

# TTIP jeho význam pro ČR

Podkladový dokument na kulatý stůl Národního konventu o EU



**Autoři:**

Mgr. Jarolím Antal, Ph.D., Centrum evropských studií VŠE

Ing. Josef Bič, Ph.D., Katedra světové ekonomiky, FMV VŠE

## **TTIP jeho význam pro ČR**

V roce 2013 se rozběhla vyjednávání o nové obchodní dohodě mezi EU a USA. Cílem této dohody je odstranění tarifních a zejména netarifních překážek vzájemného obchodu a posílení transatlantických hospodářských vazeb mezi oběma ekonomickými bloky. Pro obě strany Atlantiku představuje Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP) potenciál, který by mohl být využit, a to prohloubením obchodu a investic, přičemž již dnes dosahuje obchodní obrat cca 2 miliardy EUR denně. Navzdory nízkému tarifnímu zatížení můžeme hovořit o šanci pro podnikatele, kteří by mohli levněji obchodovat v rámci transatlantického prostoru. Větší potenciál však skýtá odstranění netarifních překážek a harmonizace regulačních opatření, které zbytečně ztěžují obchod a podnikání.

Cílem tohoto materiálu je nejen nastínit kontext TTIP, ale zejména popsat jeho potenciál a význam pro Českou republiku. Zaměření materiálu navazuje na diskusní otázky, které jsou předmětem kulatého stolu Národního konventu o EU.

Návrh komplexní preferenční dohody má silný ekonomický i geopolitický rozměr, který může posílit vzájemné strategické vztahy v globálním měřítku a také vzájemné hospodářské styky, jejichž prostřednictvím se očekává celkově pozitivní dopad na ekonomickou dynamiku na obou stranách Atlantiku, růst životní úrovně a také příp. přenesení pozitiv tohoto typu smluv na multilaterální úroveň.

Pro ČR i EU jsou dobré vztahy s USA prioritní, především pokud jde o politickou rovinu. Neúspěch ve vyjednávání může negativně ovlivnit celkové klima vztahů mezi EU a USA (pohledem na alternativy, které zejm. USA mají k dispozici, zvláště vůči Asii), což není v českém, ani evropském zájmu.

Vyjednávaná dohoda může být významným impulzem pro evropskou konkurenceschopnost. Predikce vývoje v následujících letech ukazují na perspektivu vyššího růstu v regionech mimo území EU (ve srovnání s očekávanými pro evropský region), a proto je v zájmu evropských firem a občanů být maximálně otevření participaci na tomto růstu. Diskuse o TTIP se (ne)přímo týkají či mohou týkat otázek, jako je energetika, sektor služeb a regulace, u nichž vzájemné výhodné řešení bilaterálních vztahů může posílit konkurenceschopnost evropských firem. Z pohledu spotřebitelů může dohoda rozšířit spotřebitelské možnosti a snížit cenu mnohých statků. TTIP se ovšem týká také některých citlivých otázek, které mají vazbu na ochranu spotřebitele a pozici veřejného sektoru jako tvůrce politik a pravidel. Proto je vhodné věnovat pozornost průběhu negociací a pečlivě se věnovat komunikaci s veřejností, včetně diskuse o jednotlivých aspektech dohody. Předložený materiál by mohl být v této oblasti východiskem.

## **Otázky k prodiskutování na kulatém stole: TTIP**

### **1. Tematický okruh**

ČR je jako malá a otevřená ekonomika dobře integrována v rámci ekonomiky EU. Profituje proto zejména z vnitřního trhu EU, kam vyváží více než 80 % všech exportů, zejména do zemí západní Evropy (oproti tomu cca 2 % s USA). Rovněž přímé zahraniční investice (PZI) ze států EU se významně odrážejí na české ekonomice. Tento fakt však činí stav a vývoj české ekonomiky velmi závislým na kondici ekonomiky evropské. I z tohoto důvodu jsou USA coby velice rozvinutý trh s významnou kupní silou velice zajímavou destinací pro obchod a PZI. Pro ČR mohou být zajímavé také investice amerických firem do výzkumu, vývoje, inovací a celkově do tvorby přidané hodnoty.

*V čem lze hledat potenciál obchodu a PZI s USA pro ČR?*

*Jak může malá otevřená ekonomika jako ČR z TTIP přímo a nepřímo benefitovat?*

*Má TTIP potenciál posílit zahraničně-ekonomickou orientaci ČR více vůči USA oproti dnešku?*

### **2. Tematický okruh**

Jednání o TTIP zahrnuje několik oblastí. Jde nejen o odstranění celních překážek, ale hlavně o přiblížení velice vysokých, ale i přesto odlišných standardů, které by zjednodušily obchod a podnikání na obou stranách Atlantiku.

*S jakými konkrétními překážkami zápasí české firmy v současnosti a jak toto může TTIP změnit? Jakým způsobem může ČR prosazovat zájmy českých firem do pozice EU?*

*Je TTIP příležitostí pro české firmy?*

*Nakolik firmy věří, že TTIP překážky v obchodu a podnikání odstraní?*

### **3. Tematický okruh**

Extrémně důležitou součástí jednání o TTIP je i inkluze všech zúčastněných stran, kterých se agenda liberalizace obchodu a investic mezi EU a USA týká. Jde zejména o sektory a aktéry, na které by dohoda TTIP mohla mít přímý nebo nepřímý dopad.

*Jak se problematika TTIP komunikuje na národní úrovni se zainteresovanými subjekty – institucemi, organizacemi, zástupci byznysu a hospodářských a sociálních partnerů a jak se jejich postoje odráží ve formování pozic ČR?*

*Jak efektivně zapojit zainteresované strany do komunikace o TTIP v ČR?*

## Význam TTIP pro transatlantické ekonomické vztahy

Hospodářské vztahy mezi EU a USA jsou dlouhodobě významnou součástí světové ekonomiky. I navzdory rostoucímu tempu ekonomického růstu jiných regionů a zejména asijských států, EU a USA hrají a zřejmě budou hrát významnou roli celosvětově. Transatlantické ekonomické vztahy jsou založeny hlavně na investicích a tvorbě vyšší přidané hodnoty. Jsou silně integrovány, vytváří téměř třetinu světového obchodu, transatlantický prostor generuje téměř dvě pětiny světového HDP a má zásadní podíl na globálních tocích PZI. Oba bloky jsou si zároveň nejdůležitějšími obchodními partnery (Eurostat: 2015). Podstatu vztahů vytvářejí již zmíněné investice. V roce 2011 tvořily evropské investice mířící do USA asi 44 % z celkového přílivu. Opačným směrem tvořily americké investice v EU více než 60% přílivu (Ash: 2013).

**Tabulka č. 1: Vybrané ekonomické ukazovatele EU a USA v globálním kontextu, 2012, v %**

	<b>Podíl na světovém HDP</b>	<b>Podíl na světových PZI odchozí</b>	<b>Podíl na světových PZI příchozí</b>	<b>Podíl na světových importech (zboží)</b>	<b>Podíl na světových exportech (zboží)</b>
EU	19	23,23	19,14	15,37	14,67
USA	19	23,64	12,41	12,55	8,4
<b>EU+USA</b>	<b>38</b>	<b>56,87</b>	<b>31,55</b>	<b>27,92</b>	<b>23,07</b>

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z WTO (2012), MMF (2014), UNCTAD (2013). Podíl na světovém HDP je vyjádřen k paritě kupné síly.

Americké investice nedosahují v žádném jiném regionu takové hodnoty jako v Evropě. Podobně to platí i opačně, evropské firmy investují nejvíce v USA, několiknásobně více než například ve státech BRIC. Investice amerických firem v Nizozemsku jsou čtyřikrát a ve Velké Británii pětikrát větší než americké investice ve všech státech BRIC dohromady. I v posledních letech, kdy byl v důsledku krize zaznamenán pokles investic v rámci transatlantického prostoru, PZI evropských firem v USA představovaly čtyřnásobek hodnoty investované evropskými firmami v Číně (Hamilton, Quinlan, 2015: 4-7). Vazby takového rozměru a struktury nelze najít mezi žádnými jinými entitami ve světě.

Obchod a investice plynoucí z USA do Evropy jsou významnými zejména pro země západní Evropy. Nejvýznamnějšími pro americké firmy jsou Nizozemsko, Velká Británie či Irsko. Velká část transatlantického obchodu se realizuje v rámci tzv. vnitrofiremního obchodu, ve kterém aktivity probíhají v rámci jedné společnosti, a to

prostřednictvím vlastních poboček působících v USA nebo v EU. V případě EU je tento jev zastoupen ve vývozech do USA asi z 60 % (Hamilton, Quinlan 2015: 21).

Je potřeba dodat, že nejen tyto aspekty mají zásadní význam. Důležité jsou také další faktory. Především americké firmy, které v Evropě podnikají a investují značné množství prostředků do vědy a výzkumu. Z posledních dostupných dat z roku 2011 je možné vyčíst, že americké firmy investovaly do vědy a výzkumu v Evropě cca 17,5 miliardy EUR. Německo, Francie, Velká Británie a Nizozemsko představují více než dvě třetiny všech investic amerických firem do výzkumu a vývoje v zahraničí (Hamilton, Quinlan 2015: 26). Následkem toho je i vyšší počet osob, které firmy ze Spojených států v Evropě zaměstnávají na místech, která generují vyšší hodnotu produkce. Rovněž i jejich platy jsou logicky vyšší, protože vytvářejí vyšší přidanou hodnotu.

Co se týče vzájemného obchodu, průměrná celní sazba představuje jenom cca 3 %, avšak v některých sektorech je zatížení daleko vyšší. K poměru cca 700 miliard EUR, které obchod mezi EU a USA zaujímá, lze hovořit o přínosu TTIP v řádech dalších miliard EUR. Jejich odstranění je důležitou součástí vyjednávání, není však jeho jádrem. Zásadní je především odstranění netarifních překážek a regulací, jejichž dopad na vzájemný obchod a investice v transatlantickém prostoru je v současnosti mnohem výraznější.

EU a USA již nyní v návaznosti na přijetí Transatlantické deklarace 1990, Nové transatlantické agendy 1995, Transatlantického ekonomického partnerství 1998 a Rámce pro prohloubení vzájemné spolupráce 2007 úzce spolupracují v identifikaci vzájemných bariér, a to prostřednictvím celého spektra bilaterálních dialogů na různých úrovních. Komplexnější liberalizace díky TTIP by však v návaznosti na objem obchodu a investic mohla přinést další možnosti. Odhady mluví o nárůstu HDP mezi 68,2 až 119,2 miliardy EUR pro EU a 49,5 až 94,9 miliard EUR pro USA (Francois a kol.: 2013).

## **Partnerství České republiky a USA má zejména strategický charakter**

USA jsou 9. největším investorem v ČR, na přílivu PZI do ČR se podílejí přibližně z 5 %. Většina přímých zahraničních investic, které míří do ČR, ovšem má primární původ v zemích EU. Zajímavý je pohled na vývoj zahraničního obchodu mezi USA a ČR. Navzdory faktu, že USA se na zahraničním obchodu ČR podílejí jen cca 2 %, jak je patrné z tabulky č. 2, vzájemný obchod má v posledním období rostoucí charakter a za posledních 5 let lze zaznamenat jeho nárůst asi o jednu třetinu.

Tabulka č. 2

**Vzájemný obchod ČR-USA (v mil. USD)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Vývoz ČR	2366,8	2540,1	1806,0	2320,8	3156,9	3160,1	3526
Dovoz ČR	2669,5	2926,6	2200,1	2797,9	2958,1	2961,1	3034,7
Obrat	5036,3	5466,7	4006,1	5118,6	6115,0	6121,3	6560,7
Bilance	-332,7	-386,5	-394,1	-477,1	198,8	199,0	491,3

Zdroj: MPO

Význam vztahů ČR a USA se odráží i ve skutečnosti, že v exportní strategii ČR jsou USA zařazeny mezi 12 prioritních zemí pro české vývozce. Důležitost, kterou vláda ČR přikládá TTIP, demonstruje fakt, že jej začlenila do svého programového prohlášení. V něm konstatuje, že „ambiciózní obchodní a investiční dohody se třetími státy považuje za nedílnou součást evropské konkurenceschopnosti a její prioritou je dokončení jednání o transatlantickém obchodním a investičním partnerství mezi Evropskou unií a USA“.

Český obchod a investice jsou orientovány hlavně do sousedních zemí. Více než 80 % českého exportu směřuje do zemí EU, evropský trh je proto pro český obchod nenahraditelný a klíčový. Česká produkce mířící na zahraniční trhy je dobře etablována v rámci výrobních řetězců, slabinou je ovšem míra přidané hodnoty. Podle dat TiWA OECD činil v roce 2009 tzv. index participace pro ČR zhruba 60 % s tím, že podíl dovezených vstupů na našich vývozech je vyšší než podíl hodnoty našeho vývozu vstupujícího do vývozu ze třetích zemí.

Americký trh je trhem rozvinutým, vyznačujícím se vysokou kupní silou, ale zároveň trhem, na kterém není jednoduché se prosadit. Je zde patrná silná konkurence a obrovský tlak na cenu a kvalitu. Pokud jde o přímý potenciál pro vybraná česká odvětví, mají největší šanci na prosazení se, dle mapy exportních příležitostí MZV (2015: 174), firmy ze sektorů strojírenství, automobilového průmyslu, letectví a zdravotnické techniky. Velký potenciál pro vzájemný obchod představuje také oblast IT a nanotechnologií.

Lepší perspektiva vstupu na americký trh se bude odvíjet od toho, jakou podobu TTIP bude mít. Pokud budou uvažovány pouze tarifní bariéry, bude přínos pro ČR minimální. Toto potvrzuje i studie V. Semeráka (2013), která zachycuje pouze tarifní překážky. Uvádí, že TTIP slibuje pro ČR jenom velice malý přímý benefit. To ale navazuje na již zmíněný relativně nízký objem obchodu ČR s USA. Odstraněním celních překážek lze ovšem očekávat nárůst vzájemného obchodu a lepší dostupnost u produktů, které na americkém a evropském trhu v současné době podléhají vyšším celním sazbám jako je například elektronika nebo potraviny a jiné spotřební zboží.

Pokud bude TTIP dohodou komplexního charakteru, která bude eliminovat především překážky netarifního charakteru (tj. bude obsahovat oblasti jako zjednodušení veřejných zakázek, odstranění duplicitních certifikací, řešení harmonizace regulačních opatření a odstranění technických překážek obchodu), lze počítat s vyšším benefitem i pro ČR. Např. může jít o problém dvojité certifikace a regulace, které ztěžují přístup na americký trh. Jejich odstranění trvá někdy déle, protože implementace je ovlivněna legislativními procesy. V případě komplexní liberalizace lze celkově pro ČR předpokládat přínosy, vycházejí ze studie Felbermayr a kol. (2013), co do nárůstu zaměstnanosti o cca 0,46 % a nárůstu mezd cca 2,14 %. Zde je ale třeba upozornit na fakt, že není možno přesně debatovat o dopadech, pokud není známo, kterých oblastí se liberalizace skutečně dotkne a v jakém rozsahu.

Vycházejí z již zmíněné atraktivity amerického trhu lze uvažovat i o možnosti, že v případě přijetí komplexní dohody, která by skutečně odstranila výše definované překážky, vláda ČR a české firmy by se mohly více orientovat na americkou ekonomiku, která je dlouhodobě stabilní a udržitelná a pro podnikatele také vysoko profitabilní. Jako argument, který podporuje toto tvrzení, lze zmínit silné vazby starých členů EU s USA v rámci investic. Jde o PZI, které směřují do proexportních sektorů produkujících vyšší přidanou hodnotu. Ty generují lépe placená pracovní místa a jsou předpokladem pro dlouhodobý a udržitelný růst. Tento fakt ukazuje potenciál, který je v rámci jednání o nové obchodní dohodě mezi EU a USA možno hledat i pro ČR. Z hlediska větších efektů pro českou ekonomiku a společnost je nutné pracovat na zlepšení našeho postavení v těchto řetězcích. Díky většímu zapojení do již zmíněných hodnotových řetězců mohou hrát důležitou roli i menší a střední podniky. Jejich vyšší míra internacionalizace a benefitování z rozvoje transatlantického obchodu se také může značně promítnout do vyšší zaměstnanosti a úrovně přidané hodnoty produkce.

## **Zkušenosti a překážky českých firem na americkém trhu**

Navzdory faktu, že podíl obchodu a investic českých firem na americkém trhu je ve srovnání s jinými destinacemi výrazně nižší, lze nalézt příklady úspěšných firem, které mají s podnikáním v USA bohaté zkušenosti. V oblasti zpracovatelského průmyslu jde například o vývoz dopravních prostředků, zdravotnické techniky či jiné produkce.

V těchto sektorech lze identifikovat několik překážek netarifního charakteru, které významně komplikují vstup českých firem na americký trh. Jde například o systém veřejných zakázek, které jsou často otevřené jen pro americké dodavatele. Zájmem v EU v této oblasti je dosáhnout stejného zacházení s evropskými firmami jako s americkými v EU. Problémem je, že ne všechny státy federace USA uznaly režim WTO, GPA (*Agreement on Government Public Procurement*). Jde o smlouvu, která byla přijata v rámci WTO a k níž se zavázala pouze federální vláda, což naráží na kompetence, které v této oblasti drží jednotlivé státy federace. V současnosti se GPA řídí pouze 37 států USA.

Dalším problémem, který se v rámci otázek spjatých s veřejnými zakázkami při vyjednávání TTIP bude řešit, je tzv. *Buy America Provisions*. Tento přístup se týká zakázek v oblasti hromadné dopravy a letectví a platí nejen na národní, ale také na lokální úrovni v případě, pokud jsou tyto zakázky financovány federálními zdroji (v případě že zakázka překročí hodnotu 100.000 USD a je administrována *Federal Transit Authority* (FTA) nebo *Federal Highway Administration* (FHWA)). V tomto rámci je stanoven požadavek na 100% dodávky z americké výroby v sektorech výroby železa, oceli a zpracovatelského průmyslu. Podobné pravidlo se uplatňuje v případě projektů v sektoru letectví (financované *Federal Aviation Administration*), kde se požaduje min. 60% podíl americké výroby.

Další komplikace je také spjatá s podstatou uplatňování pravidla podobné logiky, a to tzv. pravidla *Buy American Act* pro přímý nákup statků (s výjimkou služeb) pro státní správu. Tato právní úprava požaduje deklaraci určitého podílu součástek finálního produktu vyrobených v USA. Jedná se o zvyklost, která upřednostňuje domácí výrobky před těmi vyrobenými mimo USA. To je pro mnohé evropské firmy diskriminační, protože některé komponenty (např. v sektoru výroby dopravních prostředků určených pro MHD) je možné vyrobit v Evropě za nižší ceny a aplikace tohoto pravidla tak prodražuje nabídku, která se pak stává méně konkurenceschopnou.

Některé české firmy mají také zkušenosti s výrobou svých produktů přímo na území USA. Jejich rozhodnutí byla učiněna z důvodu drahé přepravy, jiných vyšších komparativních nákladů spojených s výrobou v Evropě (např. u energeticky náročných produktů) nebo celního zatížení, jehož výše někdy významně ovlivňuje tvorbu ceny. Technické bariéry obchodu (TBT) jsou také důležitým aspektem, který hraje významnou roli zejména u malých a středních podniků. Komplikované a zdlouhavé administrativní postupy způsobují zátěž, kterou si malé firmy nemohou dovolit. V potravinářském a zemědělském sektoru tyto překážky souvisejí s regulačními opatřeními (např. kontrola jakosti a ochrany zdraví spotřebitele) a zabezpečením certifikátů kvality a přísných pravidel pro dovoz některých výrobků.

Tyto překážky hrají významnou roli při rozhodování, jestli na americký trh vstupovat. Jejich odstranění prostřednictvím TTIP by značně zjednodušila podnikání českých firem v USA.



## Mýty o TTIP a diskuse

Vyjednávání s USA má v souladu se Smlouvou o fungování EU (čl. 218) v pravomoci Evropská komise, kterou zmocnily svým rozhodnutím v Radě členské státy. Mandát byl schválen v červnu 2013 (Evropská komise: 2013) a vymezuje prostor pro vyjednávání a cíle, kterých chce EU dosáhnout, a to i v oblastech, které jsou z pohledu kritiků vyjednávání i budoucí dohody TTIP samotné nejvíce citlivé. Z mandátu je patrné, že členské státy nehodlají slevovat např. z již dosažené úrovně ochrany spotřebitele nebo obecně občanů jednotlivých zemí (např. ochrana osobních dat).

Stejně závěry ohledně standardů ochrany zájmů občanů za evropskou i americkou stranu zdůraznili také Cecilia Malmström, evropská komisařka pro obchod, a Anthony Gardner, velvyslanec USA při EU (Bruegel: 2015). Jejich tvrzení je odmítnutím často zmiňovaného efektu volného obchodu i soutěže mezi státy o co nejvýhodnější podmínky pro zahraniční investory, známého jako „*race to the bottom*“, kdy jsou vlády v rámci globální soutěže tlačeny k méně přísným pravidlům (např. v otázkách ochrany spotřebitele, životního prostředí atd.). Jejich argument se odvíjí od jimi akcentované relativně vysoké úrovně dosažené ochrany jak v USA, tak v EU. Logika úrovně ochrany a její kontroly je často odlišná spíše způsobem realizace regulačního rámce. Vzájemné vztahy se však dotýkají v některých oblastech i odlišných standardů (např. vztah k GMO, regionální značení původu aj.). Pozornost je jim věnována níže v textu.

Samotný průběh vyjednávání probíhá v jednotlivých kolech, po nichž jsou pravidelně zveřejňovány informace. Zejména Evropský parlament je v souladu s primárním právem pravidelně informován. Z tohoto pohledu je proces otevřený. Určitou garancí ochrany zájmů na evropské straně může reprezentovat Soudní dvůr, který může být vyzván k přezkumu vyjednané smlouvy z hlediska slučitelnosti s primárním právem, které mj. stanovuje jako cíl EU podporu hodnot a zájmů Unie, ochranu občanů, vysoký stupeň ochrany životního prostředí, v části upravující veřejné zdraví i zajištění vysokého stupně ochrany lidského zdraví aj. Konečné slovo v rámci ratifikace budou mít jednotlivé členské státy EU prostřednictvím rozhodnutí Rady a zástupci občanů v Evropském parlamentu. V případě smíšené smlouvy, která bude obsahovat části, které se budou přímo dotýkat záležitostí členských zemí, bude zapotřebí ještě ratifikace národními parlamenty. V této logice Komise nemůže vyjednat takovou dohodu, která by nenaplňovala mandát, na němž by se členské státy a Evropský parlament ve své většině nedokázaly shodnout.

Důležitou roli v informování občanů hrají také veřejné instituce na úrovni členských zemí. Vzhledem k ohlasům veřejnosti Evropská komise pravidelně a detailněji informuje o vývoji, a to navzdory tomu, že jednání jsou kvůli pozicím, které chtějí strany ve vyjednávání prosazovat, strategicky uzavřená.

Gestorem agendy Transatlantického obchodního a investičního partnerství je v ČR Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR (MPO). Vzhledem k rozsáhlosti a komplexnosti agendy je tato problematika rovněž koordinována s dalšími ministerstvy. Ostatní ministerstva a státní správa jsou prostřednictvím MPO o vývoji informováni a mají možnost se k vyjednávání vyjádřit. Celkově je také možno sledovat snahu všech zainteresovaných orgánů státní správy ČR zabezpečit pravidelnou informovanost zájmových skupin. Zejména MPO vyvíjí aktivity, které se zaměřují na zvýšení povědomí o TTIP. Jde například o přímou komunikaci se zástupci soukromého sektoru, který má přímé nebo nepřímé ekonomické zájmy v USA, zástupci neziskového sektoru a dalšími, kterých se problematika týká, prostřednictvím pravidelných konzultací nebo různých odborných akcí. Kromě jiného vznikl i expertní tým, který sdružuje zástupce Hospodářské komory, Svazu průmyslu a dopravy ČR, Agrární komory a ČMKOS. Cílem týmu je udržovat informovanost o vývoji ve vyjednávání TTIP podle jednotlivých kol jednání a priorit zúčastněných stran a ČR. MPO také zahájilo formu otevřených dotazů a individuální formy komunikace se subjekty a veřejností pomocí kontaktního formuláře a komplexního webu ([www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz)), který problematiku přibližuje.

V diskusi mezi zainteresovanými lze zaznamenat také negativní hlasy. Témat, která do TTIP vnášejí obavy, je několik. Jde například o eventuelní import geneticky modifikovaných potravin z USA do Evropy. EU má již v současnosti velice striktní systém regulace, který jen v omezených případech umožňuje prodej a produkci geneticky modifikovaných potravin. V současnosti se o jakékoliv úpravě tohoto režimu neuvažuje, a to ani v souvislosti s vyjednáváním dohody TTIP.

Celkově jsou potravinářský a zemědělský sektor velice komplikovanou oblastí. V USA je v certifikování potravin a nastavení standardů jiný přístup než v EU. EU v případě vstupu nových produktů uplatňuje princip tzv. předběžné opatrnosti, který ve své podstatě dovoluje kontrolu nového výrobku ještě před jeho uvedením na trh. Pravidla v USA jsou však značně odlišná, často se uplatňuje pravidlo "*sound science*", které je liberálnější a zakazuje prodej až po zjištění závadnosti. Tato koncepční odlišnost mezi EU a USA poukazuje na to, že jednání v této oblasti budou obzvláště komplikována. Nelze však očekávat, že by se Evropa nebo USA svého tradičního přístupu vzdaly.

V této souvislosti se často zmiňuje kontext principu vzájemného uznávání, v jehož rámci by si EU a USA začaly akceptovat některé své standardy. Na základě tohoto kroku by už nebylo třeba ověřovat standardy při dovozu v rámci transatlantického prostoru. Tento princip se daří uplatňovat v některých oblastech. Dohoda byla dosažena např. v případě bio potravin (2012) nebo uznávání bezpečnostních standardů kontroly v rámci cargo přepravy (2012).

Specifickou oblastí, která je rovněž často diskutována, je otázka tzv. *Investor-State Dispute Settlement*. Země původní EU-15 nemají s USA žádnou dohodu, zatímco nové členské země včetně ČR mají s USA uzavřenou bilaterální dohodu (tzv. *Bilateral*

*Investment Treaty*), která definuje pravidla pro možné mezinárodní arbitráže. Mechanismus ISDS, který je součástí jednání o TTIP, by měl přinést jasnější pravidla a podmínky pro konání arbitráží. Nový režim by měl upravit postavení státu vůči zahraničnímu investorovi tak, aby byl případný spor řešen transparentněji z hlediska jeho podstaty. Zároveň aplikace ISDS neznamena omezení práva státu regulovat a vykonávat veřejnou politiku. V případě ČR, která uzavřela BIT s USA na začátku 90. let, může přechodem na ISDS dojít k posílení její pozice jako subjektu v rámci potenciálního sporu. Současný stav je totiž více nakloněn ochraně zájmů investorů. Jak vyplývá z vyjádření ministra průmyslu a obchodu, ČR podporuje zavedení takového mechanismu, který bude mít více vyvážený charakter.

## Seznam použité literatury

Ash, K. 2013. *EU-US trade and investment talks: Why they matter*. OECD Observer 2013. Dostupné z: [http://m.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/4262/EU-US\\_trade\\_and\\_investment\\_talks:\\_Why\\_they\\_matter.html](http://m.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/4262/EU-US_trade_and_investment_talks:_Why_they_matter.html)

Bruegel, 2015. *A Fresh Start for T-TIP: Strategies for moving forward*. Workshop on 12th Mar 2015.

Eurostat, 2015. *Extra-EU28 trade, by main partners, total product*. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Evropská komise, 2013. *Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America*. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/index\\_en.htm#eu-position](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/index_en.htm#eu-position)

Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O., Tomberger, P. 2013. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment*. Centre for Economic Policy Research London.

Hamilton, D. Quinlan, J. 2015. *The Transatlantic Economy 2015*. Center for Transatlantic Relations, SAIS, Johns Hopkins University.

MMF. 2014. World Economic and Financial Surveys. *World Economic Outlook Database 2014*.

MPO, 2012. *Exportní strategie České republiky pro období 2012 –2020*. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103015.html>

MZV, 2011. *Koncepce zahraniční politiky České republiky*. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/file/675937/koncepce\\_zahranicni\\_politiky\\_2011\\_cz.pdf](http://www.mzv.cz/file/675937/koncepce_zahranicni_politiky_2011_cz.pdf)

MZV, 2015. *Mapa globálních oborových příležitostí*. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/file/1263904/Mapa\\_globalnich\\_oborovych\\_prilezitosti.pdf](http://www.mzv.cz/file/1263904/Mapa_globalnich_oborovych_prilezitosti.pdf)

Semerák, V. 2013. *Transatlantic Trade and Investment Partnership: Perspectives, Obstacles, and Implications for the Czech Republic*. Policy Paper 2013. Association for International Affairs.

UNCTAD. 2013. *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. United Nations Publication.

Vláda ČR. 2014. *Programové prohlášení vlády ČR*. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/media-centrum/dulezite-dokumenty/programove-prohlaseni-vlady-cr-115911/>

WTO. 2012. *World Trade Report. Trade and public policies. A closer look at non-tariff measures in the 21th century*.