

---

# NAFTA a její význam pro Evropu

Jan Staňkovský

*NAFTA (North American Free Trade Area – Severoamerická zóna volného obchodu) se ukázala být zajímavým a novátorským konceptem regionální hospodářské integrace. Krize v Mexiku koncem roku 1994 ovšem ukázala i rizika tohoto modelu. Z evropského pohledu je NAFTA zajímavá též proto, že vykazuje četné podobnosti (byť i důležité rozdíly) s celoevropskou integrací při zapojování dříve komunistické střední Evropy.*

Zatímco v západní Evropě byla regionální hospodářská integrace (EHS/ES, ESVO, EHP) od počátku šedesátých let ústředním prvkem hospodářské politiky, v Severní Americe až do konce osmdesátých let sotva hrála nějakou roli. Tento rozdíl byl podmíněn jak politicky, tak i hospodářsky. Za prvé velké ekonomiky Spojených států a Kanady mohou odstraněním obchodních bariér docílit jen menších hospodářských výhod než převážně malé a středně velké země v západní Evropě, za druhé pak v Severní Americe chyběly politické motivy, které byly pro evropský sjednocovací proces od počátku rozhodující.

Až teprve v roce 1989 sjednaly USA a Kanada – v návaznosti na již dříve existující dílčí dohody – vytvoření zóny volného obchodu (CFTA), u níž se počítalo s odbouráním cel během deseti let. Tento krok byl především reakcí na tehdejší stagnaci v jednání GATT, zčásti pak také na program vytváření jednotného trhu ES. Zcela novou dimenzi získala severoamerická integrace teprve zapojením Mexika. Předpoklady pro toto rozšíření v zónu NAFTA byly vytvořeny hlubokými strukturálními změnami v Mexiku koncem osmdesátých let. Právě tak důležité bylo pochopení rozhodujících činitelů USA, že úzká hospodářská součinnost s Mexikem je v zájmu všech zúčastněných.

NAFTA se velmi brzy ukázala jako atraktivní koncept pro hospodářskou integraci amerického kontinentu. Prvním krokem v tomto směru bylo pozvání adresované Chile republice, aby se připojila k severoamerické zóně volného obchodu. Při příležitosti konání celoamerického summitu začátkem prosince 1994 bylo rozhodnuto zahájit již v lednu 1995 jednání o vytvoření celoamerické zóny volného obchodu (Free Trade Area of the Americas – FTAA). Tato jednání by měla být dokončena do roku 2005. Z evropského pohledu je NAFTA zajímavá jednak proto, že ovlivní konkurenční podmínky v Severní Americe, a jednak proto, že ovlivní i konkurenční pozice tohoto regionu ve světovém hospodářství. Kromě toho vykazuje NAFTA mnohé společné rysy (a ovšem i významné rozdíly) se zapojováním východní Evropy do evropské integrace.

## **Systémové změny v Mexiku**

V Mexiku se v šedesátých a sedmdesátých letech uskutečnila rychlá industrializace, na níž se velkou měrou podílel veřejný sektor. Rozsáhlá ochranná opatření měla vést k substituci dovozu. Přímé zahraniční investice byly silně omezeny. Ochrana proti dovozu měla za následek rostoucí neefektivnost a snižující se konkurenceschopnost podnikatelského sektoru. Ekonomický koloběh byl financován příjmy z těžby ropy a expanzní rozpočtovou politikou. Peso bylo nadhodnoceno. Důsledkem této hospodářské politiky byla rostoucí zahraniční zadluženost, prohlubovaná rozsáhlým odlivem kapitálu, a vysoká inflace. Pokles cen ropy v roce 1982 vyvolal hlubokou krizi a vedl k platební neschopnosti Mexika.

Reformy zaváděné po roce 1982 přinášely postupný odklon od dosavadních axiómů

hospodářské politiky. První fáze přizpůsobovacího procesu v Mexiku (asi tak do roku 1989) mohla být označena jako gradualismus. Reformní opatření spočívala v konsolidaci rozpočtu, v restrukturalizaci zahraničních dlužných závazků, v opakovaném přizpůsobování směnného kurzu, v rozsáhlém poklesu reálných mezd (za období 1982–1988 zhruba o 40 %) a ve strukturálních reformách. V roce 1987 byla doplněna o „společenskou smlouvu“ (Pacto), která byla ze strany OECD (*OECD, 1992, s. 60*) výslovně označena za „rakouský typ tvorby konsenzu“. Nicméně přizpůsobování bylo nejen dlouhé, ale i bolestivé. Hospodářská výkonnost dosáhla úrovně z roku 1981 až koncem osmdesátých let a inflace byla stlačena na předkrizovou úroveň až po osmi letech.

Od roku 1989 sleduje Mexiko zřetelně liberální hospodářskou politiku, spočívající především na urychlené privatizaci veřejného sektoru, jakož i na značné liberalizaci zahraničního obchodu a zahraničních investic. GATT v roce 1992 ve své zprávě o Mexiku konstatoval, že tato země patří dnes k „nejotevřenějším ekonomikám světa“ a že opět získala svou mezinárodní konkurenceschopnost. Privatizaci a liberalizaci lze ilustrovat na následujících údajích: Počet státních podniků byl zredukován z 1 155 na konci roku 1982 na 217 v roce 1992 a počet zaměstnanců ve státním sektoru se snížil z 886 000 na 531 000. Výtěžky z privatizace provedené v letech 1989–1991 činily 6,3 % ročního hrubého domácího produktu. Zahraniční zadlužení se snížilo ze 49 % hrubého domácího produktu v roce 1982 na 32 % v roce 1992, k čemuž rozhodující měrou přispěl Bradyho plán. Rozpočet se změnil z deficitního (v roce 1982 představoval deficit 16,9 % hrubého domácího produktu) v přebytkový (v roce 1992 přebytek 0,5 %).

Působivé jsou změny v oblasti zahraničního obchodu. Podíl ropy (těžené téměř výlučně veřejným sektorem) na vývozních příjmech se snížil ze 64,1 % v roce 1980 na 25,7 % v roce 1992; podíl neropných vývozů veřejného sektoru klesl ze 7,4 % na 1,7 % a obdobný podíl soukromého sektoru (bez *maquiladorských* podniků) vzrostl z 23,7 % v roce 1980 na 57,7 % v roce 1992. Dovozy byly značně liberalizovány. Zatímco v roce 1982 platila pro veškeré dovozy kvantitativní omezení, v roce 1992 byly dovozní kvóty uplatňovány jen pro 11 % dovozu. Průměrné celní zatížení se snížilo z 27 % v roce 1982 na 13,1 procenta v roce 1992 (pro spotřební zboží z více než 60 % na méně než 20 %).

Úspěšná stabilizace a liberalizace učinily z Mexika atraktivní zemi pro zahraniční investory. Stav přímých zahraničních investic v Mexiku se zvýšil z 15 miliard \$ v roce 1985 na 31 miliard \$ v roce 1990 a v prvním čtvrtletí roku 1994 dosahoval již 67 miliard \$. Přímé zahraniční investice v roce 1993 a 1994 představovaly většinu čistých investic v Mexiku. Přibližně 60 % přímých investic pocházelo v období 1989/1993 z USA. Pro oblast služeb (dopravu, zpravodajství, finanční služby) jich bylo určeno 40 % a pro průmysl (dopravní prostředky, elektronika) 30 %. K rozšíření přímých zahraničních investic v Mexiku rozhodující měrou napomohl Foreign Investment Act z roku 1992, stanovující liberalizaci dřívějších velmi rigorózních ustanovení (mj. omezení zahraniční účasti na 49 %).

Uznání úspěchů systémových změn v Mexiku se odráží v přijetí této země do OECD, k němuž došlo na jaře 1994.

## Finanční krize z konce roku 1994

Navzdory úspěšné stabilizaci a strukturální adaptaci i rostoucímu přílivu zahraničního kapitálu se Mexiku nepodařilo docílit rozhodujícího hospodářského úspěchu – vstupu do fáze trvalého růstu. Příčinou tohoto zklamání je podle názoru *R. Dornbusche a A. Wernera* (1994) nadhodnocení pesa (nejméně o 20 %). V polovině prosince 1994 propukla v Mexiku finanční krize, v jejímž důsledku dočasně klesla hodnota pesa až o 50 %. Její příčinou je především vysoký deficit výkonové bilance, který zároveň s politickými nepokoji vyvolal nedávný opětovný odliv kapitálu. Tyto události ukazují, že ozdravný úspěch Mexika stojí ještě na slabých nohách. Na rozdíl od krize v roce 1982 však Mexiko získalo rozsáhlou finanční pomoc (od USA, Kanady, mezinárodních organizací i četných soukromých bank), s níž se nakonec podařilo situaci stabilizovat.

## NAFTA – zájmy a očekávání

Liberalizací byly v Mexiku vytvořeny předpoklady pro sjednání smlouvy o volném obchodu s USA, jež pak – na návrh Kanady – bylo převedeno na jednání o severoamerické zóně volného obchodu. Tato zóna volného obchodu (NAFTA), sestávající se z USA, Kanady a Mexika, vstoupila v platnost začátkem roku 1994. USA a Mexiko spojují s volným obchodem v Severní Americe rozdílné cíle a různá očekávání. Obě země očekávají pro sebe více výhod než nevýhod.

*Zájem Mexika na NAFTA byl zřejmý: Mexiko usilovalo o volný přístup na svůj nejdůležitější vývozní trh, tj. na trh USA (zhruba dvě třetiny veškerého vývozu). Dohoda o volném obchodu měla být zároveň signálem pro domácí výrobce, že odvrát od politiky dovozního ochrannářství je definitivní: „Pokud jde o Mexiko, jednání o NAFTA je výrazem širší tendence spoléhat na trh spíše než na průmyslovou politiku rychlejšího ekonomického růstu.“ (Brown – Deardorff – Stern, 1992, s. 1507.) Právě tak významné je získání politické hodnověrnosti (Gruben, 1992). S otevřením volného přístupu na severoamerický trh se výrazně zvýšila atraktivnost Mexika jako vhodného místa pro zahraniční investice.*

### NAFTA: vznik a ustanovení

#### Časový sled

|                   |   |
|-------------------|---|
| 1985/1987         | Dílčí dohody mezi USA a Mexikem   |
| Leden 1989        | Dohoda o volném obchodu mezi USA a Kanadou (již dříve dílčí dohody)   |
| 1989/1990         | Bilaterální obchodní dohody mezi Kanadou a Mexikem  |
| Únor 1991         | USA, Kanada a Mexiko formálně navrhuje vytvoření NAFTA  |
| Srpen 1992        | Dokončení jednání o NAFTA   |
| Září 1993         | Podepsání dodatkové dohody („doprovodné úmluvy“) o pracovních a ekologických normách, jakož i o ochraně proti příliš rychlému vzestupu dovozu |
| Listopad 1993     | Smlouva o NAFTA byla po bouřlivém hlasování ve Sněmovně reprezentantů USA schválena   |
| 1. ledna 1994     | NAFTA vstupuje v platnost   |
| 11. prosince 1994 | Vyzvání Chile k přistoupení k NAFTA   |

#### Nejdůležitější ustanovení NAFTA

|  |
|--|
| Vytvoření zóny volného obchodu (zrušení cel a kvantitativních omezení), včetně zemědělského sektoru během 15 let; s počátkem platnosti smlouvy USA zrušily cla na 84 % neropných dovozů z Mexika, Mexiko na 43 % dovozů z USA (dalších 18 % po 5 letech a 38 % po 10 letech) |
| Zavedení volného pohybu služeb, usnadnění kapitálového styku a přímých investic  |
| Základní pravidla hospodářské soutěže  |
| Nikoli volný pohyb pracovních sil, ale usnadnění získání pracovních povolení pro manažery atd.   |
| Preferenční postupy jen vůči zboží severoamerického původu při pravidlech o prokazování původu diferencovaných podle druhů zboží (realizace v průběhu 8 let)   |

Složitější a zčásti protichůdné byly *motivы USA*. Důležitou roli zde měly politické i ekologické úvahy, tj. upevnění demokratických institucí v sousední zemi, omezení imigrace, usnadnění kontroly obchodu s drogami a snížení přeshraniční zátěže životního prostředí. K hospodářským pohnutkám USA pro volný obchod patřilo zajištění již nyní významného vývozního trhu (*Hufbauer – Schott, 1993*). Dalším důvodem bylo preferenční otevírání Mexika pro investice. Navzdory liberalizaci provedené v Mexiku i nadále existují omezení pro zahraniční investory (*Gruben, 1992*). Mexiko má americkým podnikům sloužit jako základna pro získávání vlivu v Latinské Americe. Významným argumentem bylo zlepšení mezinárodní konkurenceschopnosti USA na základě semknutí s producentem („low-cost supplier“ – levný dodavatel; *Brown – Deardorff – Stern, 1992; Hufbauer – Schott, 1993*).

## Důsledky pro růst, zaměstnanost, mzdy a zahraniční obchod

Téměř všechny disponibilní modely vypočítávají jako důsledky vytvoření NAFTA pro USA, Mexiko i Kanadu přínosy pro životní standard (přehled viz *Brown – Deardorff – Stern, 1992; OECD, 1992; Business America, 1993*). Výsledky se ovšem značně liší podle zvolených předpokladů.

Pro Mexiko vyplývá z volného obchodu dlouhodobější urychlení růstu reálného hrubého domácího produktu v rozpětí od 0,5 do 8 procentních bodů, zvýšení zaměstnanosti o 1 až 7 procentních bodů a reálné posílení dynamiky vývozu do USA o 15 procentních bodů. V USA by mohla NAFTA podle různých propočtů zřetelně urychlit hospodářský růst. Pozitivní účinky na zaměstnanost se odhadují na 0,1 % až 2,3 % nabídky pracovních sil.

Vývozy do Mexika zajišťují v současné době v USA asi 0,6 milionu pracovních míst. Podle odhadu ITC by se mohl tento počet do roku 1955 zvýšit až na 1 milion. Netto, tj. po přihlédnutí ke ztrátám pracovních míst způsobených dovozem, by mohl zaměstnanostní efekt NAFTA činit 175 000. Relativně malé důsledky vyplývají z rušení cel, větší význam je přisuzován odstraňování netarifních obchodních překážek, jakož i rozšiřování přímých zahraničních investic. K podobným výsledkům docházejí ve svých propočtech *Hufbauer a Schott (1993)*. Podle jejich názoru by prostřednictvím NAFTA mohlo být během zhruba 5 let vytvořeno netto 171 400 pracovních míst; 854 400 pracovních míst lze získat díky zvyšování vývozu a zároveň ztratit 724 900 pracovních míst podmíněných dovozem.

Vzhledem k velmi rozdílnému vybavení USA a Mexika takovými produkčními faktory, jako je práce a kapitál, by bylo možné očekávat, že volný obchod povede v USA k poklesu mezd a v Mexiku ke snižování kapitálových výnosů. Tato okolnost také vysvětluje odpor značných částí zaměstnaneckých reprezentací v USA proti NAFTA; zároveň by ale snižovala atraktivnost Mexika jako vhodného investičního místa.

Žádný z použitých bilančních modelů ovšem nenaznačuje pokles mezd v USA jako důsledek vytvoření NAFTA. Mzdové rozdíly mezi USA a Mexikem se sice liberalizací snižují, zároveň se však v USA zvyšují reálné mzdy, respektive zaměstnanost (*Brown – Deardorff – Stern, 1992*). K takovému výsledku dochází mj. proto, že NAFTA zlepšuje „terms of trade“ USA (směnné relace, obchodní podmínky), a tak umožňuje lepší odměňování produkčních faktorů. Většina modelů dovozuje i zlepšení kapitálové rentability v Mexiku (s výjimkou zemědělského sektoru).

Důležitější než krátkodobé a střednědobé vlivy na zaměstnanost, zahraniční obchod a mzdy je ale dlouhodobé působení NAFTA na hospodářskou výkonnost regionu. Růstový efekt by mohl překročit 15 miliard \$ ročně (*Hufbauer – Schott, 1993*). V USA se regionálně značně různí zájmy ve vztahu k NAFTA. Zatímco například státy hraničící s Mexikem (Texas, Kalifornie) tuto dohodu podporují, státy se silným textilním průmyslem mají vůči ní výhrady.

NAFTA byla kritizována i pro možné negativní dopady na životní prostředí. Objevily se obavy, že by se USA i Mexiko mohly specializovat na produkční oblasti s malými náklady. Různé studie (např. *Grossman – Krueger, 1991*) ovšem ukazují, že například zatěžo-

vání životního prostředí kyslíčným vzrůstá až do příjmu zhruba 5 000 \$ na jednoho obyvatele (což odpovídá současné úrovni v Mexiku), pak se ale až do 12 000 \$ na jednoho obyvatele zastavuje. V Mexiku lze proto očekávat silný politický tlak na snižování zátěží životního prostředí (*Brown – Deardorff – Stern, 1992*). Takový vývoj se již rysuje v mexické legislativě.

Smlouva o sdružení NAFTA byla první světovou obchodní dohodou s rozsáhlými opatřeními na ochranu životního prostředí. Obsahuje rozsáhlé klauzule o ochraně životního prostředí, doplněné bilaterálními dohodami, jakož i „doprovodnými úmluvami“, jež byly podepsány v září 1993. Smluvní státy NAFTA se zavazují realizovat dohodu v souladu s ochranou životního prostředí. Každá země si sama stanoví úroveň ochrany, ale žádná země nesmí snižovat své zdravotní, bezpečnostní a ekologické normy proto, aby přilákala investice (*Szymczak, 1992*). V „doprovodných úmluvách“ byly mj. stanoveny pokuty až do výše 20 milionů \$, jakož i obchodní sankce pro případ, že by některý smluvní stát porušováním stávajících ekologických a pracovních ustanovení opatroval svým podnikům konkurenční výhody.

## Protekcjonismus NAFTA?

USA se snažily přesunout možné (obávané) negativní důsledky volného obchodu s Mexikem „na konto třetích zemí“. Smlouva o sdružení NAFTA obsahuje některé prvky koncepce „severoamerické pevnosti“, které měly zřejmě sloužit k obraně proti konkurenci z Japonska a z dalších zemí Dálného východu. V praxi má být tohoto cíle dosaženo pomocí pravidel (lišících se podle komoditních skupin) o prokazování *původu* zboží. V automobilovém průmyslu se vyžaduje (po přechodném období 10 let) severoamerický podíl na vytvořené hodnotě ve výši 62,5 %. Má-li být zachováno osvobození od cla, musejí být textilie zhotoveny pouze z látek, vyrobených ze severoamerických přízí. Podobně restriktivní opatření platí v leteckém průmyslu i v chemii. Ve výrobě televizních přístrojů je předepsáno použití pouze severoamerických (jen v USA vyrobených) televizních obrazovek. Naproti tomu pravidla o původu pro počítače a pro elektroniku – které jsou do USA většinou dováženy z třetích států – předpokládají severoamerický podíl na vytvořené hodnotě jen ve výši 20 %.

## Integrace v Severní Americe a v Evropě

Západní Evropa, zaměřená na rozšiřování a prohlubování integrace, jakož i převratnými přeměnami na Východě nevěnuje příliš velkou pozornost pronikavým změnám hospodářského systému v jiných částech světa, zejména v Latinské Americe, ani z toho plynoucím důsledkům.

Mezi NAFTA a evropskou integrací existuje spojitost v mnoha směrech. Z pohledu Severní Ameriky – především USA – je NAFTA odpovědí na západoevropskou integraci, zejména na jednotný vnitřní trh Evropské unie, má posílit hospodářské postavení západní polokoule (*Kramer, 1992*). Důvodem pro účast Mexika v NAFTA jsou pak kromě toho četné motivy a cíle, které mají svůj význam i v souvislosti se zapojováním východní Evropy do evropské integrace.

## „Vertikální“ integrace

Integračním procesům v Severní Americe a v Evropě je společný jejich průběh ve dvou rozdílných rovinách: (tradiční) horizontální integrace zemí s podobnými výrobními náklady a – doposud neznámá – „vertikální“ integrace mezi zeměmi s nízkými a vysokými mzdami.<sup>2</sup> Diskrepance zájmů a obavy z dopadů potřebných strukturálních přizpůsobení, zejména ze ztráty pracovních míst, jsou si v západní Evropě i v Severní Americe pozoruhodně podobné.

Zatímco úroveň hospodářského rozvoje (měřeno poměrem hrubého domácího produktu na jednoho obyvatele k paritě kupní síly) v příslušných zemích s nízkými mzdami (Mexiko, východní Evropa) činí zhruba čtvrtinu až třetinu úrovně zemí s vysokými mzdami (USA, západní Německo, Rakousko; rozdíl v Severní Americe je větší než v Evropě), dosahují mzdy (podobně i poměr hrubého domácího produktu na jednoho obyvatele k běžným směnným kurzům) v daných případech jen asi desetiny porovnávaných hodnot.

Důležitým faktorem v této souvislosti je kvalifikace pracovních sil. Disponibilní údaje sice neumožňují přímé porovnání „kvalifikačních úrovní“, ale všechny ukazatele naznačují značné diference mezi Evropou a Severní Amerikou. Zatímco charakteristiky vzdělání a profesního výcviku prokazují zřetelný příkrý rozdíl mezi USA a Kanadou na straně jedné a Mexikem na straně druhé, neexistují ve většině případů žádné signifikantní rozdíly mezi rozvinutějšími zeměmi západní Evropy (Německo, Rakousko) a východní Evropou.

## Rozdíly integrace v západní Evropě a v Severní Americe

Přes mnohé společné rysy by neměly být přehlíženy ani rozdílnosti mezi integrací v Severní Americe a v západní Evropě:

- Liberalizace zahraničního obchodu NAFTA je obsáhlejší než smlouvy o volném obchodu s východní Evropou. Zahrnuje i zemědělství a obchod se službami.

- NAFTA i evropské smlouvy o volném obchodu předpokládají asymetrické odbourávání cel (delší lhůty pro „slabší“ stranu). Pro „citlivé“ průmyslové zboží jsou tyto lhůty v USA a v Kanadě mnohem delší než v Evropské unii.

- Pravidla o prokazování původu jsou jak v NAFTA, tak i v Evropě nástrojem k odvracení obchodu k tíži třetích států. Technicky jsou zčásti rozdílně konstruována. V americkém systému se zřetelně diferencuje mezi různými obory a ochranný efekt by mohl být v některých případech mnohem výraznější než v Evropě.

- V případě NAFTA byla důležitým prvkem dohody liberalizace přístupu pro investice USA do Mexika. Ve východní Evropě sotva existují nějaká omezení pro přímé zahraniční investice, takže tomuto aspektu se zde nepřikládá žádný velký význam.

- V zájmu usnadnění politické „průchodnosti“ smlouvy o NAFTA v USA byla tato smlouva rozšířena o tři „doprovodné úmluvy“, týkající se otázek životního prostředí, pracovních otázek a problému „vzednutí dovozu“ (import surge). Pro tyto oblasti se počítá s úpravami stanovovanými různými postupy a různými institucemi. Evropské dohody neobsahují srovnatelná ujednání.

- V evropských dohodách se počítá s těsnější hospodářskou integrací východní Evropy než ve smlouvě o NAFTA ve vztahu k Mexiku. Přidružené východní státy se například zavazují převzít politiku hospodářské soutěže Evropské unie. V NAFTA se v tomto ohledu uplatňují jen některé zárodky.

- Evropské dohody předpokládají rozvíjení politické spolupráce s cílem přijetí přidružených východních států do Evropské unie. Takovou perspektivu NAFTA nezahrnuje. NAFTA také nepředpokládá žádnou finanční pomoc Mexiku.

## Srovnání systémových změn v Mexiku a ve východní Evropě

Společným znakem změn ve východní Evropě a v Mexiku je odvrát od státního intervencionismu a od vnější hospodářské izolace (substituce dovozu) a příklon k tržnímu hospodářskému řízení, k soukromému hospodaření a k orientaci na vývoz. Jak v Mexiku, tak i ve východní Evropě byla pronikavá změna hospodářské politiky vyvolána především vleklým, systémově podmíněným zhoršováním mezinárodní konkurenceschopnosti, čemuž se tyto země zpočátku pokoušely čelit státními investičními programy a zavedením obchodních bariér. Důsledkem těchto opatření byl silný růst vnitřního i zahraničního zadlužení, jehož financování zosťvovalo inflaci. K cílům systémových změn patří stabilizace cenové úrovně, snížení rozpočtového deficitu a zmírnění zahraniční zadluženosti.

Hospodářský vzestup má být založen na vývozu a na zahraničních investicích. (Společné rysy stabilizačních programů v Mexiku a v Polsku analyzovala např. *Skrzeszewska-Pacek, 1993*.)

Pronikavé změny ve východní Evropě i v Mexiku se liší od vývoje v jiných částech světa tím, že se uskutečňují v bezprostřední blízkosti rozvinutějších zemí. Dotyčné průmyslové státy, které jsou z hospodářských i politickým důvodů velkou měrou zainteresovány na trvalém úspěchu systémových změn, podporují tyto změny mj. otevřením trhu a přísunem kapitálu. Systémovým změnám ve východní Evropě i v Mexiku je ovšem společná též velká zranitelnost i relativně malými politickými a hospodářskými otřesy, jak ukázaly nedávné krize. Stabilitu institucí – chybí-li tradice – může být dosaženo až po jejich dlouholetém osvědčení.



Spojené státy, stejně jako západní Evropa stanuly před nečekanou politickou i hospodářskopolitickou výzvou, na niž byly jen málo připraveny. Sousední region se rozhodl pro demokratický a liberální společenský systém, jehož uskutečnění není jednoduché. Jak USA, tak i západní Evropa mají eminentní zájem na úspěšných systémových změnách v sousedním regionu, přičemž politický aspekt je patrně ještě závažnější než hospodářský.

Hospodářské ozdravení Mexika, tak jako východní Evropy lze očekávat jen při otevření nejdůležitějších odbytových trhů. USA i Evropská unie se pro tento krok rozhodly, i když je spojen s rizikem – v této podobě neznámé – integrace bohatých a chudých zemí. Jediné podobné spojení v novějších hospodářských dějinách – znovusjednocení Německa – je založeno na zcela jiných základech, a tudíž není srovnatelné.

Teoretické úvahy i modelové propočty vedou k závěru, že integrace v Severní Americe, jakož i v Evropě přinese všem zúčastněným pozitivní výsledky. Je ale také zřejmé, že výhody a nevýhody budou rozděleny nestejně. Hospodářská politika proto hledá nástroje, jimiž by bylo možné nevýhody omezit. K tomu by mohlo vést v zásadě několik cest: omezení nevýhod pro země s nízkými mzdami – delšími přechodními lhůtami a „podmíněným“ protekcionismem („contingent protection“; *Hindley, 1992*), ale i přenesením nevýhod na třetí státy. Oblíbeným nástrojem v této souvislosti jsou ustanovení o původu zboží.

Zatímco Evropská unie operativně využívá obou možností, USA – jak se zdá – dávají přednost přesunu břemene na třetí země. Téměř nepozorovaně byly načrtnuty základy „severoamerické pevnosti“. Úspěšné dokončení Uruguayského kola GATT ovšem zmenšilo některé diskriminační bariéry obou regionálních integračních seskupení vůči třetím státům.

Jak v Severní Americe, tak i v Evropě bude hospodářská integrace zemí s nízkými mzdami vyžadovat značná strukturální uzpůsobení v rozvinutějších, „bohatších“ státech. Leccos naznačuje, že sousední státy Mexika (Texas, Kalifornie) by mohly z integrace „per saldo“ nadprůměrně těžit. To by mohlo platit i pro Evropu.

<sup>1</sup> Maquiladoras (od „maquila“ – odměna za semletí obilí) jsou montážní podniky, které pracují výlučně ve mzdě na zakázkách pro jiné podniky. První maquiladoras vznikly v polovině šedesátých let podél hranice mezi Mexikem a USA. Navzdory svému charakteru „prodlouženého montážního stolu“ podstatně přispěly k profesnímu výcviku mexických pracovníků. Mnohé z nich byly vybudovány pro hodnotnější produkci.

<sup>2</sup> I dosavadní integrace v rámci Evropské unie, respektive ESVO zahrnovala země s rozdílnou úrovní rozvoje i mezd, ale diference byly zřetelně menší než ve vztahu k Mexiku, respektive k východní Evropě.

#### Literatura

- Brown, D., Deardorff, A., Stern, R.: North American Integration. *The Economic Journal*, 1992 (November).  
Business America, Special NAFTA Issue. US Department of Commerce, Washington, D. C., 1993, 114 (21).  
Dornbusch, R., Werner, A.: Mexico: Stabilisation, Reform and No Growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1994 (1).

- Flemming, J., Rollo, J. (Hrsg.): Trade, Payments and Adjustment in Central and Eastern Europe. Royal Institute of International Affairs, EBRD, London 1992.
- GATT: Mexico. Trade Policy Review Mechanism Report by the Government, D/RM/G/35, Genf 1993.
- Gestrin, M., Rugman, A. M.: The North American Free Trade Agreement and Foreign Direct Investment. Transnational Corporation, 1994, 3 (1).
- Goldsborough, J.: California's Foreign Policy. Foreign Affairs, 1993 (Spring).
- Grossman, G., Krueger, A.: Environmental Impacts of North American Free Trade Agreement. NBER Working Paper, 1991 (3914).
- Gruben, W.: North American Free Trade: Opportunities and Pitfalls. Contemporary Policy Issues, 1992 (October).
- Hindley, B.: Exports from Eastern and Central Europe and Contingent Protection. In: Flemming, J., Rollo, J. (Hrsg.): Trade, Payments and Adjustment in Central and Eastern Europe. Royal Institute of International Affairs, EBRD, London 1992.
- Houde, M. F.: Mexico and Foreign Investment. The OECD Observer, 1994 (190).
- Hufbauer, G. C., Schott, J. J.: NAFTA. An Assessment. Revised Edition, Institute for International Economics, Washington, D. C., 1993.
- Hunter, Ch.: NAFTA – Die Antwort Nordamerikas auf die Europäische Integration. Economy-Fachmagazin, 1993 (6).
- Kramer, H.: Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen und Österreich. WIFO-Monatsberichte, 1992, 65 (9).
- Loser, C., Kalter, E. (Hrsg.): Mexico: The Strategy to Achieve Sustainable Economic Growth. International Monetary Fund, Occasional Paper, 1992 (99).
- NAFTA: The NAFTA. Expanding U.S. Exports, Jobs and Growth. Clinton Administration Statement on the NAFTA, Washington, D. C., November 1993.
- OECD: Mexico 1991/1992. Economic Surveys, 1992.
- OECD: Industrial Policy in Member Countries. Annual Review, Paris 1994.
- Perot, R., Choate, P.: Save Your Job, Save Our Country: Why NAFTA Must Be Stopped – Now! Hyperion, New York 1993.
- Prestowitz, G.: Making the Free Trade Agreement Work. Technology Review, 26. April 1993.
- Skrzyszewska-Pacek, E.: Stabilisation in Mexico. Lessons for Poland. Institute of Finance, Working Papers, 1993 (36).
- Truett, L., Truett, D.: Maquiladora Response to US and Asian Relative Wage Rate Changes. Contemporary Policy Issues, 1993 (January).

*Poznámka: Autor této stati se opírá o svou studii NAFTA: Ein Modell für die Gesamteuropäische Integration? WIFO-Monatsberichte, 2/1995, s. 94–104.*