



Background report

Světová obchodní organizace (WTO)

NAMA - Nezemědělské produkty

NAMA - NEZEMĚDĚLSKÉ PRODUKTY

1. Nezemědělské produkty

Mezi produkty označované ve Světové obchodní organizaci (WTO) jako zemědělské (kapitola přístupu na trh s zemědělskými produkty se označuje jako NAMA - Non-Agricultural Market Access¹) patří všechny ty, které neupravuje Dohoda o zemědělství (Agreement on Agriculture), tedy kromě výrobků průmyslových, ryb a výrobků z nich. Nepatří sem ani organické chemikálie, kůže, kožky, surové kožešiny, přírodní hedvábí, vlna, bavlna, len a konopí, které jsou zařazené v mezinárodním celním sazebníku mezi průmyslové výrobky.

V posledních letech tyto výrobky tvořily téměř 90% světového exportu, proto je na danou oblast ve WTO kladen velký důraz, a proto byla důležitým předmětem jednání již od založení Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT). Tento fakt nebyl změněn ani po vzniku WTO. Je ovšem nutné zmínit široké a velmi různorodé složení produkce a mezinárodního obchodu, které je zasazeno liberalizací v oblasti NAMA. Na jedné straně se jedná o produkci, kde liberalizace má všeobecnou podporu, na druhou stranu jsou zde ale obsaženy i výrobky velmi citlivé ekonomicky i politicky. Ambicí WTO v oblasti NAMA je snižovat bariéry obchodu nejen skrze snižování celních sazeb, ale i skrze odstraňování netarifních a technických překážek obchodu, dále poskytovat nové příležitosti drobnému podnikání, zvýšit exportní výnosy a diversifikovat obchod.

2. Celní překážky obchodu

Cla představují pro mezinárodní obchod obecně velkou překážku. Výrazný pokrok v řešení této problematiky přineslo Uruguayské kolo jednání, které zavedlo snížení průměrného cla z 6,3 % na 3,8 %², což v oblasti NAMA značně usnadnilo přístup na trhy vyspělých zemí. Co se rozvojových zemí týče, u nich došlo k největšímu pokroku v oblasti vázanosti³, jejíž rozsah se zvýšil z původních 21 % na 73 % položek celního sazebníku, což výrazně zvýšilo předvídatelnost mezinárodních trhů.

Vázanost, resp. vázání cel znamená vytvoření určitého stropu, čili úrovně, nad kterou člen WTO nemůže clo zvýšit, respektive se jedná 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 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. V dnešní době mají vyspělé země vázáno 99 % celních sazeb a rozvojové 73 %⁴.

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 spektrem. Tak se v průběhu Kennedyho kola⁵ (1964-1967) zavedl lineární vzorec pro snižování a v Tokijském kole (1973-79) pak Švýcarský vzorec. V obou kolech pak tyto vzorce země aplikovaly s různými výjimkami. V Uruguayském kole (1986-94) se jak vyspělé, tak rozvojové země snažily dosáhnout konsensu srovnatelného s Tokijským kolem (třetinové snížení). Tento přístup, tedy použití vzorce

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

² A simple guide – NAMA Negotiations : How will flexibilities will be applied to developing countries and LDCs? [online]. 2009 [cit. 2009-12-20]. Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/nama_negotiations_e.htm>.

³ tzv. tariff binging

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

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 padesáti procentním snižování cel. To byl klíčový faktor, který dovolil, aby se kolo vůbec uskutečnilo.

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

Navzdory velmi výrazným úspěchům, které přinesla jednání GATT a rovněž Uruguayské kolo, zůstávají cla v oblasti NAMA jednou z největších překážek obchodu. Stále jsou patrné celní špičky⁶, vysoká cla a eskalace cel⁷.

2.2. Jaký bude vliv DDA?

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 a nejmenší důraz je kladen na rozvinuté země (LDCs), kterým bylo uznáno vynětí z některých závazků ohledně snižování cel. Závazky rozvojových 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.⁸ 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, rychle se rozvíjejících ekonomikách snížení jejich flexibilit, resp. umožnění většího reálného zlepšení přístupu na trh. Spor mezi rétorikou rozvojového kola a tlakem na dosažení reálného přístupu na trh se zatím nepodařilo vyřešit.

2.2.1 Švýcarský vzorec⁹

Takzvaný Švýcarský vzorec 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, tedy snižuje rozdíly mezi vysokými a nízkými cly. Čím vyšší je původní celní sazba, tím většího je dosaženo snížení. 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.

Návrhy koeficientů (poslední návrh textu NAMA z 6.12.2008):

- vyspělé ekonomiky: 8 (a žádné flexibility)
- rozvojové země (možnost výběru): 20 (a plné flexibility) nebo 22 (a poloviční flexibility) nebo 25 (a žádné flexibility)
- LDCs: vyjmuté z liberalizace vzorcem, ale dokončí vázání celních sazeb

T1 = nová (vázaná) celní sazba po snížení,
T0 = stará (vázaná) celní sazba,
A = koeficient (možnost jiné hodnoty pro rozvojové a jiné pro rozvinuté státy),
C — může být rovno A

$$T1 = \frac{(A \times T0)}{(A + T0)}$$

V průběhu jednání bylo samozřejmě navrženo více vzorců pro redukci cel konvenující tomu či onomu státu. Dokument shrnující a vysvětlující jednotlivé formule lze nalézt mezi oficiálními

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 polo-zpracované produkty 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 A simple guide – NAMA Negotiations : How will flexibilities will be applied to developing countries and LDCs? [online]. 2009 [cit. 2009-12-20]. Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/nama_negotiations_e.htm>.

⁹ TARIFF NEGOTIATIONS IN AGRICULTURE REDUCTION METHODS [online]. 2003 [cit. 2009-12-20]. Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agnegs_swissformula_e.doc>.

dokumenty WTO.¹⁰ V posledních jednáních se ale členové při aplikaci různých koeficientů a flexibilit klonili nejvíce právě ke švýcarskému vzorci.

2.2.2 Flexibilita

Flexibilita obecně vyjadřuje možnost člena částečně nebo plně vyjmout vybrané položky celního sazebníku z liberalizace vzorcem.¹¹ Problémem především pro významné vyspělé členy je fakt, že vyjmutí skupiny položek může znamenat vyjmutí konkrétního segmentu, který představuje významný podíl na vzájemném obchodu.¹² Proto flexibility představují poměrně spleť systém formulací a detailů. Je ovšem možné říci, že flexibility v rámci liberalizace vzorcem obsahují dva základní komponenty: možnost vyjmutí určitého procenta položek celního sazebníku a nutnost splnit podmínku, aby souhrnně vyjmuté položky nepředstavovaly stanovený podíl na dovozu dané ekonomiky.

3. Netarifní překážky obchodu

Netarifní překážky obchodu (tzv. „NTBs“) nejsou nijak oficiálně definované. Jednoduše řečeno se jedná o jakákoliv jiná opatření, než jsou cla, 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.“¹³ Mnoho takových bariér stojí na legitimních cílech jako například ochrana zdraví člověka. Existují proto dohody, které vládám umožňují tato omezení zavádět, předchází však jejich zneužívání pro nezdravý protekcionismus obchodní politiky.

V rámci jednání se členové snaží identifikovat, kategorizovat a zkoumat jednotlivé netarifní překážky. Mnoho z nich se řeší bilaterálně, jiné zase na bázi sektorového přístupu nebo jsou součástí různých multilaterálních dohod. V oblasti NAMA jsou NTBs považovány za významný prvek ochrany, který bude s postupným snižováním celních sazeb dále růst. Problematický je fakt, že u netarifní překážky nelze nikdy na první pohled říci, zda se jedná o čistý protekcionismus či zda je ospravedlnitelná.

4. Sektorové iniciativy

Jedná se o iniciativy v rámci jednotlivých sektorů, tedy skupin výrobků, pro které by měly být redukovány či eliminovány celní sazby. V tomto postupu je nutné dosáhnout tzv. „kritické hodnoty obchodu v sektoru“, tedy pro vstup iniciativy v platnost je 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 důvodu, že pravidla sektorové iniciativy platí jen pro státy, které jsou jejími členy, ale tito členové musí v rámci principu doložky nejvyšších výhod snížit cla i na dovoz z ekonomik, které se sektorové iniciativy neúčastní.

V sektorových iniciativách převažují zájmy jednotlivých států (např.: USA, Kanada, Švýcarsko, Tchaj-wan) získat přístup na trh pro svoje stěžejní výrobky (např.: léky, elektronika, jízdní kola a součástky, automobilový průmysl, zábavní pyrotechnika, a další).¹⁴

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, to působí výrazné problémy, protože stále nebyla nalezena cesta, jak státy k účasti přimět tak, aby nedošlo k měnění účasti z nepovinné na povinnou. Dalším nebezpečím je narušení jednotného závazku uzavíráním sektorových iniciativ. Při jejich prosazování

¹⁰ FORMULA APPROACHES TO TARIFF NEGOTIATIONS [online]. 2003 [cit. 2009-12-21]. Dostupný z WWW: <http://docsonline.wto.org/gen_search.asp?searchmode=simple>.

¹¹ 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).

¹² Často zmiňovaným příkladem bývá automobilový průmysl, kde v určité fázi vyjednávání bylo pro rozvojové země možné vyjmout v tomto sektoru položky z liberalizace tak, že by nakonec došlo jen ke snížení sazeb na obchod golfovými vozíky, naopak členové bez možnosti flexibilit by museli snížit sazby na všechny výrobky v rámci tohoto citlivého sektoru.

¹³ Nezemědělské výrobky ve WTO [online]. 2008 [cit. 2009-12-21]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument7903.html>>.

¹⁴ Nezemědělské výrobky ve WTO [online]. 2008 [cit. 2009-12-21]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument7903.html>>.

by mohlo dojít k liberalizaci jen těch sektorů, kde se to jednotlivým velkým členům výrazně vyplatí a například malé rozvojové či nejméně rozvinuté země by tímto přístupem mohly být velmi znevýhodněny při snaze zapojit se do mezinárodního obchodu.

5. Závěr

NAMA je na půdě WTO již tradičním prvkem jednání, je jedním ze tří hlavních pilířů jednání o DDA. To 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 dobré 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 vzorcem se v uplynulém roce zarazila na výše zmíněném sporu o flexibility, koeficient, resp. dosažení reálného a smysluplného přístupu na trh.

Zdroje:

WTO:

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

A simple guide – NAMA Negotiations : How will flexibilities will be applied to developing countries and LDCs? [online]. 2009 [cit. 2009-12-20]. Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/nama_negotiations_e.htm>.

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

BRIEFING NOTES : Non-agricultural market access (NAMA) [online]. 2008 [cit. 2009-12-21]. Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/status_e/nama_e.htm>.

MPO:

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

Další:

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

Top partneři

Generální partner
Modelu OSN



Hlavní partner
Modelu OSN



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



Hlavní partner
Modelu NATO



British Embassy
Prague

Generální partner
Modelu EU



Nizozemské velvyslanectví

Hlavní partner
Modelu EU



Zastoupení
Evropské komise
v České republice

Univerzitní partner



Partner zahájení

Obecní dům

Partner jednání



Dodavatelé služeb



Mediální partneři

RESPEKT



Evropské
noviny



THE PRAGUE POST



**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: Lenka Šmejkalová

Redakční úprava: Lucie Bednárová, Daniela Zrucká, Kateřina Palová

Grafická úprava a tech. spolupráce: David Petrbok

Vydala Asociace pro mezinárodní otázky pro potřeby XV. ročníku 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«