PRAGUE MODEL UNITED NATIONS
PRAŽSKÝ MODEL SPOJENÝCH NÁRODŮ

Background report

Světová obchodní organizace

NAMA
Průmyslové výrobky

SVĚTOVÁ OBCHODNÍ ORGANIZACE (WTO) – NAMA – PRŮMYSLOVÉ VÝROBKY

1. Klasifikace

V posledních letech tvořily nezemědělské produkty téměř 90 % světového exportu, proto je na danou oblast ve WTO kladen velký důraz, a byla důležitým předmětem jednání již od založení *Všeobecné dohody o clech a obchodu* (GATT). Tento důraz pokračuje i po vzniku Světové obchodní organizace (WTO).

Mezi produkty označované ve WTO jako nezemědělské (kapitola přístupu na trh s nezemědělskými produkty se označuje jako NAMA (Non-Agricultural Market Access[1]) patří všechny produkty, které neupravuje *Dohoda o zemědělství* (Agreement on Agriculture), tedy výrobky průmyslové, dřevařské, dále ryby a výrobky z nich, produkty manufakturní výroby a některé výrobky potravinářské. Nepatří sem však organické chemikálie, kůže, surové kožešiny, přírodní hedvábí, vlna, bavlna, len a konopí, které jsou jinak zařazené v mezinárodním celním sazebníku mezi průmyslové výrobky, ale v rámci NAMA zařazeny nejsou. Již z názvu tohoto dokumentu vyplývá, že předmětem této Ministerské konference budou právě **průmyslové výrobky**[2].

Je nutné se zmínit o širokém a velmi různorodém složení produkce a mezinárodního obchodu, které je zasaženo liberalizací v oblasti NAMA. Na jedné straně se jedná o produkci, kde má liberalizace všeobecnou podporu, na druhé straně jsou zde obsaženy i výrobky velmi „citlivé“ ekonomicky i politicky (například farmaceutické výrobky, letecké motory, textil či ropa). Ambicí WTO v oblasti NAMA je snižovat bariéry obchodu nejen skrze **snižování celních sazeb, ale i skrze odstraňování netarifních a technických překážek obchodu**, poskytovat nové příležitosti drobnému podnikání, zvýšit exportní výnosy a diverzifikovat obchod.

2. Celní překážky obchodu

Cla, resp. celní poplatek, je dávka vybíraná státem při přechodu zboží přes celní hranici. Stát nebo skupina států je používá jako prostředek ochrany svého vnitřního trhu před dovozem zboží z okolních zemí. Představují obecně velkou překážku pro mezinárodní obchod. Výrazný pokrok v řešení této problematiky přineslo Uruguayské kolo jednání GATT (1986-94), které znamenalo snížení průměrného cla uvalovaného na nezemědělské výrobky z 6,3 % na 3,8 %, což v oblasti NAMA značně usnadnilo přístup firem na trhy vyspělých zemí. Co se rozvojových zemí týče, u nich došlo k největšímu pokroku v oblasti vázanosti[3], jejíž rozsah se zvýšil z původních 21 % na 73 % položek celního sazebníku, což výrazně zvýšilo předvídatelnost změn na mezinárodních trzích.

Vázanost, resp. vázání cel, znamená vytvoření určitého stropu, čili úrovně, nad kterou člen WTO nemůže clo zvýšit. Jedná se tedy o nejvyšší možné clo, které může být členem uvaleno na konkrétní položku celního sazebníku. Výše těchto omezení se může zpravidla pouze snižovat. Existuje ale jakýsi ochranný mechanismus, který umožňuje jejich zvýšení za jasně stanovených podmínek při ohrožení sektoru ekonomiky. Existenci nebezpečí plynoucího například z neobvykle velkého nárůstu dovozu konkrétního produktu však musí daný stát dokázat, a ochranné opatření ve formě zvýšení vázané úrovně celní sazby nesmí trvat déle než tři roky. Již na počátku tohoto století měly vyspělé země vázáno 99 % celních sazeb a rozvojové 73 %[4]. Podstatné je, že se proces snižování celních sazeb (popsáno dále v textu) týká pouze vázaných cel - nevázaná cla WTO nijak neupravuje. Jedním z hlavních úkolů WTO je proto dokončit vázání všech celních sazeb.

2.1. Historie jednání o clech

V prvních vyjednávacích kolech GATT byla cla snižována selektivně dle jednotlivých výrobků. Následně se však smluvní strany rozhodly pro použití vzorce na snižování cel napříč celým spektrem.

---

1 Non-agricultural market access negotiation [online]. 2009 [cit. 2009-12-20]. Dostupný na: <http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm>.

2 Def.: Produkty pořízené pro použití při produkci jiného zboží či služeb, v obchodní činnosti či k prodeji dalším zákazníkům. Zahrnují například textilní materiály a výrobky z nich, přírodní zdroje včetně paliv, chemické a farmaceutické produkty, stavební produkty, motory, dopravní prostředky, elektroniku apod. (zdroj: http://www.allbusiness.com/3470944-1.html)

3 Tzv. tariff binding

4 ŠTĚRBOVÁ, L. , Aktuální otázky vývoje Světové obchodní organizace. [s.l.] : [s.n.], 2001. 61 s.

V průběhu Kennedyho kola[5] (1964-1967) se tak zavedl lineární vzorec pro snižování, a v Tokijském kole (1973-79) tzv. Švýcarský vzorec užívaný dodnes (viz. kapitola 2.2.1.), přičemž v obou kolech byly tyto vzorce aplikovány s různými výjimkami. V následujícím Uruguayském kole se jak vyspělé, tak rozvojové země snažily dosáhnout konsenzu srovnatelného s Tokijským kolem (1973-1979; třetinové snížení).

Tento přístup, tedy použití vzorce pro snižování cel, přináší největší výhody svou transparentností (každý člen bude vědět, o kolik má jiný člen cla snižovat), efektivitou a předvídatelností.

V mexickém Cancúnu (2003) byla zahájena jednání o snižování cel všech nezemědělských výrobků. Hlavní cíl představovalo snížení, nebo dokonce eliminace cel. Velký důraz je v celém kole kladen na speciální zacházení s rozvojovými zeměmi, přičemž nejmenší nároky jsou kladeny na nejméně rozvinuté země (LDCs), kterým bylo uznáno vynětí z některých závazků ohledně snižování cel. Závěrečným výstupem tohoto kola byl závazek rozvojových zemí, že cla porostou v souladu s jejich potřebami a rozvojem. V roce 2004 byly rozvojovým zemím přiznány i prodloužené lhůty pro zavádění změn vedoucích k nižším clům. V poslední době se ovšem zdá, že někteří vyspělí členové v rámci snahy o dosažení pozitivních výsledků celého kola požadují po rozvojových, a především po velkých a rychle se rozvíjejících ekonomikách, snížení jejich flexibilit (viz dále), resp. umožnění většího reálného zlepšení přístupu na trh. Spor mezi rétorikou v rozvojovém kole a tlakem na dosažení reálného přístupu na trh se zatím nepodařilo vyřešit.

Průměrnou hodnotu cel v oblasti NAMA se za fungování GATT podařilo výrazně snížit, nicméně některé hodnoty, především v rozvojových zemích, jsou stále výraznou překážkou obchodu. Stále jsou také patrné celní špičky[6], vysoká cla a jejich eskalace[7].

2.2.1 Švýcarský vzorec[8]

Takzvaný Švýcarský vzorec (Swiss formula) vychází z původního švýcarského návrhu a jeho součástí je koeficient, jehož rozdílná výše umožňuje zohledňovat zájmy rozvojových zemí. Tento vzorec má nelineární charakter a je jednou z harmonizačních metod, neboť snižuje rozdíly mezi vysokými a nízkými cly. Čím vyšší je původní celní sazba, tím většího snížení je dosaženo. Po výpočtu se snížení rozfázuje do kroků uskutečňovaných každý rok. Význačný rys vzorce představuje především tzv. **koeficient** (níže ve vzorci „A“). Čím vyšší je toto číslo, tím menší je snížení celní sazby. Dalším prvkem rozdílným pro vyspělé a rozvojové členy je možnost rozvojových zemí navázat na různé výše koeficientu různou úroveň flexibilit.

Flexibilita obecně vyjadřuje možnost člena částečně nebo plně vyjmout vybrané položky celního sazebníku z liberalizace[9]. Problémem, především pro významné vyspělé členy, je fakt, že vyjmutí skupiny položek může znamenat vyjmutí konkrétního segmentu, který představuje významný podíl na vzájemném obchodu. Flexibilita proto představuje poměrně složitý systém. Je ovšem možné říci, že flexibilita je v rámci liberalizace vzorcem obsahujícím dva základní komponenty: možnost vyjmutí určitého procenta položek z celního sazebníku a nutnost splnit podmínku, aby souhrnně vyjmuté položky nepředstavovaly stanovený podíl na dovozu dané ekonomiky.

5 Pojmenováno po J. F. Kennedym, který zemřel rok před tímto kolem, částečně na jeho památku a částečně proto, že velkou měrou přispěl k přijetí US Trade Expansion Act, který umožnil americké vládě jednat o až padesátiprocentním snižování cel. To byl klíčový faktor, který umožnil, aby se kolo vůbec uskutečnilo.

6 Celní špičky (tzv. tariff peaks) jsou relativně vysoká cla většinou uvalována na „citlivé“ produkty, kde úroveň cel bývá obecně nízká. U průmyslově vyspělých zemí bývá považováno za celní špičku 15 a více procent.

7 Při eskalaci cel dochází k uvalování vyššího dovozního cla na polotovary, než na surové materiály, a ještě vyšší na hotové produkty. Tato praxe logicky podporuje domácí zpracovatelský průmysl a znevýhodňuje zpracování materiálu v zemích, odkud pocházejí.

8 TARIFF NEGOTIATIONS IN AGRICULTURE REDUCTION METHODS [online]. 2003 [cit. 2009-12-20]. Dostupný na: <http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agnegs_swissformula_e.doc>.

9 Flexibilita v obecném pojetí může sloužit i jako termín pro jiné úlevy z liberalizace mimo flexibility v souvislosti s liberalizací vzorcem (např. flexibility pro nově přistoupivší země).

Návrh vzorce: $$T1 = \frac{A \times T0}{T0 + A}$$ T1 = nová (vázaná) celní sazba po snížení, T0 = původní (vázaná) celní sazba, A = koeficient (možnost jiné hodnoty pro rozvojové a jiné pro vyspělé členy)	**Aktuální návrhy koeficientů:** Vyspělí členové: 8, 9, 10 – bez flexibilit Rozvojoví členové: - 20 – 6,5 % cel nevázáno nebo vyjmuto ze snižování (netvoří-li více jak 7,5 % obchodu); nebo 14 % nejcitlivějších cel bez snižování nebo s minimálním snížením (o 50 % menší snižování) - 22 - 5 % cel nevázáno nebo vyjmuto ze snižování; nebo 10 %nejcitlivějších cel bez snižování nebo s minimálním snížením (nepřesahují-li produkty 10 % celkového importu) - 25 - bez flexibilit LDCs: Návrhy předpokládají jejich vyjmutí, ale budou muset zavázat svá cla do určité výše

V průběhu jednání bylo samozřejmě navrženo více vzorců pro redukci cel hodících se tomu či onomu členovi. V posledních jednáních se ale členové při aplikaci různých koeficientů a flexibilit klonili nejvíce právě ke švýcarskému vzorci.

V průběhu jednání se objevilo mnoho diskuzí o tom, proč by měly být LDCs vyjmuty z procesu liberalizace. Mezi hlavní důvody patří například omezení významného příjmu do státního rozpočtu, nárůst nezaměstnanosti, jenž je v rozporu s rozvojovými cíli tisíciletí, či nedostatečná rozvinutost daného sektoru, jež je klíčovým předpokladem liberalizace. Rychlé otevření trhů by totiž způsobilo kolaps v odvětvích „infant industry" (tj. průmyslové obory, které v dané zemi teprve vznikají). Zástupci nejméně rozvinutých zemí jsou názoru, že LDCs by měly mít možnost rozvinout svůj průmysl stejně, jako ji měly nyní vyspělé státy za pomoci protekcionistických opatření.

3. Netarifní překážky obchodu

Netarifní překážky obchodu (tzv. „non-tariff barriers – NTBs") nejsou nijak oficiálně definované. Jedná se o jakákoliv opatření kromě cel, která chrání domácí průmysl. Jinými slovy mluvíme o *„omezení dovozu nebo vývozu formou vyhlášek a nařízení upravujících podmínky, za kterých je možno provádět obchodní operace."*[10] Mnoho takových bariér stojí na legitimních cílech, jako například ochrana zdraví člověka. Existují proto dohody, které vládám umožňují tato omezení zavádět a předcházejí jejich zneužívání pro protekcionistickou obchodní politiku. V rámci jednání se členové snaží identifikovat, kategorizovat a zkoumat jednotlivé netarifní překážky. Mnoho z nich je řešeno bilaterálně, jiné na bázi sektorového přístupu (viz níže) nebo jsou součástí různých multilaterálních dohod. V oblasti NAMA jsou NTBs považovány za důležitý prvek ochrany, jehož význam bude s postupným snižováním celních sazeb dále růst. V zájmu WTO je minimalizovat i tuto ochranu. Problematický je fakt, že u netarifních překážek nelze nikdy říci, zda se jedná o čistý protekcionismus.[11]

4. Sektorové iniciativy

Jedná se o iniciativy v rámci jednotlivých sektorů, tedy skupin výrobků, pro které by měly být redukovány celní sazby. V tomto postupu je nutné dosáhnout tzv. „kritické hodnoty obchodu v sektoru". Pro vstup iniciativy v platnost je tedy nutné, aby k ní přistoupili členové tvořící dohromady určitý (většinou poměrně vysoký, např. 90 až 95%) podíl na světovém obchodu v daném sektoru. Kritérium kritické hodnoty je používáno z toho důvodu, že pravidla sektorové iniciativy platí jen pro státy, které jsou jejími členy. Tito členové ale musí v rámci principu doložky nejvyšších výhod snížit cla i na dovoz ze států, které se sektorové iniciativy neúčastní.

10 Nezemědělské výrobky ve WTO [online]. 2008 [cit. 2009-12-21]. Dostupný na: <http://www.mpo.cz/dokument7903.html>.

11 Již od Kennedyho kola byl započat proces tarifikace netarifních překážek obchodu, tedy spočítání ekonomického účinku daného opatření, který byl následně převeden do výše cla. V současnosti zbylo jen pár dohod, které regulují oblasti, jež nejsou přímo převeditelné.

V sektorových iniciativách převažují zájmy jednotlivých států (např.: USA, Kanady, Švýcarska, Tchaj-wanu, Číny atd.) získat přístup na trh pro svoje stěžejní výrobky (např.: léky, elektroniku, jízdní kola, součástky, produkty automobilového průmyslu, zábavní pyrotechniku a další).

Výsledkem úspěšné sektorové iniciativy je výrazné snížení nebo naprostá eliminace cel v určitém sektoru. Jedním z výrazných znaků tohoto přístupu je dobrovolná účast na iniciativě. Některé státy však od jiných požadují závaznou účast, což působí značné problémy - stále totiž nebyla nalezena cesta, jak státy přimět k souhlasu tak, aby nedošlo ke změně účasti z nepovinné na povinnou. Dalším nebezpečím je narušení jednotného závazku uzavíráním sektorových iniciativ. Při jejich prosazování by mohlo dojít k liberalizaci jen těch sektorů, které se jednotlivým velkým členům výrazně vyplatí. Například malé rozvojové či nejméně rozvinuté země by tímto přístupem mohly být velmi znevýhodněny.

5. Závěr

NAMA je na půdě WTO již tradičním prvkem jednání. Představuje jeden ze tří hlavních pilířů jednání o DDA, což dokazuje též množství různých přístupů k liberalizaci obchodu v tomto odvětví. Na rozdíl od energetických služeb se zde ministři nebrání hlubší diskuzi na konkrétní témata. V NAMA došlo k poměrně značnému pokroku v rámci Uruguayského kola - nastavení DDA je ještě ambicióznější a pro všechny členy bude výhodné si úroveň ambicí udržet. V současné době státy jednají převážně o problematice netarifních obchodních překážek, které, jak již bylo výše zmíněno, hrají v oblasti nezemědělských produktů velmi významnou roli. Jednání o liberalizaci v NAMA se v uplynulém roce zastavilo na výše zmíněném sporu o flexibilitu a koeficient, resp. dosažení reálného a smysluplného přístupu na trh.

Liberalizace by nejvíce pomohla středně rozvinutým zemím jako Čína, Indie či Brazílie. Naopak nejméně rozvinuté země se obávají narušení preferencí[12]. Kompletní zrušení cel by pro ně mělo negativní důsledky. V době ekonomické krize je také pozice vyspělých členů poměrně složitá. Oficiálně dokončení jednání o DDA silně podporují, mají ovšem problémy s prosazením výsledků liberalizace na domácí politické scéně.

Dodatek

Negociační skupiny v rámci NAMA

Mnoho států vytvořilo během procesu jednání koalice hovořící často jednohlasně. Jsou to nejen státy sblížené regionálně, ale především zájmově. V níže uvedeném odkazu můžete shlédnout ty nejdůležitější z nich.

Groups in the non-agricultural market access negotiations:

http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/nama_groups_e.htm

12 Při rozšíření preferencí v přístupu na trh na všechny členy WTO či významnému snížení celních sazeb dojde k omezení výhod vyplývajících z dosavadních preferencí poskytovaných pouze rozvojovým zemím.

Zdroje:

http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/nama_negotiations_e.htm

http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_text_e.htm#nama

http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm

http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agnegs_swissformula_e.doc

http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/status_e/nama_e.htm

http://www.mpo.cz/dokument7903.html

www.upol.cz/fileadmin/.../Liberalizace_svetoveho_obchodu_pravo_01.ppt

ŠTĚRBOVÁ, L. , Aktuální otázky vývoje Světové obchodní organizace. [s.l.] : [s.n.], 2001.

Asociace pro mezinárodní otázky
Association for International Affairs

Asociace pro mezinárodní otázky využívá zpravodajství z databází ČTK, jejichž obsah je chráněn autorským zákonem. Přepis, šíření, či další zpřístupňování tohoto obsahu či jeho části veřejnosti, a to jakýmkoliv způsobem, je bez předchozího souhlasu ČTK výslovně zakázáno.
Copyright (2003) The Associated Press (AP)-všechna práva vyhrazena. Materiály agentury AP nesmí být dále publikovány, vysílány, přepisovány nebo redistribuovány.
Zpracoval: Kateřina Pljaskovová
Redakční úprava: Lucie Bednárová, Daniela Zrucká
Grafická úprava a tech. spolupráce: Jiří Havlíček, Petr Chotěbor
Vydala Asociace pro mezinárodní otázky pro potřeby XIII. ročníku Pražského modelu OSN.
© AMO 2010
Model OSN
Asociace pro mezinárodní otázky, Žitná 27, 110 00 Praha 1
Tel./fax: +420 224 813 460, e-mail: model.osn@amo.cz, IČ: 65 99 95 33
»www.amo.cz« »www.studentsummit.cz«

TOP PARTNEŘI

Generální partner Modelu OSN

NADACE EDUCA

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

NATO OTAN

Hlavní partner Modelu EU

Zastoupení Evropské komise v České republice

Hlavní partner Modelu OSN

OD KOMERČNÍ BANKY

Univerzitní partner

VŠE

Partnerské město

PRAHA PRAGUE PRAGA PRAG

Partner zahájení

AMBASSADOR ZLATÁ HUSA

Partner jednání

PRAGUE CONGRESS CENTRE

DODAVATELÉ SLUŽEB

VYŠEHRAD

KONFES KONGRESOVÁ TECHNIKA

KONICA MINOLTA

zátiší group

kofola

3M

newton media

PEKÁRSTVÍ

MOTOROLA

SUBWAY

Hasičská vzájemná pojišťovna, a.s.

MEDIÁLNÍ PARNEŘI

Partner Chronicle

RESPEKT

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

METROPOLITNÍ UNIVERZITA PRAHA

ČTK

Evropské noviny

ÚSTAV MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ PRAHA iir

EurActiv

natoaktual.cz