TTIP

Co je cílem TTIP?

Ambicí dohody TTIP je eliminovat přetrvávající překážky ve vzájemném obchodě (mj. cla, netarifní překážky a přebytečné regulace, omezení v rámci investic) tak, aby se oběma partnerům usnadnily vzájemné investice a výměna zboží a služeb.

**Proč?**

TTIP je unikátní příležitostí pro zlepšení hospodářských vztahů napříč Atlantikem, zejména s ohledem na současný ekonomický vývoj na obou kontinentech. USA a EU již dnes společně vytváří téměř polovinu světového HDP a skoro třetinu objemu celkového světového obchodu. Uzavření dohody by podle předběžných odhadů do roku 2027 zvýšilo HDP Evropské unie o 0,5 % (a o 0,4 % HDP USA). V případě EU to podle propočtů Evropské komise znamená více než 86 miliard euro ročních příjmů navíc (pro USA 65 miliard euro).

99 % všech evropských firem (přes 20 milionů) jsou MSP. V Evropské Unii, malé a střední podniky poskytují dvě třetiny všech pracovních míst v soukromém sektoru a 85 % nových pracovních míst v letech 2002 – 2010 bylo vytvořeno právě těmito podniky.

Až 80 % ekonomického přínosu TTIP tvoří odstranění netarifních překážek. Odstranění netarifních překážek a byrokracie umožní firmám splňovat předpisy EU i USA bez dodatečných nákladů např. díky vzájemnému uznávání certifikace, jednotným požadavkům na značení a informacím o produktu, lepší předvídatelnosti nových regulací, společnému vývoji globálních standardů na nová průmyslová odvětví.

Americké produkty prodávané na evropském trhu jsou často dražší než by musely být a to například i díky clům, které tvoří v průměru 5,2 % hodnoty zboží.  U některých výrobků, například amerických aut, je cena díky clu tak vysoká, že se ani nevyplatí určité modely na evropský trh dovážet. Zrušení cel v rámci TTIP  může rozšířit výběr na unijním trhu, a prakticky znamenat i to, že například Vaše nové auto americké provenience může být minimálně o 10 % levnější.

Podle údajů Světové obchodní organizace je průměrná celní sazba USA 3,5 % a EU 5,2 %, přičemž obě strany mají maximální hodnoty cel právě v sektorech nejvyššího ekonomického zájmu druhého partnera (v případě USA existují tzv. tariff peaks pro některé segmenty s clem v úrovni desítek procent). Jakkoli je tarifní zatížení vzájemného obchodu relativně nízké, dopadové studie prokazují, že zejména s ohledem na velikost objemu vzájemného obchodu by plánovaná eliminace cel znamenala významné úspory. Pokud by byla sjednána pouze nejméně ambiciózní verze dohody spočívající jen na odstranění cel, i to by znamenalo podle EK do roku 2027 zvýšení HDP EU zhruba o 0,1 %. Značný význam má podle studií eliminace cel zejména v sektorech jako jsou zpracované zemědělské produkty, textil, oděvy, obuv, výrobky z kůže atd., kde tarifní zatížení v řádu dvouciferných čísel stále znamená značnou překážku samo o sobě.

ČR

V této souvislosti je třeba připomenout, že Spojené státy je pro ČR tradiční obchodním partnerem a prioritní zemí z hlediska exportu. USA pro nás představují druhý největší vývozní trh mimo země EU s hodnotou vývozu téměř 4 mld. USA (r. 2012), a to zejména s ohledem na vysokou míru přidané hodnoty dle parametrů TiVA. USA jsou jednou z nejvýznamnějších destinací pro naše nejsofistikovanější technologické produkty a meziprodukty. Další rozvoj obchodu s USA tak může přinést prohloubení právě této klíčové specializace České republiky a posílení našeho technologického know-how s pozitivním dopadem na zaměstnanost a hrubý domácí produkt.

Dopad

Dalším významným pozitivním dopadem může být i posílení spolupráce amerických a evropských regulačních orgánů při tvorbě technických standardů v řadě oblastí, což pro firmy může v dlouhodobém horizontu přinést odbourání povinností přizpůsobovat své výrobky různým národním standardům, které výrobu vždy prodražují. Právě odstranění netarifních překážek může tvořit až 80 % ekonomického přínosu TTIP. Spolupráce v odstraňování těchto překážek – tj. eliminace často banálních technických rozdílů a byrokracie, může ušetřit našim firmám spoustu peněz i starostí, u některých produktů mohou odpadnout náklady na dodatečné testování či certifikace. Díky tomu bude export především pro malé a střední výhodnější.

Vývoz EU do USA by podle odhadů Evropské komise i *Centre for Economic Policy Research* měl díky dohodě vzrůst až o 28 %, což znamená vývoz zboží a služeb zhruba v hodnotě 187 miliard euro. V některých segmentech by nárůst mohl být velmi významný, např. vývoz automobilů z EU do USA by mohl vzrůst až o 149 %. Celkově by vývoz EU tím vzrostl přibližně o 6 %.

Očekává se, že uzavření dohody a s tím související nárůst vzájemného obchodu by se mohl promítnout v rozpočtu každé evropské domácnosti ušetřením částky cca 545 EUR. Tento zisk by pramenil z nižších cen za dovážené zboží a služby a z vyššího disponibilního příjmu. Zjednodušila by se a zlevnila by celá řada procedur, nákupem zboží přes internet počínaje, přes nákup potravin, přihlášením dovezeného automobilu z USA konče.