

ČO PRINESIE ÚNII (SLOVENSKU) DOHODA S USA O VOĽNOM OBCHODE?

V marci Európska komisia schválila návrh mandátu na rokovania týkajúce sa dohody o voľnom obchode medzi Európskou úniou a USA. Rokovania by sa mali začať v druhej polovici júna a pravdepodobne budú trvať niekoľko rokov. O tom, čo bude ich obsahom a čo od nich môže Únia vrátane Slovenska očakávať, sa s **Patrikom Zoltványom**, senior partnerom poradenskej spoločnosti Fipra, rozprávala Jana Hyžová.



Foto: archív Fipra

■ **Už v čase príprav na rokovania je zrejmé, že vyhladky na prínos budúcej dohody o voľnom obchode medzi EÚ a USA sú optimistické. Možno tieto očakávania vyjadriť aj finančne?**

Podľa nezávislej štúdie Centra pre výskum hospodárskej politiky so sídlom v Londýne by transatlantické obchodné a investičné partnerstvo mohlo pre EÚ znamenať ekonomický prínos vo výške 119 miliárd eur ročne, samozrejme, od okamihu úplného implementovania dohody. To v priemere znamená každý rok navyše 545 eur disponibilného príjmu pre každú štvorčlennú rodinu žijúcu v Únii. EÚ a USA tvoria 40 percent celosvetovej hospodárskej produkcie a ich bilaterálne hospodárske vzťahy sú najväčšie na svete. Cieľom budúceho transatlantického partnerstva je liberalizácia obchodu a investícií medzi oboma blokmi. EÚ a USA majú s celkovým počtom 800 miliónov obyvateľov 45 percent svetového HDP a 30 percent svetového obchodu. Prognózy naznačujú, že po dokončení by dohoda o voľnom obchode mala priniesť 275 miliárd eur a dva milióny nových pracovných miest.

■ **Čo v súčasnosti brzdí obchodovanie medzi Úniou a USA? Alebo inak: odstránenie akých prekážok bude hlavným obsahom dohody – ide predovšetkým o eliminovanie taríf?**

Dohoda medzi Európskou úniou a Spojenými štátmi nie je len o odstránení taríf. Aj súčasné tarify sú pomerne nízke, v priemere sa pohybujú okolo štyroch percent. Hlavné prekážky pre obchod sa skrývajú v predpisoch, netarifných prekážkach a byrokracii. Odhady ukazujú, že až 80 percent potenciálneho zisku z reálnosti obchodnej dohody bude tvoriť zníženie nákladov vyplývajúcich z byrokracie a regulácie. Rovnako prínosná bude aj libera-

lizácia obchodu v oblasti služieb a verejného obstarávania.

■ **Prečo sa potom hovorí o tom, že rokovania budú trvať niekoľko rokov? Aké komplikácie môžu nastať?**

Dosiahnutie dohody napriek očakávanému pozitívnemu prínosu nebude jednoduché. Podľa pôvodného predpokladu sa dohoda mala dosiahnuť do ukončenia mandátu súčasnej Komisie. Na základe skúseností z podobných rokovaní v minulosti a najmä rozdielných názorov v niektorých kľúčových oblastiach však možno vysloviť predpoved, že do termínu podpísania dohody uplynie niekoľko rokov...

■ **Spomínali ste rozdielne názory. V ktorých oblastiach sa bude spoločné stanovisko hľadať najťažšie?**

Problémy možno očakávať napríklad v oblasti poľnohospodárstva. Obe strany tento sektor výrazne podporujú – 37 percent z rozpočtu EÚ sa každoročne používa na poľnohospodárske dotácie, vďaka čomu sa toto odvetvie stalo pôvodcom všetkých obchodných bariér EÚ. V USA pokrývajú vládne dotácie 40 percent príjmov poľnohospodárov. Okrem toho bude treba vyriešiť zložitú otázku štandardov v rôznych odvetviach. Napríklad v oblasti bezpečnosti potravín si možno len ťažko predstaviť, že v dohľadnom čase príde k harmonizácii transatlantických noriem. Rozdielne názory medzi USA a EÚ pretrvávajú v oblasti bariér pri dovoze hovädzieho mäsa, hydiny či čerstvého ovocia do EÚ, celý rad prekážok obmedzuje vývoz geneticky upravenej kukurice a sóje vrátane z nich vyrobených produktov, disproporcie jestvujú aj v oblasti biopalív. Rozdiely medzi EÚ a USA existujú aj v otázke prístupu k regulácii a registrácii nových výro-

kov. Ochrana zamestnancov je v Únii silnejšia než v USA. Na druhej strane v USA funguje štátny mechanizmus riešenia sporov i deregulácia finančných služieb. Oprávnené obavy sa týkajú oslabenia amerických zákonov v oblasti verejných zákaziek, ktoré uprednostňujú amerických dodávateľov. Problematickou oblasťou celkom určite bude dohoda v oblasti informačných technológií a duševného vlastníctva, kde sú rozdielne názory na ochranu dát a registráciu patentov. Americký chemický priemysel bude silno lobbovať za dosiahnutie súladu s nariadením REACH.

■ **Majú rokovania o budúcej dohode o voľnom obchode medzi EÚ a USA odporcov na jednej alebo druhej strane?**

Áno, hlasy nesúhlasu sa ozývajú z oboch strán. Nemecko a francúzsky prezident Francois Hollande určili bezpečnosť potravín, geneticky modifikované plodiny a audiovizuálne služby ako nemenné. Francúzsky minister obchodu chce z rokovaní vyňať oblasť obrany. Aj v americkom Senáte sa ozývajú hlasy, že prípadné obchodné rokovania s Európskou úniou sa nesmú zasknúť na prekážkach v oblasti vývozu mäsa a poľnohospodárskych produktov. Okrem prístupu k dovozu amerických poľnohospodárskych produktov do EÚ sa ako prioritná zdôrazňuje oblasť duševného vlastníctva, ochrana prístupu amerických vývozov služieb, dodržiavanie právnych predpisov a mechanizmus urovnávania sporov.

■ **Začali sme stručným vyčíslením prínosu budúcej dohody pre EÚ. Môžeme na záver predstaviť pozitíva, ktoré jej implementácia môže priniesť pre Slovensko?**

Ak bude dohoda implementovaná, predpokladá sa, že vývoz z EÚ by sa zvýšil takmer vo

všetkých odvetviach. Najväčší relatívny nárast obchodu nastane v odvetví motorových vozidiel – v tejto komodite sa očakáva zvýšenie vývozu z EÚ do USA o 149 percent. Tento nárast čiastočne odráža dôležitosť vzájomného obchodu s časťami a komponentmi a ďalšej integrácie týchto dvoch sektorov na oboch stranách Atlantiku. Zvýšenie obchodu s motorovými vozidlami ovplyvní rozširovanie vo výrobnom sektore, kde sa v EÚ očakáva rast o 1,5 percenta. Toto je zatiaľ jedna z oblastí, ktorá sa spomína ako potenciálne najzaujímavejšia aj pre Slovensko, pre ktoré by mal byť prioritou v očakávaných rokovaniach práve automobilový priemysel. Faktom však je, že na Slovensku zatiaľ nepozorujeme nijakú diskusiu súvisiacu s témou obchodnej dohody medzi EÚ a USA a ani tu neexistuje komplexná dosahová štúdia. Bolo by určite zaujímavé analyzovať, aký je podiel produkcie slovenského automobilového priemyslu pre americký trh alebo či sa odtiaľ dovážajú nejaké komponenty. Pozrieť sa treba aj na to, ktoré oblasti nášho hospodárstva môžu ťažiť z takejto dohody a následne na ne zamerať domáce priority v oblasti rozvoja exportu. Hoci USA v súčasnosti nepatria medzi hlavných obchodných partnerov Slovenska ani v dovoze, ani vo vývoze, táto dohoda by mohla pomôcť k zintenzívnieniu vzájomných obchodných vzťahov.

