

BACKGROUND REPORT

PRAGUE **PRAŽSKÝ**
STUDENT **STUDENTSKÝ**
SUMMIT



WTO

NAMA

Přístup nezemědělských výrobků na trh



NAMA - Přístup nezemědělských výrobků na trh

1 Úvod

Výrobky označované ministry Světové obchodní organizace (World Trade Organization, dále jen WTO) jako nezemědělské hrají na mezinárodním trhu zcela nezastupitelnou roli. Přestože význam jiných oblastí, především služeb či investic, v posledních letech vzrostl, nezemědělské výrobky se na celkovém objemu světového exportu stále podílí téměř 90 %.¹

Zvláštní pozornost mezinárodního společenství jim byla věnována již od roku 1948, kdy byla přijata Všeobecná dohoda o clech a obchodu (General Agreement on Trade and Tariffs, dále jen GATT), a důraz na ně byl kladen i po vzniku WTO. Dnes představuje kapitola přístupu nezemědělských výrobků na trh (Non-Agricultural Market Access, dále jen NAMA) jeden ze tří hlavních pilířů Rozvojové agendy z Dauhá (DDA).²

Stejně jako u dalších bodů agendy projednávané v rámci DDA, také v oblasti NAMA má WTO ambici liberalizovat trh a postupně odstraňovat bariéry mezinárodního obchodu. Výsledkem jednání o přístupu nezemědělských výrobků na trh by tak měla být dohoda o snižování celních sazeb, odstraňování netarifních i technických překážek obchodu, zvyšování exportních výnosů a celkové diverzifikaci obchodu.³ Pozice rozvojových zemí by navíc měla být zvýhodněna zavedením rozdílného zacházení, které by jim usnadnilo přijetí závazků plynoucích z takové dohody.

Ministři WTO stojí nyní před výzvou nalézt v rámci jednání o NAMA kýžený konsensus a zasadit se tak o odstranění dalších překážek, které limitují mezinárodní obchod.

2 Klasifikace nezemědělských výrobků

NAMA zahrnuje všechny výrobky, které neupravuje *Dohoda o zemědělství* – konkrétně tedy produkty průmyslové, dřevařské, manufakturní, některé výrobky potravinářské, dále pak ryby a výrobky z nich. Naproti tomu organické chemikálie, kůže, surové kožešiny, přírodní hedvábí, vlna, bavlna, len a konopí, které se v mezinárodním celním sazebníku běžně řadí mezi průmyslové výrobky, do NAMA zařazeny nejsou.⁴

Jednání o přístupu nezemědělských výrobků na trh značně komplikuje různorodé složení světové výroby, kterou by případná liberalizace zasáhla. Vedle produkce, kde se myšlenka další liberalizace těší všeobecné podpoře členů WTO, spadají totiž do kategorie výrobků zahrnutých v NAMA také ekonomicky i politicky citlivé produkty, jako například ropa, textil či farmaceutické výrobky.⁵

¹ *Non-agricultural market access negotiation* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.

² Mezi tři nejvýznamnější oblasti projednávané v Rozvojové agendě z Dauhá (Doha Development Agenda – DDA), nejvýznamnějšího výstupu ministerské konference z roku 2001, patří liberalizace obchodu se zemědělskými produkty, nezemědělskými výrobky a službami.

³ *Nezemědělské výrobky ve Světové obchodní organizaci (World Trade Organization – WTO)* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/nezemedelske-vyroby-ve-wto-7189.html>.

⁴ *Non-agricultural market access negotiation* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.

⁵ *Business Glossary* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.allbusiness.com/glossaries/industrial-goods/4952573-1.html>.



3 Tarifní překážky obchodu – cla

Do skupiny tarifních překážek obchodu se v terminologii WTO řadí celní sazby a různá množství omezení. V rámci NAMA však množství omezení nebývají uplatňována⁶ a hlavní tarifní překážkou obchodu s nezemědělskými výrobky tak zůstávají cla. Shoda členů WTO na míře redukce celních sazeb je předpokladem úspěchu liberalizace v oblasti NAMA. Pro účely nadcházející Ministerské konference je v této kapitole uveden přehled základních pojmů, které jsou pro jednání o celních sazbách aplikovaných na nezemědělské výrobky klíčové.

Clo, resp. celní poplatek, lze definovat jako dávku vybíranou samostatným celním územím při přechodu zboží přes jeho celní hranici. Jedná se o prostředek ochrany vnitřního trhu před konkurencí zboží dováženého ze zahraničí. Stanovením cla dochází totiž k navýšení ceny importovaného výrobku na tuzemském trhu, a tím k jeho cenovému znevýhodnění oproti domácí produkci.⁷ Coby jeden z nejčastěji užívaných protekcionistických prostředků představuje clo významnou překážku pro mezinárodní obchod.

Výrazný pokrok v řešení problematiky celních sazeb přineslo již Uruguayské kolo jednání GATT (1986-1994), kdy došlo ke snížení průměrného cla uvalovaného na nezemědělské výrobky na 3,8 %⁸ (podrobněji viz kapitola 2.1), a tedy i k usnadnění přístupu firem na trhy vyspělých zemí.

Vázanost, resp. vázání cel (*tariff binding*), znamená vyjednání určitého stropu, nad jehož hranici již nemůže členský stát svou celní sazbu zvýšit. Jedná se tedy o nejvyšší možné clo, které může být členem WTO uvaleno na položku celního sazebníku. Je-li určitá celní sazba členského státu vázána, souhlasí tento stát s tím, že ji v budoucnu již nenavýší nad vázanou hodnotu. Zvýšení vázaných celních sazeb je možné pouze při průkazném ohrožení určitého sektoru ekonomiky plynoucího například z enormního nárůstu dovozu konkrétního produktu či při zjištění újmy například v podobě dumpingu. Ani opodstatněná ochranná opatření ve formě zvýšení vázané úrovně celní sazby však nesmí trvat déle než tři roky.

Ve vyspělých zemích byla již na počátku 21. století vázána většina celních sazeb (99 %), rozvojové státy měly v této době vázáno téměř 73 % celních sazeb.⁹ Mezi hlavní úkoly současné WTO pak bezesporu patří proces vázání dokončit. Diskuze o snižování celních sazeb se totiž týká pouze cel vázaných.¹⁰ Nevázaná cla agenda NAMA nijak neupravuje, resp. snaží se pouze o jejich zavržení.

Aplikované clo (*applied tariff*) je celní sazba, kterou člen při přechodu zboží přes jeho celní hranici reálně vybírá. Jak vyplývá z předchozího odstavce, aplikované clo může být stejné nebo nižší než clo vázané – rozdíl mezi těmito dvěma hodnotami je pak v terminologii WTO nazýván „binding overhang“ nebo též „water“.¹¹

Celní špičky (*tariff peaks*) jsou extrémně vysoká cla uvalená státem na tzv. citlivé výrobky - tedy výrobky, v jejichž produkci nemůže daný stát ostatním zemím konkurovat. U průmyslově vyspělých zemí se za celní špičku obvykle považuje clo, které svou hodnotou trojnásobně převyšuje průměrnou výši celních sazeb této země, nebo clo ve výši 15 a více procent.¹²

⁶ *Nezemědělské výrobky ve Světové obchodní organizaci* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/nezemedelske-vyroby-ve-wto-7189.html>.

⁷ *Nezemědělské výrobky ve Světové obchodní organizaci* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/nezemedelske-vyroby-ve-wto-7189.html>.

⁸ *Non-agricultural market access negotiation* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.

⁹ ŠTĚRBOVÁ, L., *Aktuální otázky vývoje Světové obchodní organizace*, Praha: VŠE Praha, 2001; s. 61.

¹⁰ Pljaskovová, Kateřina. Background report: NAMA – průmyslové výrobky, Pražský studentský summit, XIII. ročník, 2006.

¹¹ *Non-agricultural market access negotiation* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.

¹² KERR, W. A., GAISFORD, J. D., *Handbook on International Trade Policy* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://books.google.cz/books/about/Handbook_on_International_Trade_Policy.html?id=Fj5ySc8qktIC&redir_esc=y.



Eskalace cel – při eskalaci cel dochází k uvalování vyššího dovozního cla na polotovary a hotové produkty než na surové materiály.¹³ Tato praxe tak podporuje domácí zpracovatelský průmysl a znevýhodňuje zpracování materiálu v zemích, z nichž pochází.

3.1 Historie jednání v oblasti NAMA

V prvních vyjednávacích kolech GATT byla cla snižována u konkrétních výrobků vždy na základě žádostí a nabídek smluvních stran.¹⁴ Následně se však ministři rozhodli pro efektivnější a více předvídatelný princip snižování. V průběhu Kennedyho kola (1964-67)¹⁵ tak vyspělé země zavedly jednotný lineární vzorec, který umožnil redukci cel napříč celým spektrem výrobků zahrnutých v NAMA a zároveň se osvědčil jako transparentní metoda snižování (při použití jednotného vzorce každý člen ví, o kolik má jiný člen svá cla snižovat). V Tokijském kole, jež probíhalo mezi lety 1973-79, byl pak zaveden tzv. Švýcarský vzorec užívaný dodnes (podrobně viz kapitola 3.2). V rámci Uruguayského kola (1986-94) se vyspělé i rozvojové státy pokoušely dosáhnout konsensu, který by přinesl výsledky srovnatelné s Tokijským kolem, kdy došlo ke třetinovému snížení všech celních sazeb.¹⁶ Již zmiňovaným úspěchem Uruguayského kola bylo bezesporu snížení průměrného cla uvalovaného na nezemědělské výrobky z 6,3 % na 3,8 %. Další pokrok byl pak učiněn v oblasti vázanosti – rozvojové země zvýšily rozsah svých vázaných cel z 21 % na 73 % položek celního sazebníku.¹⁷ Obecně lze konstatovat, že Uruguayské kolo jednání významně přispělo ke zvýšení předvídatelnosti mezinárodního obchodu. Pro další jednání o přístupu produktů zahrnutých v NAMA na trh bylo podstatné rovněž vytvoření Vyjednávací skupiny o přístupu na trh (Negotiating Group on Market Access, NGMA) na počátku roku 2002. O rok později byla pak v mexickém Cancúnu zahájena diskuze o postupném snižování či úplné eliminaci cel na všechny nezemědělské výrobky. Velký důraz byl po celou dobu konání tohoto kola kladen na zájmy rozvojových zemí, kterým bylo umožněno prodloužit lhůty pro zavádění některých změn, a zejména rozvinutých zemí (Least Developed Countries, dále jen LDCs), které byly v některých případech z plnění závazků zcela vyjmuty.¹⁸ Průměrnou hodnotu cel uvalených na nezemědělské výrobky se za fungování GATT podařilo výrazně snížit. Celní špičky, eskalace cel a výše některých celních sazeb, především v rozvojových zemích, však stále představují výraznou překážku obchodu.

3.2 Švýcarský vzorec

Takzvaný Švýcarský vzorec (*Swiss formula*) je matematický vzorec, jehož aplikace umožňuje plošné snižování cel uvalených na nezemědělské produkty. Přestože v průběhu předchozích let bylo navrženo několik dalších vzorců pro redukci celních sazeb, v Tokijském kole jednání se většina členů klonila právě k původnímu švýcarskému návrhu.

¹³KERR, W. A., GAISFORD, J. D., *Handbook on International Trade Policy* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://books.google.cz/books/about/Handbook_on_International_Trade_Policy.html?id=Fj5ySc8qktIC&redir_esc=y.

¹⁴*Non-agricultural market access negotiation* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.

¹⁵Toto kolo jednání, zahájené rok po smrti J.F. Kennedyho, bylo po americkém prezidentovi pojmenováno částečně na uctění jeho památky, částečně pak proto, že se JFK významnou měrou zasadil o přijetí US Trade Expansion Act – smlouvy, jež umožnila americké vládě jednat o významném (až 50 %) snižování cel. Právě US Trade Expansion Act byl klíčovým faktorem, který konání Kennedyho kola umožnil.

¹⁶*Non-agricultural market access negotiation* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.

¹⁷*Non-agricultural market access negotiation* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.

¹⁸Pljaskovová, Kateřina. Background report: NAMA – průmyslové výrobky, Pražský studentský summit, XIII. ročník, 2006.



Tento vzorec má nelineární charakter a představuje jednu z harmonizačních metod, neboť stírá rozdíly mezi vysokými a nízkými cly. Čím vyšší je původní celní sazba, tím výraznějšího snížení je totiž dosaženo.¹⁹ Švýcarský vzorec zároveň umožňuje zohledňovat zájmy rozvojových zemí, a to zejména díky tzv. koeficientu, který je ve vzorci zakomponován a od něhož se výše redukce cel do značné míry odvíjí. Čím vyšší tento koeficient je, tím menší je celkové snížení celní sazby (návrhy koeficientů pro rozvojové země jsou tak většinou výrazně vyšší než navržené hodnoty pro vyspělé státy, viz. tabulka).

Dalším specifickým Švýcarského vzorce je možnost rozvojových zemí navázat na různé výše koeficientu různou úroveň tzv. *flexibilit*. V obecném pojetí označuje flexibilita jakoukoli úlevu poskytnutou členovi WTO. V kontextu Švýcarského vzorce vyjadřuje možnost člena částečně nebo plně vyjmout vybrané procento položek celního sazebníku z procesu liberalizace.²⁰ Flexibilita je tedy vyjádřena procentuálně a je vždy koncipována tak, aby souhrn vyjmutých položek nepřesahoval stanovený podíl na dovozu dané ekonomiky. Pro některé členy (například EU a USA) je flexibilita značně problematická, neboť konkrétní položka zahrnutá ve skupině produktů, která byla z liberalizace vyjmuta, často představuje významný podíl na obchodu těchto zemí.²¹

Návrh Švýcarského vzorce:	Aktuální návrhy koeficientů (A) a flexibilit:²²
T1 = a x T0 / T0 + A T1 = nová vázaná celní sazba po snížení T0 = původní vázaná celní sazba A = koeficient (jiná hodnota pro vyspělé a jiná pro rozvojové členy)	Vyspělí členové: A: 8 - bez flexibilit Rozvojoví členové: 1) A: 20 - 6,5 % cel nevázáno nebo vyjmuté ze snižování (netvoří-li více jak 7,5 % obchodu); nebo 14 % nejcitlivějších cel bez dalšího snižování 2) A: 22 - 5 % cel nevázáno nebo vyjmuté ze snižování; nebo 10 % nejcitlivějších cel bez dalšího snižování nebo s minimálním snížením (nepřesahuje-li objem produktů 10 % celkového importu) 3) A: 25 - bez flexibilit LDCs: Návrhy předpokládají jejich vyjmutí z aplikace Švýcarského vzorce, budou však muset zavázat svá cla do určité výše.

¹⁹ *Tariff negotiations in agriculture reduction methods* [online]. 2003 [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agnegs_swissformula_e.doc.

²⁰ *Tariff negotiations in agriculture reduction methods* [online]. 2003 [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agnegs_swissformula_e.doc.

²¹ *Cl a celní řízení v mezinárodním obchodu* [online]. 2003 [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/cla-a-celni-rizeni-v-mezinarodnim-obchod-7677.html>.



3.3 Sektorové iniciativy

Jedná se o mnohostranné iniciativy v rámci jednotlivých skupin výrobků (sektorů), pro které by měly být redukovány celní sazby. Podmínkou pro vznik těchto iniciativ je dosažení tzv. kritické hodnoty obchodu v sektoru (*critical mass approach*). Členové vstupující do sektorové iniciativy tak musí v produkci dané skupiny výrobků dohromady tvořit velmi vysoký podíl na světovém exportu, obvykle 85 — 90 %²³. Výsledkem úspěšné iniciativy je pak výrazné snížení či naprostá eliminace cel v daném sektoru.

Po uzavření dohody platí sektorová iniciativa pro státy, které jsou jejími členy (ti většinou cílí na úplnou liberalizaci). Tyto země jsou však zároveň povinny snížit svá cla také ve prospěch všech ostatních – tedy i členů WTO, které se příslušné iniciativy neúčastní. V sektorových iniciativách obecně převažují zájmy jednotlivých členů (např. USA, Kanada, Švýcarsko, Tchaj-wan) získat přístup na trh pro svoje stěžejní výrobky, např. pro léky, elektroniku a součástky. EU považuje sektorové přístupy vzhledem k jejich omezenému rozsahu pouze za doplnění liberalizace realizované prostřednictvím Švýcarského vzorce.²⁴

Sektorové iniciativy jsou založeny na bázi dobrovolného členství. Někteří členové však od jiných požadují závaznou účast, což se jeví jako značně problematické. Dosud totiž nebyla nalezena cesta, jak státy přimět k souhlasu s participací v iniciativě tak, aby nemusela být účast změněna na povinnou.

Dalším kamenem úrazu by se mohlo stát uzavírání iniciativ pouze v těch sektorech, kde se to velkým členům výrazně vyplatí. Malé rozvojové země či LDCs by tímto přístupem mohly být znevýhodněny.

4 Netarifní překážky obchodu

Netarifní překážky obchodu (Non-tariff barriers, dále jen NTBs) nemají přesnou definici, obvykle však představují jakákoli opatření kromě cel, která slouží k ochraně domácího průmyslu, tj. nejruznější kvóty, licence, depozita, embarga, sankce a další restrikce.²⁵ Jinými slovy se jedná o „omezení dovozu nebo vývozu formou vyhlášek a nařízení upravujících podmínky, za kterých je možno provádět obchodní operace“.²⁶

Mnoho NTBs bylo zavedeno s legitimním cílem, např. chránit zdraví obyvatel. Existují proto dohody, které vládám členů umožňují netarifní bariéry zavádět.²⁷ V zájmu WTO je však tuto formu ochrany minimalizovat, resp. netarifní překážky v co největším rozsahu harmonizovat. Motivace k harmonizaci, neboli *tarifikaci*, je zřejmá. Zatímco pojmem jako je „clo“ či „hodnota celní sazby“ rozumí všichni členové WTO v zásadě stejně, regulace ve formě netarifních překážek se v konkrétních zemích a regionech vyvíjela zcela odlišně. Každý člen si nyní chce své pojetí zachovat, což při jednání značně komplikuje identifikaci, kategorizaci a zkoumání jednotlivých netarifních překážek. Za argumenty členů, kteří tarifikaci odmítají, se pak mnohdy skrývá především snaha ochránit své domácí výrobce v situaci, kdy daný stát již nemá dostatečný manévrovací prostor v oblasti cel. Největší množství NTBs se obvykle vyskytuje v sektorech jako je strojírenství, automobilový, elektrotechnický nebo farmaceutický průmysl.

Proces tarifikace započal již v 60. letech v průběhu Kennedyho kola. Mnoho netarifních překážek je řešeno bilaterálně, jiné prostřednictvím sektorových iniciativ, další pak na bázi různých multilaterálních

²³ *Nezemědělské výrobky ve Světové obchodní organizaci (World Trade Organization – WTO)* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/nezemedelske-vyroby-ve-wto-7189.html>.

²⁴ *Nezemědělské výrobky ve WTO* [online]. 2008 [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.mpo.cz/dokument7903.html>.

²⁵ *Investopedia Dictionary* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.investopedia.com/terms/n/nontariff-barrier.asp>.

²⁶ *Nezemědělské výrobky ve WTO* [online]. 2008 [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.mpo.cz/dokument7903.html>.

²⁷ *Non-agricultural market access negotiation* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.



dohod.²⁸ V praxi je tarifikace založena na spočítání ekonomického účinku daného netarifního opatření, který je následně převeden do odpovídající výše cla. V současnosti je již většina netarifních ochranných opatření převejitelná, celkově je však proces tarifikace velmi zdoluhavý.

5 Obchod s přidanou hodnotou

V průběhu 21. století prošel mezinárodní obchod dramatickou změnou. Celkový objem výrobků převážených denně přes hranice se znásobil a změnil se rovněž způsob jejich produkce. Zatímco v minulosti se výroba určitého produktu obvykle obešla bez užívání surovin či součástek z jiných zemí a většina produktů tak sestávala výhradně z komponentů pocházejících ze zemí výroby, dnes je import potřebných součástek zcela běžnou praxí. Stále důležitější roli tak při posuzování mezinárodního obchodu hraje tzv. obchod s přidanou hodnotou (*trade in value added*).

Typickým příkladem, který se v diskuzi o obchodu s přidanou hodnotou uvádí, je iPod vyrobený v Číně. Pro jednoduchost si představme, že hodnota (*value*) takového iPodu je 100 USD. Neuvažujeme-li přidanou hodnotu (*value added*), každý tento iPod vyrobený v Číně a dovezený do USA přispěje 100 USD k obchodnímu deficitu Spojených států vůči Číně. Ve skutečnosti se však čínský výrobce mohl na produkci takového iPodu podílet pouze 10 %. V čínské továrně totiž došlo pouze k sestavení z dovezených součástek. Grafický design tohoto iPodu může pocházet z Kalifornie, silikonový čip ze Singapuru, vzácné kovy z Bolívie a počítačový kód například z Francie.²⁹

Hodnota, kterou čínský producent k výrobě iPodu přispěl, tak není 100, nýbrž pouze 10 USD. Na celé sérii činností a procesů, od suroviny a polotovaru přes design až k finálnímu výrobku, se tedy podílel pouze 10 %. Tyto série činností jsou v terminologii WTO označovány jako hodnotové řetězce (*value chains*).³⁰

V kontextu přidané hodnoty se výrazně mění obchodní statistiky, na nich založené analýzy a v konečném důsledku také politické rozhodování jak v zemích, kde jsou výrobky sestavovány, tak ve státech, které poskytují komponenty potřebné pro výrobu. Mezi úkoly WTO patří vytvořit podmínky pro plynulejší přechod výrobků přes hranice a sjednotit způsob, kterým členové na obchod s přidanou hodnotou nahlíží.³¹

6 Zvláštní a rozdílné zacházení

Stejně jako v jiných oblastech, také v rámci jednání o NAMA zaujímají rozvojové a nejméně rozvinuté členské ekonomiky specifické postavení. Jejich zájmy jsou zohledněny prostřednictvím užívání zvláštního a rozdílného zacházení (*special and differential treatment*, dále jen SDT), jehož uplatňování se předpokládá ve všech bodech jednání. Při snižování celních sazeb Švýcarským vzorcem se jedná například o volbu koeficientu, flexibilit či stanovení citlivých výrobků. Jako další příklad užití SDT lze uvést prodloužení harmonogramu provádění výsledných dohod o tarifikaci netarifních překážek nebo větší benevolenci v otázce vázanosti cel.³²

²⁸ *Non-agricultural market access negotiation* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.

²⁹ *Better understanding global trade flows*. OECD [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.youtube.com/watch?v=RZKX-OSK41U&feature=player_embedded.

³⁰ *Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>.

³¹ *Better understanding global trade flows*. OECD [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.youtube.com/watch?v=RZKX-OSK41U&feature=player_embedded.

³² *Nezemědělské výrobky ve Světové obchodní organizaci (World Trade Organization – WTO)* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/nezemedelske-vyroby-ve-wto-7189.html>.



Co se týče nejméně rozvinutých členů, na půdě WTO se v minulosti objevil názor, že by LDCs měly být z procesu liberalizace nezemědělských výrobků zcela vyjmuty.³³ Mezi hlavní důvody pro učinění takového kroku patří například obavy z omezení významného zdroje příjmu do státního rozpočtu těchto zemí, nárůst nezaměstnanosti (jenž je v rozporu s rozvojovými cíli tisíciletí) nebo nedostatečná rozvinutost liberalizovaného sektoru. Rychlé otevření trhů v LDCs by totiž mohlo způsobit kolaps v odvětvích tzv. *infant industry*³⁴. Zástupci nejméně rozvinutých členů se v zásadě kloní k názoru, že by jejich země měly mít možnost rozvíjet svůj průmysl stejně, jako ji měly kdysi dnešní vyspělé státy – tedy za užití protekcionistických opatření. Nicméně i LDCs by na sebe v rámci NAMA měly vzít určité závazky, a to především v oblasti zvyšování podílu vázaných cel.

7 Negociační skupiny v rámci NAMA

Mnoho členů vytvořilo během vyjednávacích kol negociační skupiny, tedy jednotně vystupující koalice států sbližovaných nejen regionálně, ale především zájmově. V níže uvedeném odkazu můžete zhlédnout ty nejvýznamnější z nich.

Groups in the non-agricultural market access negotiations: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/nama_groups_e.htm

8 Závěr

Obchod s nezemědělskými výrobky je jedním z hnacích motorů světové ekonomiky. Na půdě WTO je diskuze o NAMA tradičním prvkem jednání. V rámci Uruguayského kola došlo již v oblasti liberalizace obchodu s nezemědělskými výrobky ke značnému pokroku a pro všechny členy je nyní žádoucí si tento ambiciózní přístup udržet.

V současné době jsou jednání do značné míry zmražena sporem o koeficient Švýcarského vzorce a výši flexibilit. Další otázkou, jejíž vyřešení je nezbytnou podmínkou posunutí jednání vpřed, je proces tarifkace a problematika netarifních obchodních překážek jako taková. Ke zpomalení jednání o NAMA pak v posledních letech přispěly rovněž spory Spojených států a Číny řešené na půdě WTO a celkové ochlazení vztahů těchto dvou velmocí.

Zatímco nejméně rozvinuté země se obávají plošného rušení cel, narušení SDT, případně rozšíření preferenčního zacházení na další členy WTO, většina vyspělých členů se (přinejmenším rétoricky) zasazuje o maximální možnou liberalizaci.

Před ministry Světové obchodní organizace je nyní úkol dovést jednání o přístupu nezemědělských výrobků na trh do konce a vytvořit tak principy, na kterých bude stát provázaný mezinárodní obchod.

9 Seznam doporučených a rozšiřujících zdrojů

1. Groups in the non-agricultural market access negotiations. In: World Trade Organization: Market Access: Negotiations [online]. [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/nama_groups_e.htm

³³ *Non-agricultural market access methods* [online]. 2003 [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/status_e/nama_e.htm.

³⁴ Průmyslové obory, které v dané zemi teprve vznikají.



2. Non-agricultural market access negotiations. In: World Trade Organization: Market Access: Work in WTO [online]. [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm
3. Nezemědělské výrobky ve Světové obchodní organizaci (World Trade Organization - WTO). In: Business Info [online]. [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/nezemedelske-vyroby-ve-wto-7189.html>

10 Seznam použité literatury

OECD. *Better understanding global trade flows..* In: Youtube [online]. 16. 01. 2013 [vid. 2013-07-19]. Dostupné z: http://www.youtube.com/watch?v=RZKX-0SK41U&feature=player_embedded.

Industrial goods. In: *Business Glossary* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupné z: <http://www.allbusiness.com/glossaries/industrial-goods/4952573-1.html>.

Cla a celní řízení v mezinárodním obchodu. In: Business Info [online]. [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/cla-a-celni-rizeni-v-mezinarodnim-obchod-7677.html>.

Nontariff barrier. In: *Investopedia Dictionary* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupné z: <http://www.investopedia.com/terms/n/nontariff-barrier.asp>.

KERR, W. A., GAISFORD, J. D., *Handbook on International Trade Policy* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupné z: http://books.google.cz/books/about/Handbook_on_International_Trade_Policy.html?id=Fj5ySc8qktIC&redir_esc=y.

Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative. In: *OECD: Industry and globalisation* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>.

Nezemědělské výrobky ve Světové obchodní organizaci (World Trade Organization – WTO). In: *Business Info* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/nezemedelske-vyroby-ve-wto-7189.html>.

Nezemědělské výrobky ve WTO. In: *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2008 [cit. 2013-07-19]. Dostupný na: <http://www.mpo.cz/dokument7903.html>.

Non-agricultural market access negotiations. In: *World Trade Organization: Market Access: Work in WTO* [online]. [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.

PLJASKOVOVÁ, Kateřina. *NAMA – průmyslové výrobky*. Praha, 2006. Background report. Pražský studentský summit, XIII. ročník.

Světová obchodní organizace WTO. In: *Ministerstvo zahraničních věcí ČR* [online]. [cit. 2013-07-19]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni_vztahy/multilateralni_spoluprace/wto_svetova_obchodni_organizace/ ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. *Aktuální otázky vývoje Světové obchodní organizace*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2001. 61 s.



Autor: Tereza Rasochová
Imprimatur: Matúš Škorík, Vojtěch Bahenský
Jazyková úprava: Lucie Gregůrková, Jakub Kopřiva, Iveta Zetochová, Jakub Janík
Odborná spolupráce: Výzkumné centrum AMO
Grafická úprava: Veronika Maurerová, Jakub Kopřiva
Nasázeno programem L^AT_EX.

Model OSN

Vydala Asociace pro mezinárodní otázky
pro potřeby XIX. ročníku Pražského studentského summitu.

© AMO 2013

Asociace pro mezinárodní otázky,
Žitná 27, 110 00 Praha 1
Tel./fax: +420 224 813 460
e-mail: summit@amo.cz
IČ: 65 99 95 33

www.amo.cz
www.studentsummit.cz

Top partneři

Generální partner Modelu OSN



Hlavní partner Modelu OSN



Hlavní partner modelu NATO



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky

Model NATO is co-sponsored by
the North Atlantic Treaty Organization



Hlavní partner Modelu EU



Partner konference



Univerzitní partner



Partner zahájení



Partner jednání



Partneři Modelů



Embassy of Canada
Ambassade du Canada



Botschaft
der Bundesrepublik Deutschland
Prag

Mediální partneři

Hlavní mediální partner



Hlavní mediální partner



Partner Chronicle





**Asociace
pro mezinárodní
otázky**
Association
for International
Affairs

Pražský studentský summit
projekt Asociace pro mezinárodní otázky