grande.¹

Krizová období, zejména 70., ale i začátek 80. let, nepříznivě poznamenala tyto procesy stagnací, ústupem z původních cílů, odklonem a revizemi etap liberalizace obchodu a integrace. Avšak již v polovině 80. let tyto procesy dostaly nový impuls, a to především v Evropě v Evropském společenství přes Evropskou unii (EU), dále ve formě mnohostranných jednání v rámci Uruguayského kola Všeobecné dohody o clech a obchodu – GATT. Za někdy obtížných situací se tak daly liberalizační procesy do pohybu. Na různých mezi-státních úrovních, např. právě na americkém kontinentě se ke konci 80. a na počátku 90. let, projevila vlna iniciativ zaměřená na liberalizaci obchodu a též na ekonomickou integraci uvnitř států i mezi nimi.

Zvláštností těchto liberalizačních a integračních procesů se stalo uzavírání smluv o zónách volného obchodu (ZVO), zejména pak ve formě dvoustranných či třístranných ujednání, z nichž vzbudila největší pozornost právě North American Free-Trade Agreement (NAFTA). Ex-prezident G. Bush přítom hovořil o NAFTA jako o základním kamenu k vytvoření ZVO „od Aljašky po Ohňovou zemi“.²

Následující článek se bude zabývat hlavními charakteristikami Smlouvy a ZVO – NAFTA. Poodhalí některé názory nad diskutovanými teoretickými a praktickými příčinami vzniku této ZVO. Další část se bude věnovat nejen otázkám předpokládaných přínosů pro členské státy a otázkám možných důsledků pro třetí země a seskupení, ale i otázkám jejich případného vstupu do ZVO i na základě Bushovy Iniciativy pro Ameriku. V neposlední řadě se chci zamyslet nad pravděpodobným vlivem NAFTA na regionalizaci či globalizaci svobodného obchodu.

Charakteristika Smlouvy o vytvoření NAFTA – Severoamerické zóny volného obchodu

Dne 12. srpna 1992 byla zakončena čtrnáctiměsíční jednání mezi Mexikem, USA a Kanadou o vytvoření NAFTA. Dohoda byla podepsána 7. 10. 1992. Do konce roku 1993 byla ratifikována členskými zeměmi – Mexikem, USA a Kanadou.

Struktura smlouvy o NAFTA zahrnuje 22 kapitol, soustředěných do 8 částí a 7 dodatků. Tvoří ji všeobecná část: zejména pravidla o původu, celní správě a administrativní zásady. Následují ustanovení o obchodu se zbožím, včetně pravidel o obchodu: o národním zacházení, o omezení dovozu a vývozu, o navrácení cel – drawback, o zušlechťovacích procesech, o obchodu s textílem a konfekcí, s výrobky automobilového průmyslu, s ener-

gií a se základními produkty petrochemie, o zemědělství. Dále jsou to sanitární a fitosanitární opatření, jejich harmonizace a adaptace na mezinárodní a regionální požadavky apod. Do článků – technické překážky obchodu – jsou zařazena ochranná národní opatření během přechodného období, revize protidumpingových pravidel a řízení, arbitráže atd.

Dále se obecněji upravují vládní nákupy pro veřejný sektor, spolu s technickou spoluprací. Pro Mexiko i USA jsou důležitá pravidla o obchodu se službami přes hranice, např. dopravními atd. Ustanovení o telekomunikacích se mj. zaměřují též na potřebné obstarávání informací. Také část o investicích patří pro Mexiko k jedním z nejdůležitějších. Otázky konkurence, monopolního postavení a činnosti státních podniků mají význam pro lokální i zahraniční podnikatele. Finanční služby, jejich průhlednost a k nim se vztahující otázky, intelektuální vlastnictví, dočasný vstup podnikajících osob do členských zemí mají zásadní význam pro vztahy v utvářející se ZVO. Institucionální a administrativní ustanovení pro řešení sporů, všeobecné výjimky pro některé oblasti a činnosti ZVO uzavírají spolu s právními normami a pravidly o životním prostředí obsažnou smlouvu.

Etapy liberalizace obchodu

Cla budou postupně zrušena do konce roku 2008 v postupných etapách a dle pěti skupin výrobků:

– Zrušení cel u kategorie A výrobků bude realizováno od 1. 1. 1994.

– U kategorie B výrobků bude následovat v pěti ročních etapách do 1. 1. 1998.

– U kategorie C výrobků půjde o postupné zrušení cel v deseti ročních etapách do 1. ledna 2003.

– U kategorie D výrobků dojde k zrušení cel v patnácti ročních etapách k 1. 1. 2008. Tato skupina obsahuje výrobky zvláště citlivé, většinou zemědělské a výrobky agroprůmyslu.

– Vývozy mezi USA a Mexikem budou osvobozeny od cel již od roku 2003 kromě některých výjimek.

– Do kategorie E patří výrobky, s nimiž se bude dále obchodovat bezcelně.³

NAFTA předpokládá zrušení všech necelních překážek v interzonálním obchodě. Cla mezi USA a Kanadou budou zrušena již v roce 1998 na základě smlouvy z roku 1988.

Podle odhadu amerických kompetentních úřadů a podle dosavadní zbožové skladby obchodní výměny s Mexikem bude již od 1. ledna 1994 osvobozeno od cla kolem 50 % průmyslových výrobků USA a k 1. 1. 1998 to bude 65 % a k 1. 1. 2003 již celých 100 %.

Asi 50 % zemědělských produktů v obchodě mezi USA a Mexikem bude vyváženo bezcelně od 1. 1. 1994, tj. od data vstupu smlouvy v platnost. Všechny celní překážky budou odstraněny ve lhůtě 10 let, s výjimkou citlivých položek, jako je např. kukuřice a fazole v případě vývozu Mexika a pomerančová šťáva a cukr u exportů USA, u nichž budou cla zrušena během 15 let.

Některá zásadní regulační ustanovení – důležitá i pro třetí země

Pravidla o původu

Liberalizace zahraničního obchodu se bude týkat zboží vyrobeného jedinečně v USA, v Kanadě a v Mexiku. Zboží vyrobené také se vstupy mimo ZVO bude liberalizováno v oblasti NAFTA jedinečně v tom případě, když postoupí zpracování, zušlechťovací proces, což povede též k celní reklasifikaci zboží.

V některých případech zboží, které postoupilo zušlechťovací proces u vstupů, musí jako hotový finální výrobek obsahovat určitý procentní podíl „amerických“ materiálů, tj. musí pocházet z členských zemí ZVO. Např. v sektoru automobilového průmyslu je to 62,5 % z běžné ceny osobních automobilů a lehkých nákladních vozidel nebo 60 % u ostatních výrobků automobilového průmyslu. V sektoru textilu zavádí smlouvy „trojnásobné pravidlo zpracování“, které představuje ověření podílu původu ze ZVO u vláken, látky a hotových výrobků.

Investice

Smlouva zajišťuje pro investora ze signatářských zemí národní zacházení a také právo na odvolání se k soudu a k mezinárodní arbitráži v případě soudní pře s hostitelskou vládou. V případě investic nejsou aplikovány požadavky na minimální národní podíl nebo minimální procentní výše vývozu. Z tohoto hlediska jsou zásady NAFTA liberálnější než pravidla TRIM / trade-related investment measures (pravidla o investicích vztahujících se k obchodu), která jsou zakotvena v ujednáních o Uruguayském kole GATT.

Existují však výjimky. Liberalizační pravidla se nevztahují na oblasti telekomunikací a technologických konsorcií s vládní podporou. Je umožněno eventuální přijetí některých opatření na ochranu národní bezpečnosti. Mexiko nebude dále povolovat investice do sektoru energií (platí dále monopol PEMEX) a do železniční sítě a bude uplatňovat restriktce v petrochemickém sektoru.

Legislativní ustanovení o investicích nemají diskriminační charakter vůči nečlenským zemím ZVO. Koncese mezi členskými zeměmi se nebudou omezovat jen na ně. Pro nečlenské země však budou tato liberalizační pravidla pravděpodobně znamenat zvýšení přílivu kapitálu ve prospěch Mexika, zejména z Evropy a z Asie.

Služby

Všechny sféry služeb jsou pokryty liberalizačními opatřeními, s výjimkou letecké dopravy a telekomunikací. Všeobecně se poskytuje dodavateli zahraničních služeb národní zacházení.

Liberalizace zahrnuje také *sektor finančních služeb*. Do roku 2000 budou odstraněna všechna omezení přístupu finančních služeb na mexický trh a rovněž ustanovení o velikosti jednotlivých podniků. Do roku 2007 se však mohou aplikovat dočasná ochranná opatření v bankovním a pojišťovacím sektoru.

Z hlediska poskytování dalších služeb budou např. poskytovány licence k výkonu právnických a lékařských činností na základě kritérií soutěže. Požadavky na státní občanství pro udělení licence budou zrušeny během dvou let.

Intelektuální vlastnictví

Dle hodnocení z amerických zdrojů ustanovení smlouvy vztahující se k intelektuálnímu vlastnictví zajišťují „nejvyšší úroveň ochrany, a to i ve srovnání s existujícími ustanoveními kterékoliv dvoustranné či mnohostranné smlouvy“. V případě Mexika znamenají ustanovení smlouvy konsolidaci pravidel zákona o ochraně intelektuálního vlastnictví z června 1991.

Vládní nákupy pro veřejný sektor

Zásady se týkají nákupů zboží i služeb přímo pro úřady i státní podniky. Úřady USA odhadují, že se jejich podniky budou mít možnost v roce 1994 zúčastnit na tendrech a soutěžích asi u 66 % objednávek mexické vlády, a to na trhu, který byl pro ně dosud uzavřen. Procentní podíl v roce 2004 vzroste na 92 %.

Institucionalizace

NAFTA vytváří Komisi pro trilaterální obchod (dále jen Obchodní komise), pak Sekretariát pro podporu činnosti komise. Ta je pověřena sledovat obchodněhospodářské vztahy a jednat o zvláštních problémech. Může vytvářet výbory arbitráže (panely) k řešení sporů dle ustanovení smlouvy. Pro řešení sporů je lhůta osmi měsíců. Země ve sporu musí splnit doporučená rozhodnutí-rezoluce nebo nabídnout náhradu-kompenzaci. V případě, že „odsouzená“ země nesplní zásady rozhodnutí, může postižený stát odpovědět odvetným opatřením, např. zrušením „ekvivalentních obchodních koncesí“.⁴

Vstup do NAFTA

Klauzule pro vstup do NAFTA je velmi volně interpretována, členství není omezeno zeměpisně.

Američtí vládní činitelé se zmínili o některých požadavcích pro jednání o přístupu ke

smlouvě o ZVO a mezi nimi uvádějí: makroekonomickou stabilitu, tržní hospodářství, přijetí klauzulí o intelektuálním vlastnictví, investicích a službách smlouvy o NAFTA, vstup smlouvy v platnost a započítí eventuálních jednání s vládou Chile jako první o vstupu (v případě zemí Latinské Ameriky) a přijetí ustanovení smlouvy o NAFTA pro základ jednání.

Vyjednávání o přijetí do NAFTA bude závislé hlavně na postoji vlády USA. Avšak úloha Mexika je rovněž důležitá, neboť impulzy na vytvoření ZVO započaly v této zemi. Někteří pozorovatelé a zdroje odhadují, že vláda USA v případě kladného dokončení Uruguayského kola GATT nebude mít takový zájem na rozšíření NAFTA na zónu volného obchodu na západní polokouli. Přijata by měla být Chile a další země dle stanovených kritérií a návrhů Iniciativy pro Ameriku.

Pohledy a názory na NAFTA

Ekonomické a odvětvové ukazatele

Severoamerická zóna volného obchodu, její postavení a úloha ve světovém hospodářství a obchodu jsou analyzovány z různých hledisek. Veřejní, političtí i odborní pracovníci z členských i dalších zemí jí věnovali ještě před uzavřením smlouvy, po podpisu a před ratifikacemi značnou pozornost a různě ji hodnotili, mj. dle výše hrubého domácího produktu (HDP).

Jedním z pomocných agregátních ukazatelů byla také pravděpodobná velikost trhu kalkulovaná dle výše vytvářeného HDP a počet obyvatel. Již v roce 1990 měly USA celkový HDP ve výši 5,4 mld. \$, Kanada 600 mil. a Mexiko 300 mil. a všechny země mají přes 360 mil. obyvatel. V roce 1993 by měly být tyto ukazatele dle odhadů celkově kolem 7,5 bilionů \$ v běžných cenách a asi 370 milionů obyvatel.⁵

Co nabízí mexická ekonomika?

Po ratifikaci a vstupu smlouvy v platnost je nejdůležitějším komponentem ekonomik tří zemí, zejména Mexika, *sektor služeb*. Ten se v Mexiku podílí na tvorbě HDP 60 % a zahrnuje odvětví nejúžejí spojená s americkými investicemi a obchodem. Zpracovatelský sektor se podílí na tvorbě HDP 23 % a americké společnosti v něm mají dominantní postavení. V sektoru zemědělství jsou pro mexické farmáře největším trhem USA a Mexiko je 2. nebo 3. největším dovozcem amerických zemědělských produktů.

Americké vývozy do Mexika se během posledních čtyř let 4krát zvýšily, a to asi na 40 mld. \$ v roce 1992 s aktivem pro USA ve výši 7 mld. \$. Mexické vývozy rostly ještě rychleji a vytvořily aktivum asi 2 mld. \$ z obrátu asi 60 mld. \$. Od roku 1991 však americké vývozy ve vzájemném obchodě rostly rychleji než mexické.

Sektor služeb Mexika představuje odbytiště amerického high-tech zboží náročného na mzdy. Mexický průmysl služeb se otevře americkým společnostem v oblasti bankovníctví, spojů-komunikací, dopravy, pojištění, zajišťovacích operací a firem, vydavatelství, publikací, „plážové“ turistiky, filmové distribuce, zásobování maloobchodu, vzdělávacích programů, civilního inženýrství, designu softwaru, distribuce přírodního plynu a elektrické energie a dalších vysoce konkurenceschopných a lukrativních podnikatelských činností.

USA mají dominantní postavení také v přímých zahraničních investicích (PZI) v Mexiku. Naopak podíl japonských PZI je jen asi 5 %. Naproti tomu zvýšení podílu investorů USA bude prospěšné pro americké podniky, zejména z hlediska využívání reinvestic a aktiva obchodní bilance. Navíc USA se svým postavením v Mexiku asi nepřipustí agresivní japonskou přítomnost v Mexiku.

V případě amerických výrobců nejde pravděpodobně o zajištění dalšího a většího podílu na trhu pro jejich výrobky, ten již mají. Spíše se asi jedná o efektivnější a přímé využití dosud dlouho uzavřeného prostoru přímo pro jejich investice. Těm se zároveň rozšíří americká právní ochrana na mexické půdě. NAFTA vytváří prostor pro stovky amerických společností, které dosud nepronikaly do mexického hospodářského prostoru pod vlivem skutečných nebo domnělých překážek.

NAFTA odstraní hranice omezení v podílech-equity limits, v patentových a copyrigh-
tových právech, v zásadách státních objednávek a garancí pro investice. Prospěšný výsle-
dek bude okamžitý. Značné výhody bude mít stavební průmysl, který však zaostává z hle-
diska norem nejenom za americkými, ale i např. za chilskými, malajsijskými a tureckými.
Po jejich přizpůsobení to bude ráj pro stavební podniky, jako je Bechtel, Brown & Roots
atd. Předpokládáné výdaje do stavebnictví Mexika se v příštích pěti letech odhadují ve výši
přes 100 miliard \$. V Mexiku budou americké firmy osvobozeny od cel při dovozu mate-
riálů i práce. Jinak mají na světových trzích velkou konkurenci a tvrdé časy.

Ustanovení NAFTA do 10 let odstraní skoro všechny překážky pro většinu obchodu
a investic a do 15 let pro citlivé zemědělské produkty.

Jaké další „srovnatelné“ výhody nabízí NAFTA pro členské země?

Dle některých předběžných všeobecnějších rozborů a výkladů postavení a úlohy eko-
nomik členských zemí i ustanovení smlouvy lze pravděpodobně v nepříliš přesně ohrani-
čeném časovém horizontu předpokládat, že *vcelku budou mít výhody konkurenceschopněj-
ší, kvalifikovanější a kapitálově (v tom i mzdově) intenzivnější obory* proti oborům záviše-
jícím na levné pracovní síle a subvencích.

Američtí vyjednávači přijali postupné odstranění ochrany u konfekce s intenzivním
využíváním pracovní síly, ale trvali na pravidlech, která by přiměla mexické výrobce ode-
bírat vlákna z amerických továren náročně technologicky a kapitálově vybavených.

Rovněž při výrobě skla budou mít Mexičané možnost využívat obory se zaměřením na
nižší úroveň spotřebitelského trhu – low-end market, ale technologicky pokročilé sklářské
výrobky budou na celý kontinent dodávány většinou z USA. Také např. řezané květiny
a ocelové potrubí budou okamžitě vystaveny vlivu bezcelního obchodu.

V Mexiku budou zřejmě dotčeny zájmy menších výrobců intenzivně využívajících
práci a těch, kteří mají menší mezinárodní zkušenosti.

Americký automobilový průmysl bude mít okamžitě nové relativní výhody, bude mít
možnost zvýšit vývozy do Mexika. Mexičtí výrobci aut, montovny apod. mohli dosud dová-
žet v dolarech jediné polovinu toho, co vyvezli. Dle smlouvy o NAFTA se podíl zvyšuje
o 20 % nad dosaženou výši vývozu, což se rovná asi 400 tisícům automobilů ročně navíc. Za
deset let bude podíl 55 % nad vývozy a pak bude limit odstraněn úplně. V roce 1992 to bylo
v objemu dovozů 750 tisíc aut, v roce 1995 může tento objem překročit 1 milion aut.

Mzdové náklady u obchodních a výrobních podniků dosud většinou s bezcelním zachá-
zením – maquiladoras, které působí v blízkosti hranic a využívají nízkých mexických
mezd budou právně i ekonomicky postiženy. Montovny na základě zušlechťovacího pro-
cesu (in-bond assembly) nemají v zóně volného obchodu místo, továrny se stanou více
technologicky, kapitálově i mzdově náročnějšími. Mzdy se postupně mohou zvyšovat na
tři a více dolarů za hodinu a rozdíl bude 4:1, nikoli 10:1 jako dosud.

Rozpočtové výdaje USA ve výši asi 40 mld. \$ budou z poloviny věnovány na příhra-
niční aktivity od San Diega po East Texas na výstavbu mostů, silnic, kanalizačních systé-
mů, nových přechodů, celnic atd., na místní infrastrukturu. Další 10 mld. \$ bude poskyt-
nuto na čistící stanice toxických odpadů, skládky a vodní toky u hranic.

Vláda USA nedostane do rozpočtu asi 600 mil. \$ z cel v důsledku vytvoření ZVO, avšak
Mexiko ztratí třikrát více a z hlediska příjmů do rozpočtu až třicetkrát více na clech. Tyto
„ztráty“ budou však nahrazeny jinými příjmy z NAFTA, z podnikání, ze zvýšení obchodu,
z toků kapitálu a z investic atd.

*Výhody pro Mexiko spočívají především v tom, že NAFTA poskytne toky kapitálu a pří-
stup na trhy, které jsou nutné pro reformy a strukturální přeměny a rozvoj ve směru inten-
zivního využívání kvalifikované práce v průmyslu.*

Uváděné odhady však nemusejí odpovídat skutečnému vývoji při vytváření ZVO ve
všech parametrech. Ukázaly na to již diskuze v členských zemích před ratifikací.
Mnohé byly kontraverzní, neuváděly výchozí ani výstupní argumenty.

*Výhody pro USA budou však spíše doprovodným výsledkem změn (by product) mexické
prosperity, i když tato nebude dosažena a silněji pociťována dříve než po 20. až 30. letech.*

V sektoru zemědělství se některé argumenty činitelů řídily spíše konkrétními analýzami vývoje obchodní bilance u každého obchodovaného produktu. Hlavními vývozními položkami USA do Mexika jsou obilniny a olejnatá semena. (Ke konci roku 1991 obilniny představovaly 42 % z celkových zemědělských exportů USA [19 mld. \$ ze 45 mld.] a 46 % do Mexika [1,3 mld. \$ ze 3 mld. \$ vývozu zemědělských produktů]). Příslušní vývozci by měli mít výhody z volného přístupu na trh, a proto jsou mezi nimi největší zástanci protiprotekcionistické lobby. Producenti masa, alkoholických nápojů, bavlny a rybných produktů by měli mít určité menší výhody z přístupu na mexických trh.

Smlouva o NAFTA má zvláštnost v tom, že nezahrnuje trilaterální pravidla také pro sektor zemědělství. Naopak byly dojednány dvě oddělené dvoustranné dohody, a to USA s Mexikem a Kanady s Mexikem.

Američtí producenti a vývozci byli částečně znevýhodněni při dodávkách citrusů, některých dalších druhů ovoce a zeleniny do Mexika. Dalšími faktory, které mohou ovlivnit relativní výhody, jsou územní koncentrace vývozců, především v Texasu a v Kalifornii, pak též hodnotový objem exportu na jednoho obyvatele i v dalších státech, jako je např. Arizona, Delaware a Michigan.

Dle některých zdrojů se argumentovalo také tím, že budou problémy s nekontrolovatelným vylučováním emisí, s laxním prosazováním zlepšování životního prostředí, s horšími pracovními podmínkami a s nedemokratickým politickým procesem v Mexiku. Avšak protiargumenty vůči situaci v Mexiku, dosud rozvojové zemi, uvádí, že bez existence NAFTA by to bylo ještě horší. Jen čas však ukáže, zda bude platit to, co je dobré pro Mexiko, bude dobré i pro USA.⁶

Hodnocení perspektiv NAFTA

Dosavadní spory a hodnocení kolem NAFTA ukazují, že vycházejí v podstatě z již konstatovaných i teoreticky motivovaných přístupů, ale hlavně z celkové zainteresovanosti hlavních subjektů na různodobě zacílených přáních a výsledcích. Jde však i o firmy, které mohou být potenciálně postiženy liberalizací obchodní výměny a dalšími klíčovými vývojovými směry. Větší opozice nebyla zaznamenána ze sektorových průmyslových asociací a mezi jejich manažery, protože ti většinou předpokládali pro USA určité výhody. Postoje mj. závisely nejen na celkovém postavení podnikatelů v USA apod., ale také na územní a zbožové skladbě vývozu, jakož i na podílu pronikání dovozu na americké trhy, zahraničních investic atd.

Největšími zástanci NAFTA byly některé velké finanční společnosti, podnikající ve službách, které rovněž stejně podporovaly úspěšné dokončení mnohostranných jednání Uruguayského kola GATT.

Profesor Paul Krugman z Massachusettského technologického institutu (MIT) doplnil diskuzi o NAFTA i dalšími závažnými argumenty. Poukázal na to, že hospodářská, a zvláště pak monetární politika skoro jistě budou neutralizovat jakýkoliv vliv na tvorbu pracovních míst. Federal Reserve Department a jeho Federal Reserve's Open Market určují úrokové míry. Jejich činnost je nejmocnější determinantou růstu pracovních míst. Je zřejmé, že ovlivnění podnikání a výsledky i v rámci ZVO. Pokud jde o životní prostředí, pak mexické továrny mohou být čistší s NAFTA než bez ní. Proexportní politika ZVO zřejmě posune nové továrny více na sever země. Přitom je třeba brát v úvahu, že ozdravení životního prostředí v Mexiku by mělo postupovat také v souladu se zvyšováním celkové životní úrovně.

Výhody z NAFTA nejsou vyčísleny a ani nemohou být. Mexická ekonomika však může mít přírůstky až o 4 % ročně.

Zhodnocení významu NAFTA dle profesora P. Krugmana ukazuje, že vliv NAFTA na pracovní místa a životní prostředí bude minimální, to platí rovněž i pro veřejné práce. Ekonomické výhody pro USA budou malé.

Proč tedy NAFTA? ptá se. Mexiko ji potřebuje a USA chtějí pomoci. NAFTA je pro USA spíše zahraničněpolitickou záležitostí než ekonomickou.

Model vlády Carlose Salinase de Gortari prý není modelem demokratických cností. Přesto se uskutečňuje trend k větší otevřenosti a demokracii ve společnosti. Avšak Salinasovy tržně orientované reformy činí to nejlepší k narušení dlouhodobé protiamerické rétoriky na straně Mexičanů. Není tomu dlouho, co zpravodajští analytici varovali, že Mexiko může sklouznout a stát se radikalizovaným režimem.

Mexiko provedlo liberalizaci obchodu, vnější tarify poklesly ze 100 % na 20 %. Reformy ještě neposkytly přesvědčivé výsledky ani o vzrůstající životní úrovni. Avšak po 8 letech stagnace od roku 1990 začala ekonomika opět růst. Přitom však nezaměstnanost zůstává ještě vysoká a reálné mzdy jsou daleko nižší, než byly v roce 1980.

V Mexiku je však možné, že než budou dobré výsledky, dojde ke ztrátě důvěry, buď u zahraničních investorů, nebo u obyvatelstva v reformy a růst. Určitou nespokojenost s možnými důsledky NAFTA i s politikou reform pravděpodobně naznačila také vzpoura Indiánů ve státě Chiapas. Vyhodnocení příčin a důsledků vzpoury může částečně vrhnout světlo též na některé uváděné či dosud ještě nepoodhalené informace.

Určitý vnitřní tlak z USA na úroveň životního prostředí a na humanitární a sociální podmínky v rámci NAFTA posílil též negociační pozici americké administrativy. Ratifikaci smlouvy však nezabránil ani tzv. cry-and-sigh-syndrom ze strany některých členů Kongresu. Proto má NAFTA pomoci mít na jihu hranic přátelskou vládu.⁷

Teoreticko-praktické závěry

NAFTA je obvykle charakterizována jako smlouva o svobodném obchodě. Zaměřuje se na odstranění cel a dalších obchodních překážek. Avšak nejedná se o celní unii, neboť nebude mít společný vnější celní tarif. Účastníci dohody si ponechávají svoji suverenitu, pokud jde o obchodněpolitické režimy se třetími zeměmi. NAFTA se proto nemá dotknout např. účasti Mexika při vytváření ZVO, při liberalizaci obchodu s ostatními zeměmi. NAFTA nebude rovněž dle dohody vytvářet nadnárodní instituce, vyjma mechanismů potřebných k řešení stížností při praktickém uskutečňování dohody.

Avšak ve srovnání s tradiční koncepcí zóny volného obchodu je NAFTA rozšířena o základní oblasti, které dají větší dynamičnost takovému procesu integrace. Kromě zakotvení volného pohybu zboží zahrnuje též volný pohyb služeb a kapitálu. Ve srovnání se čtyřmi základními cíli jednotného trhu Evropské unie neustanovila smlouva jedině volný pohyb pracovní síly. Předpokládá jen pohyb zvláštních kategorií specializovaných pracovníků.

NAFTA, i když nepředpokládá vytváření společného vnějšího celního tarifu, vytváření nadnárodních institucí nebo koordinaci makroekonomických politik, *v praxi představuje určité charakteristické rysy projektu na vytváření integrovaného hospodářského prostoru*. Lze do určité míry předvídat vytvoření „společného trhu“.

Ale nepředpokládá dosud ani preferenční – „diferenciované“ – zacházení s méně ekonomicky rozvinutým partnerem – s Mexikem. NAFTA rovněž v základním dokumentu neobsahovala vytvoření zvláštního finančního fondu pro adaptaci Mexika na nové podmínky, jako tomu bylo u ES vůči Španělsku, Portugalsku, Řecku a Irsku. Mexiko požádalo o vytvoření Zvláštního fondu pro hospodářskou podporu. Někteří autoři např. při srovnávání NAFTA s EU poukazují na nepřijetí pravidel ve prospěch toku pracovních sil, jejich zabezpečení. Argumentuje se tím, že se také pro posílení pojištění sociální sítě mohlo udělat více. EU má ve srovnání s NAFTA (pochopitelně za jiných okolností) vynaložit kolem 68 mld. \$ během čtyř let na programy úprav a stabilizace, aby se zúžila propast mezi bohatými a chudšími členskými zeměmi.⁸

Očekávané výhody pro Mexiko mohou vyplývat z větších toků výměny zboží, zvláště pak z investic, nikoli z koncesionální politiky. Dohody EU o asociaci s Polskem, s Maďarskem, s Českou republikou a se Slovenskou republikou mají harmonogramy obchodní liberalizace výrazně asymetrické, přičemž otevření trhů EU se má uskutečnit v kratších lhůtách. Mexiko nemá zvláštní a větší výhody z harmonogramu obchodní liberalizace. Přesto lze konstatovat, že se určitá asymetrie ve prospěch Mexika projevuje v zásadách ochrany národních zájmů v sektorech dopravy, energetiky atd.

S NAFTA k regionalizaci či ke globalizaci světového obchodu?

Pro vstup Mexika a dalších zemí do NAFTA hovoří dle některých odborníků mj. přístup na velký trh USA, možný příliv přímých zahraničních investic, vnější podpora a „zakotvení“ vnitřních programů reforem a stabilizace, stimulování větší konkurenceschopnosti ekonomik apod. Takováto spolupráce může být doplňkem regionální kooperace i podporou obchodněpolitického zaměření vnějších ekonomických vztahů.

Některé argumenty uvažující o záporných momentech vstupu do NAFTA např. uvádějí, že ustanovení této ZVO a asociace v ní nejsou příliš vhodné pro země, které mají pravidelněji rozloženou strukturu zahraničního obchodu na různé zeměpisné oblasti, velké vzdálenosti od trhu, a tím i vysoké dopravní náklady. Uvádí se dále možnost ztráty autonomních rozhodnutí v citlivých oblastech hospodářské politiky, jako jsou např. zahraniční investice, služby či intelektuální vlastnictví. (Viz některé názory odborníků z Latinské Ameriky.) Určité obavy vznikají též z menší konkurenceschopnosti národního průmyslu v sektorech s velkou agregátní technologickou úrovní (ve srovnání s USA).

Pomůže Iniciativa pro Ameriku ke kontinentalizaci ZVO?

Bushova Iniciativa pro Ameriku z 27. 6. 1990 byla rovněž významnou výzvou pro navázání nových integračních vztahů nejen se zeměmi západní polokoule, zvláště se státy Latinské Ameriky. Zapadala též do záměrů ZVO mezi USA a Kanadou a pak s NAFTA. Měla podpořit rozvíjení zahraničního obchodu, investic a snižování vnějšího zadlužení se zeměmi na jihu. Dlouhodobě pak šlo také o vytvoření ZVO od přístavu Anchorage až po Ohňovou zemi.⁹

Dá se předpokládat, že se země Latinské Ameriky a karibské oblasti zřejmě různými cestami na takovou možnost připravují. V oblasti existuje nejvíce subregionálních, třístranných i dvoustranných smluv o ZVO a integračních seskupeních. Mezi nimi se projevuje určitá provázanost od ALADI přes Andskou skupinu, Středoamerický společný trh či Skupinu tří až po dvoustranné smlouvy o vytváření ZVO nebo dohody o průmyslové a obchodní komplementaritě, jež obsahují ustanovení shodná s vytvářením zmíněné zóny. Ukazuje se, že hlavním iniciátorem těchto smluv je Mexiko. Většina zemí regionu je v podstatě ochotna jednat o přístupu k NAFTA, i když někteří činitelé (např. z Brazílie) se vyjadřují opatrněji, a to vzhledem k jiné diverzifikaci svého zahraničního obchodu ve srovnání s Mexikem, snad mají i poněkud jiné zájmy. ZVO by jim však poskytla bezpečnější přístup na trhy členských zemí, lepší řešení hospodářských vztahů, též v oblasti necelních překážek, řešení sporů apod.

Země latinskoamerického regionu ukázaly poněkud jiné přístupy ve srovnání s Afrikou i s Asií, částečně i s Evropou také v zahraničněpolitických otázkách, motivovaných regionálně. Ukazují to summity představitelů států v rámci Skupiny Rio, spolu se Španělskem a Portugalskem také iberoamerické schůzky atd. V souvislosti s těmito politickými, obchodními a hospodářskými i integračními a liberalizačními iniciativami je pak zajímavý podnět přicházející v rámci zprávy o Stavě unie B. Clintona z 26. ledna 1994. Americký prezident oznamuje, že „svoláme summit demokratických vůdců západní polokoule od Kanady po cíp Jižní Ameriky“. Tato nová Iniciativa pro Ameriku a snad její pokračování mají jistý význam nejen pro americký kontinent, ale též pro Evropu.¹⁰

Ekonomicky motivovaná první Iniciativa pro Ameriku byla pobídkou také pro státy, jako je Česká republika. Též jí a dalším zemím střední Evropy byla ústy ex-prezidenta G. Bushe nabídnuta možnost přístupu k utvářející se ZVO západní polokoule. Vytváření užších integračních propojení je motivované nejen čistě ekonomickými zájmy. Proto i naznačené a další otázky se také pokoušejí ukázat, jaké analýzy, odpovědi a přístupy je možné volit.

Ratifikace NAFTA, její vstup v platnost, relativně prospěšné uzavření jednání GATT přijetím Závěrečného aktu Uruguayského kola mnohostranných obchodních jednání o liberalizaci mezinárodního obchodu, byt s neúplně splněným programem, naznačují, že

se snad nenaplní předpovědi některých ekonomických prognostiků teorie i praxe o vytváření konkurenční triády obchodních a hospodářských bloků. Jejich základem měly být ZVO na západní polokouli, EU a možná se utvářející Asijská ZVO, na základě AFTA, ASEAN Free Trade Area.

Zdá se, že uzavření jednání GATT, budoucí vytvoření Světové obchodní organizace ještě více přesvědčí vlády a státy o výhodnosti liberalizace a upevňování demokratických přístupů v obchodě spíše v rámci multilateralizmu.

Naznačené cesty a otázky vývoje dokumentují, že tendence vyúsťující k demokratizaci, demokracii, liberalizaci a integraci vztahů se odvíjí a prosazují přes vnitřní procesy změn u jednotlivých subjektů. Avšak dvoustranná a mnohostranná jednání a smlouvy směřující od regionalizmu k celosvětovému multilateralizmu se jeví jako základ řešení zásadních vztahů ve světovém obchodě i hospodářství.

¹ Např. Smlouva o zřízení Evropského hospodářského společenství v článku 2 stanovila podporovat zřízení společného trhu, jehož základem dle článku 9 je Společenství založené na celní unii. Šlo o svobodný trh a pohyb zboží, služeb, pracovních sil a kapitálu. Celní unie byla ustavena 1. 7. 1968. Opatření k vytvoření společného jednotného trhu se dala do pohybu po zpracování tzv. Bílé knihy z června 1985, nazvané *Completing the Internal Market*, Komisí ES a podepsáním *Single Act* 18. 2. 1986. Srov. např. *Dokumenty ke studiu mezinárodního práva a politiky* 2. NPL, Praha 1965, s. 434–439. Dále viz *Euroschool*, A. Mozer Foundation for Eastern Europe, Amsterdam, 1992, s. 3–5. Na americkém kontinentě, v jeho jižní latinskoamerické části strnula v pohybu, stagnovala či pokračovala a měnila se různá subregionální seskupení – např. Latinskoamerické integrační sdružení (ALADI), Andská skupina, Společný středooamerický trh. Ale v 80. letech vznikly smlouvy o Jihoamerickém společném trhu – MERCOUR (Brazílie, Argentina, Uruguay a Paraguay), o Skupině tří (Mexiko, Kolumbie a Vezuela) atd. Viz *Integración y cooperación en América Latina. Enfoques nuevos, esfuerzos múltiples*. IRELA, Madrid, dossier No. 44, marzo 1993.

² Iniciativa související se ZVO NAFTA není v tomto směru první. Dle článku 24 GATT chtěli někteří činitelé v USA a ve Velké Británii v 60. letech založit North Atlantic Free Trade Area – NAFTA. Návrh byl podporován obavami, že mnohostranná jednání v rámci GATT nebudou úspěšná. Problémy byly s francouzským postojem i praktického rázu, a proto nedošlo k realizaci projektu. Viz Bhagwati, J.: *Beyond NAFTA: Clinton's Trading Choices*. *Foreign Policy*, No. 91, Summer 1993, s. 157–159.

³ *Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*. SECOFI, México, D. F., septiembre de 1992. Ve španělštině je smlouva uváděna zkratkou ALCAN – el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte. Viz IRELA, cit. dílo. Ve francouzštině l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Martin, P.: *La nouvelle dynamique commerciale aux États Unis et l'Accord de libre-échange nord-américain*. *Étude Internationales*, No. 4, Décembre 1993, Québec.

⁴ *Tratado de Libre Comercio...*, cit. dílo, s. 6–32. Description of proposed North American Free Trade Agreement, s. 1–44. Prepared by the Governments of Canada, the United Mexican States.

⁵ Orme, Jr., W. A.: *Myths versus Facts. The Whole Truth about the Half-Truths*. *Foreign Affairs*, November/December 1993, s. 2–12. Krugman, P.: *The Uncomfortable Truth about NAFTA. It's Foreign Policy, Stupid*. *Foreign Affairs*, No. 5, November/December, 1993, s. 13–19. RAMSES 94, IFRI, Paris, 1993, s. 433–435. Dalším neformálním seskupením může být na rozdíl od NAFTA východoasijská oblast, která dle Světové banky vytvářela na začátku 90. let asi 20 % světového HDP a přibližně stejnou měrou se podílela na vývozech a dovozech světa. Dost se píše o jejím širším seskupení jako o Asijsko-pacifické oblasti či o PACRIM apod., které však mají dosud spíše neformální rámec spolupráce. NAFTA má být podle některých odhadů největší ZVO, s téměř jednočtvrtinovým podílem na tvorbě světového HDP, a tím i relativně největším tihem ze tří možných hospodářských a obchodních bloků, jež se utvářejí na pozadí světového hospodářství a obchodu. V podstatě se tyto tři bloky, včetně EU, Evropského hospodářského prostoru, mají podílet každý přibližně jednou třetinou jak na světovém HDP, tak na světovém obchodě ke konci roku 2000. Tyto odhady jsou však spíše prognostického charakteru a autorovi se nezdají příliš adekvátní i z hlediska složení seskupení, podílu dalších skupin zemí apod.

⁶ Srov. např. Orme, Jr., W. A.: cit. dílo. Didonet, E.: *O Mercosul e o comercio hemisférico*. *Boletim de Integracao Latino-Americana*, No. 09, abril–junho 1993, MRE/SGIE/NAT, s. 89–96.

⁷ Krugman, P.: cit. dílo, s. 18–19.

⁸ Brown, Jr., G. E., Goold, W. J. and Cavanagh, J.: *Making Trade Fair*. *World Policy Journal*, New York, Spring 1992, s. 321.

⁹ *La iniciativa para las Américas: un examen inicial*. CEPAL. Comercio Exterior. Núm. 2, México, febrero de 1991, s. 207. Chudnovsky, D.: *El futuro de la integración hemisférica: el Mercosur y la iniciativa para las Américas*. *Desarrollo Económico*, No. 128, enero–marzo 1993, s. 499–507.

¹⁰ Special edition. Clinton State of the Union address. United States Information Service. Prague, January 26, 1994, s. 9.