



MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY

SLOVAK JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava

2020, Volume XVIII., Issue 4, Pages 370 – 383

ISSN 1336-1562 (print), ISSN 1339-2751 (online)

Submitted: 14. 9. 2020 | Accepted: 10. 12. 2020 | Published 15. 12. 2020

## **NAFTA 2.0 – DOHODA USMCA JAKO POKROČILÁ FORMA EKONOMICKÉ INTEGRACE V SEVEROAMERICKÉM REGIONU?**

### **NAFTA 2.0 – USMCA AS A WAY TOWARDS MORE ADVANCED REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION IN NORTH AMERICA?**

*Lucie Bartošková*<sup>1</sup>

Na konci roku 2018 podepsaly Spojené státy, Kanada a Mexiko novou obchodní dohodu (označovanou zkratkou USMCA), která nahrazuje Severoamerickou dohodu o volném obchodu z roku 1994 (NAFTA) a má vytvořit modernizovaný a pokročilý systém volného obchodu mezi těmito třemi ekonomikami. Cílem tohoto článku je na základě dostupných strategických dokumentů a souvisejících studií popsat klíčová ustanovení, která novou dohodu odlišují od NAFTA, a jejich předpokládané dopady na členské státy. Pro kontext je nejprve stručně rozebrán vývoj integračních procesů v rámci severoamerického regionu a příčiny, které vedly k revizi původního paktu. Článek se také věnuje předpokládaným důsledkům pro evropské společnosti, jež obchodují s USA, Kanadou či Mexikem nebo jsou v těchto zemích přítomny – zejména výrobci automobilů a mlékárenských produktů či vývozcí potravin.<sup>2</sup>

**Klíčová slova:** hospodářská integrace, obchodní politika, regionální obchod, NAFTA, USMCA

At the end of 2018, the United States, Canada and Mexico signed a new trade agreement (abbreviated as USMCA) to replace the 1994 North American Free Trade Agreement (NAFTA) and create a modernized and advanced free trade system between the three economies. Based on available strategic documents and related studies, this article aims to describe the key provisions

<sup>1</sup> Ing. Lucie Bartošková. Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. Winstona Churchilla 1938/4, 130 67 Praha 3-Žižkov, e-mail: l.bartoskova@email.cz

Ing. Lucie Bartošková je absolventskou magisterského oboru Evropská integrace na FMV VŠE v Praze. Dlouhodobě se zajímá o mezinárodní ekonomické vztahy a obchodní politiku Evropské unie. V současné době pracuje na Ministerstvu financí ČR, kde se podílí na zajišťování agendy spojené s mezinárodními finančními institucemi a na vykonávání koncepční činnosti v oblasti zahraniční rozvojové spolupráce.

<sup>2</sup> Tento příspěvek vznikl v rámci řešení projektu IGA FMV VŠE "Proměny v transatlantickém partnerství mezi EU a USA - nadále platforma překonávání bezpečnostních a ekonomických výzev pro Evropu?", č. F2/63/2018.“

that distinguish the new agreement between the USA, Mexico and Canada from NAFTA, along with their potential effects and consequences for the member states. To provide context, the developments of integration processes within the North American region and the reasons that led to renegotiating the previous deal are first briefly discussed. The article also focuses on potential impacts on European companies that trade with or are present in the US, Canada or Mexico - especially car and dairy products manufacturers or food exporters.

Key words: economic integration, trade policy, regional trade, NAFTA, USMCA

JEL: F4, F50

## 1 Úvod

K uzavření Dohody USA-Mexiko-Kanada, která nahrazuje 25 let trvající Severoamerickou dohodu o volném obchodu (NAFTA), dochází ve velmi proměnlivé a dynamické době, a to z hlediska obchodních politik dotčených zemí i vývoje světového hospodářství. V květnu 2018 uvalily Spojené státy americké clo ve výši 25 % na dovoz oceli a 10 % na dovoz hliníku – dle oficiálních vyjádření z důvodu obav o národní bezpečnost. V reakci na tato opatření zavedli hlavní obchodní partneři USA (včetně Mexika a Kanady) odvetné tarify na dovoz vybraných amerických výrobků. USA také od roku 2018 vedly obchodní válku s Čínou, v jejímž rámci na sebe obě země vzájemně uvalovaly cla. Obchodní spor mezi dvěma největšími ekonomikami světa ovlivnil vývoj na finančních trzích a zpomalil globální ekonomický růst. V současné době, v první polovině roku 2020, sledujeme bezprecedentní ochromení národních ekonomik i globální ekonomiky jako celku v důsledku pandemie onemocnění COVID-19. Mezinárodní měnový fond (MMF) ve svém jarním výhledu předpověděl, že globální ekonomika v roce 2020 klesne o tři procenta. Světové hospodářství podle MMF směřuje k nejhlubší recesi od Velké hospodářské krize ve 30. letech minulého století.

Obchodní politika Spojených států amerických se s příchodem administrativy prezidenta Donalda Trumpa začala soustředit na vyrovnanost a výhodnost vnějších obchodních vztahů pro domácí ekonomiku. Tento posun v obchodní politice se mimo výše uvedená ochranná opatření projevil také v ukončení vyjednávání o účasti USA v Transpacifickém partnerství (TPP) či právě v přepsání největší regionální obchodní dohody NAFTA z roku 1994. Reforma NAFTA se stala jedním z klíčových témat již v předvolební kampani prezidenta Trumpa v roce 2016. Negociační proces o nové obchodní dohodě mezi USA, Kanadou a Mexikem začal v srpnu 2017. Finální verze dohody byla podepsána po více než dvou letech v prosinci 2019 a v platnost byla uvedena 1. července 2020. Dle vyjádření Úřadu amerického obchodního zmocněnce (USTR, 2017) by nová dohoda měla vést ke svobodnějším trhům, férovějšímu obchodu, novým pracovním místům a robustnějšímu hospodářskému růstu. Zároveň by mělo být dosaženo modernizace v digitální oblasti, včetně posílení ochrany duševního vlastnictví.

Cílem tohoto článku je popsat klíčové změny, které přináší nová obchodní dohoda mezi USA, Kanadou a Mexikem, a jejich předpokládaný dopad na vzájemný obchod mezi státy. V první části se článek stručně zabývá integračními procesy na severoamerickém kontinentu, které vedly k uzavření NAFTA v roce 1994 a vytvoření zóny volného obchodu mezi USA, Kanadou a Mexikem. Zároveň jsou zde popsány okolnosti, které o čtvrt století později přivedly státy k zahájení negociací o nové dohodě. Další části článku se již věnují hlavním ustanovením, která USMCA odlišují od původní obchodní dohody, a jejich ekonomickému potenciálu. Závěrem jsou uvedeny některé očekávané dopady pozměněného paktu mezi USA, Kanadou a Mexikem na transatlantické obchodní vazby - konkrétně na evropské automobilové a potravinářské společnosti.

## 2 VÝVOJ INTEGRAČNÍCH PROCESŮ V RÁMCI SEVEROAMERICKÉHO REGIONU

Liberalizační a integrační tendence se v mezinárodním obchodě intenzivněji projevují od poloviny 80. let 20. století. Z počátku byly charakteristické zejména pro evropský kontinent a Evropská společenství, která si přijetím Jednotného evropského aktu (1986) stanovila za cíl vytvoření společného trhu. V té době již započala také intenzivní mnohostranná jednání v rámci Uruguayského kola (1984 – 1994) Všeobecné dohody o clech a obchodu, GATT. V severoamerickém regionu se snaha o liberalizaci obchodu a ekonomickou integraci uvnitř jednotlivých států i mezi nimi začala plně projevovat ke konci 80. a na počátku 90. let.<sup>3</sup> V průběhu roku 1987 byla zahájena dvoustranná politická jednání mezi USA a Kanadou, hlavními obchodními partnery v rámci amerického makroregionu, týkající se vytvoření užší formy integračního uskupení – zóny volného obchodu.<sup>4</sup> K tomu došlo 1. ledna 1989, kdy vstoupila v platnost Dohoda o volném obchodu mezi Kanadou a Spojenými státy americkými (CUSFTA).<sup>5</sup> Jak však upozorňuje Cihelková (2010, s. 240), „panuje široká shoda na

---

<sup>3</sup> Některé zdroje uvádí, že USA původně prosazovaly spíše multilaterální přístup k liberalizaci obchodu a k formování regionálních bloků přistoupily vlivem několika globálních impulsů. Kunešová (2006, s. 142) uvádí jako zásadní: dynamické integrační procesy v rámci Evropských společenství, resp. Evropské unie; zpomalení multilaterálních vyjednávání v rámci GATT; hospodářský růst některých asijských ekonomik a zvyšování jejich vlivu ve světové ekonomice.

<sup>4</sup> Vzájemný obchod mezi oběma zeměmi dosahoval v tomto období přibližně 130 mld. USD, jednalo se o jednu z největších dvoustranných obchodních výměn na světě. Do USA přitom směřovalo cca 75 % kanadských vývozu, Kanada se podílela na vývozech USA z více než 21 % (Kunešová a kol. 2006, s. 142).

<sup>5</sup> CUSFTA měla zajistit 100% zrušení cel pro všechny průmyslové výrobky do 10 let a zrušení kvantitativních opatření. Týkala se však také např. usnadnění přímých zahraničních investic, liberalizace v oblasti energetiky a veřejných zakázek, aj.

tom, že její efekty na obchod mezi USA a Kanadou byly jen nepatrné, protože vzájemný obchod byl již před uzavřením výrazně liberalizován a propojen.“<sup>6</sup>

Pozitivní efekty vzájemné integrace nicméně vedly USA a Kanadu k úvahám o rozšíření regionální obchodní spolupráce o další země, což v roce 1992 vyústilo v rozšíření CUSFTA o Mexiko – byla uzavřena Severoamerická dohoda o volném obchodu (The North-American Free Trade Agreement, NAFTA) mezi USA, Kanadou a Mexikem. NAFTA vstoupila v platnost v lednu 1994 a vytvořila největší volný trh se zbožím a službami na světě. V té době se jednalo (v rámci amerického makroregionu) o bezprecedentní komplexní obchodní dohodu – nad rámec liberalizace obchodu s průmyslovými výrobky zahrnovala také relativně inovativní ustanovení týkající se volného pohybu služeb a investic, ochrany práv duševního vlastnictví, pravidel o původu zboží, řešení obchodních sporů či ochrany životního prostředí (Lysoněk, 1994).

NAFTA zásadně proměnila ekonomické vztahy mezi Kanadou, USA a Mexikem. Vznik FTA vedl k dramatickému nárůstu intra-obchodu a přeshraničních investic na severoamerickém kontinentu. Jak uvádí Burfisher a spol. (2019), od vstupu dohody v platnost se vzájemný obchod mezi třemi stranami NAFTA zvýšil z 290 miliard USD v roce 1993 na více než 1,1 bilionu USD v roce 2017. Cihelková (2010, s. 218) popisuje NAFTA jako efektivní propojení konkurenčních ekonomik (USA, Kanada) s ekonomikou komplementární (Mexiko), kdy jejich diferenciované úrovně „nabízejí specifické formy kooperace a dělby práce (kapitálová a technologická dispozice USA ve spojení s levnou mexickou pracovní silou).“ NAFTA se bezesporu stala určitým modelovým příkladem úspěšné integrace mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi a ovlivnila pozdější vyjednávání obchodních dohod na bilaterální i multilaterální úrovni.

Severoamerická zóna volného obchodu byly v posledních třech dekadách analyzována z různých hledisek, velké množství studií se pokusilo o analýzu přínosu NAFTA pro členské státy či role tohoto uskupení ve světové ekonomice jako celku. Většina ekonomů se přitom shoduje, že dohoda pozitivně ovlivnila ekonomiky států severoamerického kontinentu. Obecně se má za to, že rozšíření a prohloubení vzájemných obchodních a ekonomických vazeb mezi státy NAFTA přispělo k vytvoření efektivnějších výrobních procesů, vzrostla dostupnost levnějšího spotřebního zboží a celková životní úroveň (Chatzky a spol. 2020). Na celé řadě empirických výzkumů se však ukázalo, že tyto dopady v podstatě nelze přímo kvantifikovat – tj. nelze je oddělit od vlivu dalších zásadních faktorů, které současně ovlivnily / nadále ovlivňují hospodářský růst v jednotlivých zemích a obchodní toky

---

<sup>6</sup> Země uzavřely řadu dvoustranných sektorových dohod již v období 1935-1980. Průměrná úroveň celního zatížení průmyslových výrobků činila méně než 1 % již před uzavřením CUSFTA.

mezi nimi.<sup>7</sup> Otázky vyvolává např. efekt NAFTA na úroveň mezd a zaměstnanost – v některých průmyslových odvětvích došlo růstem konkurence k výraznému narušení, zatímco jiná odvětví naopak získala díky novým tržním příležitostem (Burfisher a spol. 2019, s. 4).

Americký prezident Donald Trump, který již v rámci své předvolební kampaně propagoval určitá protekcionistická opatření v obchodní politice USA a v červnu 2016 veřejně prohlásil, že NAFTA musí být změněna nebo z ní USA vystoupí, zahájil krátce po své inauguraci v roce 2017 vyjednávání o nové obchodní dohodě s Kanadou a Mexikem. Trump dlouhodobě prohlašoval, že NAFTA poškozují americký trh – upozorňoval zejména na snižování počtu pracovních míst v sekundárním sektoru v USA v důsledku přesunu výroby řady amerických firem do Mexika.<sup>8</sup> Vyjednávání vedlo k uzavření nové trilaterální Dohody USA-Mexiko-Kanada (United States–Mexico–Canada Agreement, USMCA), která má nahradit NAFTA. Původně odsouhlasený text USMCA byl nejprve podepsán představiteli smluvních stran 30. listopadu 2018 u příležitosti summitu zemí G20 v Buenos Aires. Na žádost opozičních demokratů v americkém Kongresu musela být některé ustanovení dohody pozměněna. Revidovaná verze byla poté podepsána 10. prosince 2019, následně státy přistoupily k ratifikaci dohody – jako poslední smlouvu ratifikovala Kanada dne 13. března 2020. V platnost USMCA vstoupila dne 1. července 2020.

### 3 USMCA – SPECIFIKA A KLÍČOVÁ USTANOVENÍ

Spojené státy americké, Mexiko a Kanada jsou hluboce integrované ekonomiky, vzájemný obchod se však vyznačuje jistou nevyvážeností. Mexiko zdaleka nejvíce exportuje do USA – Kanada je sice na druhém místě, ale z hlediska objemu tam směřují nesrovnatelně menší objemy mexických vývozu v porovnání s USA. Kanadské vývozy rovněž směřují převážně do USA, Mexiko je až na pátém místě za Čínou, UK, Japonskem. Kanada a Mexiko jsou z hlediska vývozu hlavními obchodními partnery pro USA. Jak je však zřejmé i z tabulky níže (tab. 1), ekonomická závislost Kanady i Mexika na vývozu do USA je mnohem významnější, než je tomu

---

<sup>7</sup> Romalis (2007) upozorňuje na dvě události na straně Mexika ještě z přelomu 80. a 90. let – tou první byla jednostranná liberalizace dovozů, která začala v roce 1986. Liberalizace dovozu obecně podporuje také vývoz. Mexické dovozy a vývozy tak rostly již před uzavřením NAFTA. Druhou událostí byla devalvace mexického pesa, ke které došlo v letech 1994-1995, a která v té době rovněž zapříčinila rychlý růst vývozu z Mexika. Burfisher a spol. (2019) přidávají jako další zásadní faktory např. ekonomické důsledky rychlého technologického rozvoje na přelomu tisíciletí, zintenzivnění obchodu s dalšími zeměmi (např. Čínou) a nesouvisající strukturální reformy v jednotlivých ekonomikách.

<sup>8</sup> Jak v této souvislosti uvádí např. Meltzer a Bahar (2017), pokles pracovních míst v americkém výrobním sektoru je dlouhodobě ovlivňován zejména procesem automatizace a robotizace některých výrobních postupů, což umožňuje zachování produktivity práce při nižší spotřebě lidských zdrojů.

opačně. Export USA je z hlediska cílových destinací více diverzifikovaný. Je tedy snadné si představit dominantní pozici USA, kterou disponovaly při vyjednávání o „přepracování“ NAFTA.

Tab. 1: Hlavní vývozní partneři zemí USMCA a jejich podíly za rok 2018, v mil. USD

<i>USA</i>		<i>Kanada</i>		<i>Mexiko</i>	
Kanada	299 744	USA	337 814	USA	344 602
Mexiko	265 435	Čína	21 344	Kanada	14 065
Čína	120 148	UK	12 606	Čína	7 194
Japonsko	75 226	Japonsko	10 001	Německo	7 070
UK	66 294	Mexiko	6 347	Brazílie	4 408

Zdroj: UNCTAD

USMCA nepředstavuje zcela zásadní revizi předchozí NAFTA – lze říci, že se jedná spíše o její novelu. Velká část nové obchodní dohody mezi USA, Mexikem a Kanadou je v podstatě aktualizovanou verzí 25 let starého paktu. Ustanovení týkající se eliminace tarifních a netarifních překážek v obchodu zbožím a obchodu službami a přeshraničních investic jsou pozměněny pouze minimálně tak, aby odpovídaly současným právním předpisům a obvyklým přístupům v moderních obchodních dohodách (FTAs). Nový pakt přesto přináší několik důležitých změn v klíčových oblastech - např. přísnější pravidla původu a požadavky na úroveň pracovních podmínek v automobilovém sektoru, zpřístupnění kanadského trhu s mlékárenskými produkty, aktualizovaná ustanovení v oblasti finančních služeb, ochrany duševního vlastnictví, digitálního obchodu či investic. Tyto změny mohou relativně značně ovlivnit obchodní plánování napříč sektory. Zároveň lze předpokládat, že oblasti, kterých se změny v USMCA týkají, budou pro americkou administrativu prioritní i v budoucnu při vyjednávání o obchodních dohodách s jinými státy.

### 3.1 Automobilový průmysl

Jednou z poměrně zásadních změn oproti NAFTA je navýšení povinného podílu severoamerického původu zboží (tzv. pravidla původu) v automobilovém průmyslu. Aby mohly být vozidla či jejich díly obchodovány mezi zeměmi bez celního zatížení, musí být z 66 – 75 % (dle specifikace výrobku) vyrobeny v Severní Americe (dodatek ke kapitole 4, článek 3), což je oproti 62,5 % dle NAFTA relativně významný nárůst. Automobilového průmyslu se týká také nové ustanovení ohledně mzdových podmínek pracovníků. Do roku 2023 mají členské státy zajistit, aby alespoň 40 % dovážených automobilových vozidel, resp. 45 % u nákladních vozidel, bylo vyrobeno pracovníky, jejichž hodinová mzda dosahuje minimálně 16 USD (dodatek ke kap. 4, článek 7). Zpřísnění pravidel původu má za cíl ochránit severoamerický

automobilový trh – snížit podíl importovaných součástek a podpořit tak lokální producenty v automobilovém průmyslu, včetně tvorby nových pracovních míst.

Tyto změny budou mít v rámci severoamerického regionu dopad především na mexickou automobilovou výrobu a její dodavatelské řetězce.<sup>9</sup> Burfisher a spol. (2019) uvádí, že zatímco automobilví producenti v Kanadě a v USA přísnější požadavek na lokální původ výrobků splňuje již nyní, přibližně 32 % mexické výroby aut nové požadavky v současnosti nesplňuje a přechodné období do roku 2023 je pro řadu výrobců příliš krátké. Většina (přibližně 70 %) mexických producentů automobilových dílů je závislá na dodávkách ze třetích zemí. Obdobně přísnější požadavek na úroveň mzdové sazby nemá pro americké, resp. kanadské pracovníky prakticky žádný význam, jejich průměrné mzdy jsou srovnatelné nebo vyšší. V Mexiku se však průměrná hodinová sazba v automobilové výrobě pohybuje mezi 4-8 USD (Statista, 2019).

Dziczek a kol. (2018) ve své analýze dopadů přísnějších požadavků v automobilovém průmyslu dochází k závěru, že změny povedou k plošnému snížení konkurenceschopnosti severoamerických automobilových producentů. Část mexických výrobců na splnění přísnějších pravidel rezignuje. Vyhodnotí, že pro ně bude méně nákladné, když budou nadále využívat zdrojů ze třetích zemí a platit svým zaměstnancům nízké mzdy, i když jejich výrobky vyvážené do USA (resp. do Kanady) budou podléhat celním sazbám dle Doložky nejvyšších výhod, místo aby využívali možnosti bezcelního vývozu na severoamerický trh.<sup>10</sup> Investice spojené s adaptací na nové podmínky se pravděpodobně projeví i zvýšením cen automobilů, a tedy nižší globální konkurenceschopnosti regionální produkce.<sup>11</sup> Z průzkumů však vyplývá, že mexičtí producenti vnímají změny, které vyžaduje USMCA, převážně pozitivně. V dlouhodobém horizontu očekávají zvýšení zahraničních investic v důsledku přesunu

---

<sup>9</sup> Automobilový průmysl je klíčové odvětví mexické ekonomiky. Dle údajů MZV ČR se na tvorbě ročního HDP podílí z přibližně 3 % a představuje 20 % jeho veškeré výroby. Do automobilového průmyslu také dlouhodobě směřuje nejvíce zahraničních investic. V roce 2018 Mexiko vyprodukovalo 3,9 milionů vozů a v celosvětovém žebříčku automobilové výroby obsadilo 7. místo. V celosvětovém srovnání vývozu automobilových součástek se nachází na 4. místě. Přibližně 80 % celkové produkce se vyváží (z toho více než 90 % směřuje do USA). Celkem automobilový průmysl zaměstnává přes 800 tis. lidí napřímo a až 1,9 mil. lidí nepřímou (cca 1,5 % mexické populace).

<sup>10</sup> Sazba na dovoz automobilových výrobků do USA dle doložky nejvyšších výhod činí 2,5 %.

<sup>11</sup> Anne O. Krueger v této problematice napsala v roce 2018 článek pro Project Syndicate, ve kterém mimo jiné tvrdí následující: „Jedním z hlavních přínosů NAFTA byl, že vytvářela prostor pro integrované dodavatelské řetězce napříč Severní Amerikou. Americké automobilky získaly přístup k dílům náročnějším na pracovní síly za nižší cenu z Mexika; mexičtí výrobci zase získali přístup k lacinějším, kapitálově náročnějším dílům z USA. Ve výsledku severoamerický automobilový průmysl mezinárodně zlepšil své konkurenční postavení. USMCA efektivní dodavatelské řetězce vzniklé za NAFTA sice nezničí, ale zvýší jim náklady, a tedy podetne tuto výhodu.“

výroby autodílů a součástek z Evropy a Asie do Severní Ameriky a zlepšení pracovních podmínek v automobilovém průmyslu (Forbes 2019).

### 3.2 Zemědělský a potravinářský sektor

Mexiko a Kanada jsou dva hlavní trhy pro vývoz mlékařenských výrobků z USA. Dle údajů Americké federace vědců směřuje do Mexika a do Kanady dlouhodobě více než třetina celkových exportů mlékařenských produktů z USA. V roce 2018 byla hodnota vývozu těchto výrobků z USA do Mexika přibližně 1,4 mld. USD, do Kanady bylo vyvezeno zboží v hodnotě 731 mil. USD. Celková hodnota exportovaného zboží přitom činila 5,9 mld. USD (UNCTAD, 2019).

USMCA zachovává 100% bezcelní přístup pro dovoz amerických mléčných výrobků do Mexika, což bylo zřízeno již v rámci NAFTA. K poměrně významným změnám dochází v obchodu se zemědělskými produkty mezi Kanadou a Spojenými státy (kapitola 3, příloha 3-A). V rámci USMCA totiž Kanada částečně uvolní přístup do svého strategického a vysoce regulovaného zemědělského sektoru.<sup>12</sup> Skrze navýšení dovozních kvót bude USA umožněn bezcelně dovážet do Kanady větší množství mléka a mléčných produktů v objemu, který odpovídá zhruba 3,6 % kanadského

trhu s mlékařenskými produkty. Zároveň bude USA umožněn vyšší bezcelní dovoz vajec a drůbeže. Jedná se přitom o jeden z hlavních sporných bodů, na který Kanada ve počátcích vyjednávání nechtěla přistoupit, a to zejména kvůli tlakům ze strany kanadských asociací mlékařenských farmářů. Kanada nicméně obdobou výjimku, konkrétně dodatečný přístup k 3,25 % trhu, již dříve udělila i dalším zemím v rámci Trans-pacifického partnerství.

Spojené státy recipročně přislíbily Kanadě rozšířený bezcelní přístup v případě dovozu mléčných výrobků či cukru, a to formou snížení platných celních sazeb o 50 %. Rovněž se zavázaly, že do 5 let budou odstraněny americké celní sazby na dovoz bavlny a arašídů. Kanada si vyšší liberalizaci svého zemědělského sektoru podmínila také tím, aby byl v rámci USMCA zachován systém řešení sporů. V případech nedodržování závazků, např. uvalení tarifů, jednou ze členských zemí bude nově ostatním členům umožněno napadnout takový postup před panelem odborníků, sestávajících z členů obou zemí zapojených do sporu (článek 31.8). Původně to bylo možné pouze před soudem státu, který závazky nedodržel.

---

<sup>12</sup> Tzv. Supply Management System je kanadský národní systém řízených dodávek v zemědělském průmyslu, který reguluje nabídku mléka a mlékařenských produktů, drůbeže a vajec, a výrazně limituje zahraniční dovozce těchto komodit. Využívá k tomu kombinaci celních kvót a sazeb (ve výši až 300 %), provádí se striktní kontroly dovozu a u lokální výroby platí cenový mechanismus. Cílem je zajistit ziskovost lokálních firem a dostupnost kvalitního a dlouhodobě cenově stabilního zboží domácím spotřebitelům.



### 3.3 Digitální obchod

USMCA zahrnuje také ustanovení o digitální ekonomice, která v NAFTA nebyla vůbec adresována. Týká se obecných zásad pro digitální přeshraniční obchod a spolupráci zemí v oblasti kybernetické bezpečnosti a ochrany osobních údajů. Nová dohoda tak například zakazuje uvalovat cla či jiné poplatky pro přeshraniční obchod s hudbou, videohrami či elektronickými knihami. Členské státy však mohou nadále uplatňovat na takové produkty daně (např. daň z obratu) nebo jiná omezení dle svých vlastních právních předpisů. Výslovně se zakazuje omezení přeshraničního pohybu dat a informací (včetně osobních údajů). Signatáři také například nesmí vyžadovat umístění výpočetní techniky na svém území jako podmínku pro povolení podnikání (článek 19.12). USMCA se mimo to věnuje posílení předpisů na ochranu duševního vlastnictví, včetně ochranných známek a patentů. Stanovuje minimální trvání autorských práv na celý život plus 70 let od úmrtí (článek 20.62).<sup>13</sup>

### 3.4 Doba trvání

USMCA obsahuje také doložku o skončení platnosti, tzv. “sunset clause“ – ustanovení, které bylo během vyjednávání zdrojem řady kontroverzí a neshod, ale nakonec se americké administrativě podařilo ji prosadit. Na základě této doložky je USMCA uzavřena s platností 16 let od data implementace (článek 34.7). Smluvní strany mohou toto období prodloužit, pokud se tak jednomyslně shodnou v rámci pravidelného přezkumu, který má probíhat každých 6 let. Během těchto pravidelných revizí budou státy hodnotit, jak efektivně jsou jednotlivá ustanovení dohody prosazována v praxi a jaký mají dopad. Pokud některá ze smluvních stran vyhodnotí, že je pro ni smlouva nevýhodná, a nebude proto v rámci šestiletého přezkumu souhlasit s prodloužením, musí být smlouva následně přezkoumávána každoročně. Pokud se ani v rámci těchto každoročních přezkumů strany neshodnou na prodloužení, dojde na konci 16letého období k rozvázání veškerých sjednaných závazků. Je pravděpodobné, že v praxi bude tento mechanismus využíván zejména ke kontrole implementace požadavků na pracovní podmínky v automobilovém průmyslu ze strany Mexika.

## 4 PŘEDPOKLÁDANÉ DOPADY NA EVROPSKÉ SPOLEČNOSTI

Změny, které přináší USMCA, budou mít dopad nejen na podnikatelské subjekty v USA, Kanadě a Mexiku, ale je pravděpodobné, že do jisté míry ovlivní i transatlantické obchodní vazby. Přísnější pravidla původu či Ustanovení nové dohody ohledně požadavků na pracovní podmínky či ochranu životního prostředí představují jistý posun k normám a standardům EU v těchto oblastech. Vedle toho lze USMCA vnímat jako možný precedens pro budoucí směřování obchodní politiky USA,

---

<sup>13</sup> V Kanadě přitom doposud platila ochrana autorských práv po dobu maximálně 50 let od úmrtí autora.

respektive jako možný vzor pro potenciální budoucí bilaterální obchodní dohody s dalšími významnými trhy - Japonskem, Velkou Británií či EU (Titievskaja, 2018).

EU a USA jsou klíčovými hráči na poli mezinárodního obchodu a jsou si navzájem největšími obchodními partnery a investory. Jejich vzájemná obchodní výměna dlouhodobě tvoří téměř třetinu celkového světového obchodu a do značné míry ovlivňuje celé světové hospodářství - EU a USA jsou hlavními obchodními partnery naprosté většiny států světa. Za dobu působení prezidenta Trumpa však došlo mezi USA a EU ke značnému ochlazení vztahů. Obchodní výměnu mezi USA a EU mělo ještě zvýšit vytvoření zóny volného obchodu pod názvem Transatlantické obchodní a investiční partnerství (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP)<sup>14</sup>, o kterém se vedla vyjednávání od roku 2013, ale později byla přerušena právě ze strany současného amerického prezidenta.

Kanada a Mexiko se nachází na 11. a 12. místě mezi hlavními obchodními partnery EU (Eurostat, 2019). Ekonomické vztahy mezi EU a Mexikem se řídí Dohodou o volném obchodu, která upravuje vzájemný pohyb zboží a služeb mezi oběma partnery již od roku 1997. V současné době státy finalizují upravenou verzi této dohody, která by měla lépe odpovídat současnému komplexnímu ekonomické prostředí, a má zahrnovat i oblast veřejných zakázek, investiční ochrany či udržitelného rozvoje. S Kanadou EU uzavřela Komplexní hospodářskou a obchodní dohodu (CETA) v roce 2016, která cílí zejména na odstranění netarifních překážek vzájemného obchodu a týká se mj. i finančních služeb, veřejných zakázek, ochrany investic, ochrany duševního vlastnictví nebo udržitelného rozvoje.

Vzájemné obchodní a investiční vztahy mezi EU a jednotlivými zeměmi USMCA jsou tedy odlišné a řídí se jinými smluvními základy a strategickými dokumenty. EU neprosazuje jednotnou obchodní politiku vůči státům Severní Ameriky a USMCA (a dříve NAFTA) upravuje vztahy pouze mezi signatářskými státy. Logicky však lze očekávat, že změny, které přináší USMCA, budou mít dopad na evropské společnosti, jež obchodují s USA, Kanadou či Mexikem nebo v těchto zemích investují a jsou v nich přímo přítomny – bude se jednat zejména o výrobce automobilů a automobilových součástek, vývozce potravin, nápojů a mlékařských produktů (Titievskaja, 2018). Nelze vyloučit, že evropské firmy na severoamerickém trhu nebudou schopny splnit přísnější požadavky na původ zboží. Dohoda USMCA bude mít dopad na evropské automobilové společnosti operující v Mexiku (např. Volvo, BMW, či Volkswagen), které jsou závislé na dovozech součástek z EU či jiných regionů. Dle MZV ČR (2019) USMCA s velkou pravděpodobností povede k poklesu hodnoty evropského exportu v tomto sektoru do Mexika.

---

<sup>14</sup> Zóna volného obchodu mezi EU a USA měla odstranit především ochranná opatření a netarifní a regulatorní překážky zavedením vzájemného uznávání certifikace a zjednodušením licenčních procedur.

Naopak příznivě EU vnímá umožnění vyššího bezcelního dovozu pro americké mlékařské producenty v rámci USMCA. EU, jako největší světový vývozcce mléka a mlékařských výrobků, dlouhodobě kritizuje vysokou úroveň regulace v kanadském zemědělském sektoru, kterou vnímá jako překážku spravedlivé hospodářské soutěže na světovém trhu (Titievskaja 2018). Zpřístupnění trhu americkým subjektům zvýší konkurenci evropským společnostem, které širší přístup na kanadský mlékařský trh získaly díky uzavření dohody CETA.<sup>15</sup> V rámci USMCA je od Kanady také požadováno, aby uplatňovala poplatky za vývozy sušeného mléka, kojenecké výživy a koncentrátů mléčných bílkovin přesahující určité prahové hodnoty. USMCA je tak další dohodou, která částečně odstraňuje nerovné podmínky na světovém trhu s mlékem a mléčnými výrobky.

## 5 ZÁVĚR

Reforma Severoamerické dohody o volném obchodu, NAFTA, byla jedním z klíčových témat předvolební kampaně amerického prezidenta Donalda Trumpa v roce 2016. Ten dohodu označoval za velmi nevýhodnou pro americké průmyslové podniky a vinil ji z rozsáhlého odlivu pracovních míst z USA do Mexika. O 4 roky později vstupuje v platnost nová dohoda o volném obchodu mezi Spojenými státy, Mexikem a Kanadou, označovaná zkratkou USMCA, která nahrazuje více než 25 let starý pakt. USMCA prezident Trump nazývá historickým úspěchem, dle mnoha odborníků jde spíše o „kosmetickou“ úpravu předchozí NAFTA. I tak ji však lze označit za výhru ze strany USA, jež během vyjednávání disponovaly dominantním postavením a Kanada a Mexiko v řadě oblastí v podstatě musely přistoupit na požadavky americké administrativy.

Dle odhadů nová dohoda ponechá hodnotu ročního obchodu mezi USA, Mexikem a Kanadou na současných zhruba 1,2 bilionu USD. Burfisher a spol. (2019) ve své studii očekávaných dopadů uvádí, že změny ve výši reálného HDP budou spíše zanedbatelné. Přínosem by měla být především opatření k usnadnění obchodu, která mají modernizovat a integrovat celní postupy tak, aby byly více efektivní a v konečném důsledku méně nákladné. USMCA také obsahuje aktualizovaná ustanovení v oblasti finančních služeb, ochrany duševního vlastnictví či investic. Nově se věnuje digitální ekonomice včetně ochrany osobních údajů.

Zásadnější změny se týkají automobilového a potravinářského průmyslu. Přísnější pravidla původu a požadavky na minimální výši mzdy v automobilovém průmyslu budou mít zásadní dopady zejména pro mexickou automobilovou výrobu a její dodavatelské řetězce. Investice spojené s adaptací na nové podmínky se pravděpodobně projeví zvýšením cen automobilů, a tedy nižší globální

---

<sup>15</sup> CETA je zatím v režimu prozatímního provádění, nicméně již platí navýšená kvóta na dovoz sýrů z EU v objemu až 18 500 tun ročně. Před uzavřením CETA tvořil podíl sýrů dovážených z EU přibližně 2 % kanadského trhu, nyní by se mohl zvýšit až na 4.6 %.

konkurenceschopností regionální produkce. Rovněž lze očekávat, že dojde k poklesu hodnoty evropského vývozu v tomto sektoru do Mexika. Navýšení bezcelního dovozu amerických mlékárenských produktů na kanadský trh budou podle Burfishera a spol. (2019) z makroekonomického hlediska rovněž spíše méně významné. Pro evropské společnosti, které širší přístup získaly již díky uzavření dohody CETA, to sice znamená vyšší konkurenci, ale na druhou stranu také rovnější hospodářské podmínky na světovém trhu.

Podle oficiálních prohlášení již Mexiko i Kanada přijaly veškerá opatření nutná ke splnění závazků vyplývajících z dohody. Některá odvětví, včetně automobilových producentů, požadovala zpoždění zavedení dohody kvůli obtížím, kterým čelí v souvislosti s pandemií nemoci způsobené novým typem koronaviru. Ke vstupu nové dohody v platnost nakonec došlo 1. července 2020 – pouze o měsíc později, než se původně předpokládalo.

Dle Generálního ředitelství pro obchod Evropské komise se pro rok 2020 očekává pokles globálního obchodu mezi 10 – 16 %. Skutečný ekonomický dopad pandemie onemocnění COVID-19 bude záviset na mnoha neznámých, mj. době trvání obnovy ze současné krize. Již nyní se však očekává, že zpracovatelský průmysl bude jednou z nejpostiženějších oblastí. Americký obchodní zmocněnec Robert Lighthizer v této souvislosti uvedl: „Krise způsobená pandemií COVID-19 demonstruje, že nyní, více než kdy jindy, by se měly Spojené státy snažit zvýšit výrobní kapacitu a investice v Severní Americe. Vstup USMCA v platnost je v tomto úsilí mezníkem.” Pro rychlejší ekonomické oživení by však bylo nejvíce přínosné, kdyby se Kanadě a Mexiku s uzavřením USMCA podařilo získat výjimku na americká cla na ocel a hliník. Ta byla uvalena v létě 2018 a zůstávají nadále v platnosti, stejně jako reciproční opatření vůči USA.

#### **POUŽITÁ LITERATURA:**

1. BALDWIN, R. E. (2008): Sequencing and Depth of Regional Economic Integration: Lessons for the Americas from Europe. In: *World Economy*, 2008, roč. 31, č. 1, s. 5-30.
2. BURFISHER, M. – LAMBERT, F. – MATHESON, T. (2019): NAFTA to USMCA: What is Gained? In: *NAFTA to USMCA: What is Gained? USA: International Monetary Fund*, 2019.
3. CALIENDO, L. – PARRO, F. (2015): Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. In: *The Review of Economic Studies*, 2015, roč. 82, č. 1, s. 1-44.
4. CIHELKOVÁ, E. a kol. (2010): *Regionalismus a multilateralismus. Základy nového obchodního řádu?* Praha: C. H. Beck, 2010. 373 s. ISBN 978-80-7400-196-3.

5. DZICZEK, K. – SCHULTZ, M. – CHEN, Y. – SWIECKI, B. (2018): NAFTA Briefing: Review of Current NAFTA Proposals and Potential Impacts on the North American Automotive Industry. Center for Automotive Research, Ann Arbor, MI, 2018.
6. CHATZKY, A. – MCBRIDE, J. – SERGIE, M. A. (2020): NAFTA and the USMCA: Weighing the Impact of North American Trade. [Online.] In: *Council on Foreign Relations*, 2020. [Citováno 21.5.2020.] Dostupné na: <<https://www.cfr.org/backgrounder/nafta-and-usmca-weighing-impact-north-american-trade>>.
7. KRUEGER, A. O. (2018). Trump's North American Trade Charade. [Online.] In: *Project Syndicate*, 2018. [Citováno 1.5.2020.] Dostupné na: <<https://www.project-syndicate.org/commentary/usmca-employment-north-american-competitiveness-by-anne-krueger-2018-10?barrier=accesspaylog>>.
8. KUNEŠOVÁ, H. a kol. (2006): *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. Praha: C. H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 978-80-7179-455-4.
9. LYSONĚK, J. (1994): NAFTA – integrace pro Ameriku. In: *Mezinárodní vztahy*, 1994, roč. 29, č. 1, s. 12-20.
10. MELTZER, J. P. – BAHAR, D. (2017): NAFTA under Trump – the myths and the possibilities. [Online.] In: *Brookings*, 2017. [Citováno 1.5.2020.] Dostupné na: <<https://www.brookings.edu/blog/up-front/2017/02/23/nafta-under-trump-the-myths-and-the-possibilities/>>.
11. NERAD, J. R. (2019): Auto Execs Say U.S. Mexico Canada Trade Pact Will Have Positive Effects. [Online.] In: *Forbes*, 2019. [Citováno 1.5.2020.] Dostupné na: <<https://www.forbes.com/sites/jacknerad2/2019/01/19/auto-execs-say-u-s-mexico-canada-trade-pact-will-have-positive-effects/>>.
12. ROMALIS, J. (2007): NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade. In: *The Review of Economics and Statistics*, 2007, roč. 89, č. 3, s. 416-435.
13. SEDLÁKOVÁ, D. – STIBOROVÁ, Z. (2019): Mexiko: Nová dohoda s USA a Kanadou přináší velké změny v automobilovém průmyslu. [Online.] In: *MZV ČR*, 2019. [Citováno 1.5.2020.] Dostupné na: <[https://www.mzv.cz/mexico/cz/obchod\\_a\\_ekonomika/mexiko\\_nova\\_dohoda\\_s\\_usa\\_a\\_kanadou.html](https://www.mzv.cz/mexico/cz/obchod_a_ekonomika/mexiko_nova_dohoda_s_usa_a_kanadou.html)>.
14. TITIEVSKAIA, J. (2018): At a Glance: United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA): Potential impact on EU companies. [Online.] In: *European Parliament Think Tank*, 2018. [Citováno 30.5.2020.] Dostupné na: <[https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS\\_ATA%282018%29630341](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_ATA%282018%29630341)>.

15. UNCTAD (2019): Trade and Development Report 2019 – Financing a Global Green New Deal. [Online.] In: *United Nations*, 2019. [Citováno 30.5.2020.] Dostupné na: <[https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2019\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2019_en.pdf)>.
16. USTR (2017): Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation. [Online.] In: *Office of the United States Trade Representative*, 2017. [Citováno 1.5.2020.] Dostupné na: <<https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>>.
17. USTR (2019): Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada. [Online.] In: *Office of the United States Trade Representative*, 2019. [Citováno 1.5.2020.] Dostupné na: <<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>>.