



CEBRE - Česká podnikatelská reprezentace při EU

- Hájí zájmy českých podnikatelů a jejich organizací před orgány EU
- Informuje české podnikatele o legislativní činnosti EU v jejich oboru
- Školí české podnikatele a manažery přímo v Bruselu
- Zastupuje české podnikatelské organizace u evropských podnikatelských federací

Tisková zpráva

Brusel, 11 listopad 2010

Bude rok 2011 příznivý pro mezinárodní obchod a pro Doha?!?

Zahraněční obchod EU představuje motor pro světový ekonomický růst. Přispívá k tvorbě udržitelných pracovních míst a má konkrétní dopad na každodenní život lidí a podnikatelů. Evropská unie jako taková je největší globální hráč v mezinárodním obchodu a investicích. Zároveň ale čelí Unie velké výzvě v podobě změn ve světě a musí se pracovat na udržení a vylepšení své vedoucí pozice. Evropská komise zveřejnila 9. listopadu 2010 novou strategii pro obchodní politiku, která se zaměřuje na odbourání přetrvávajících bariér zejména prostřednictvím úspěšně vyjednaných multilaterálních a bilaterálních dohod o volném obchodu a hledáním nových způsobů spolupráce s klíčovými obchodními partnery EU. Dva dny po vydání této strategie o ní diskutovalo více než 40 zástupců evropských institucí, členských států a podnikatelských organizací a všichni se shodli na tom, že tato strategie reflektuje jejich hlavní potřeby, nicméně postrádá konkrétní návrhy, jak těchto ambiciózních cílů dosáhnout.

Stálá představitelka ČR při EU paní **Milena VICENOVÁ** zahájila debatu a zdůraznila důležitost mezinárodního obchodu pro EU. "Obchod je klíčovými pilířem našeho růstu, hlavně v období znovu nastartování ekonomik. Hodnota evropského obchodu vzrostla za posledních 10 let o 75%. Během následujících 5 let ale bude 90% světového růstu vyprodukováno mimo Evropu, z toho jedna třetina v Číně. Být a zůstat ekonomikou číslo jedna je tak pro Evropu velkou výzvou", řekla Vicenová.

Matthew BALDWIN, ředitel pro přístup na trh a průmysl z generálního ředitelství Evropské komise pro obchod představil novou obchodní strategii. Vyzdvihl důležitost veřejných konzultací, které předcházely vydání této strategie a její úzká vazba se strategií EU 2020. Klíčovou prioritou strategie je uzavření probíhajících multilaterálních a bilaterálních jednání. "Evropa chce uzavřít kolo v Doha co nejdříve a vhodným termínem pro tento cíl by mohl být rok 2011", řekl Baldwin. "Světový obchod není statický, ale dynamický a Evropa se musí ještě více zaměřit na ochranu práv duševního vlastnictví, investice, regulační opatření, přístup na trh, veřejné zakázky a synergie mezi naším vnitřním trhem a externími aktivitami," dodal Baldwin. V roce 2011 předloží Komise na jarním summitu Evropské rady první zprávu o překážkách v obchodu. Ředitelka oboru mnohostranné a společné politiky Ministerstva průmyslu a obchodu ČR **Anna TELIČKOVÁ** zdůraznila důležitost liberalizace obchodu pro malé, exportně-orientované ekonomiky. Podíl exportu na českém HDP činí 77%. „Již při prvním pohledu na návrh Komise jsou naše očekávání naplňována. Obchodní strategie zajišťuje plynulost, předvídatelnost, transparentnost, koordinaci a posiluje značku EU", zdůraznila Teličková. Dodala, že ČR oceňuje způsob, jakým směrem se tato obchodní politika vydala. Cílem je spolupráce se zainteresovanými subjekty, pohotová administrativa a efektivní spolupráce mezi evropskými institucemi.

Obchodní politice se dlouhou dobu věnuje řada subjektů, zejména podnikatelských a zaměstnavatelských organizací. **Adrian VAN DEN HOVEN**, ředitel odboru mezinárodních vztahů BUSINESSEUROPE řekl, že „BUSINESSEUROPE již mnoho let podporuje principy obsažené v současném návrhu Evropské komise a snaží se o její řádnou implementaci." Ekonomická krize měla vážný dopad na mezinárodní obchod a jeho rovnováhu. BUSINESSEUROPE vítá silný důraz na rozvíjející se země, ale staví se kriticky vůči WTO, jejíž aktivita by měla více zohledňovat podnikatelské aktivity. Van den Hoven rovněž zdůraznil důležitou roli dialogu mezi evropskými a zahraničními podnikatelskými organizacemi. Tento dialog může urychlit samotná jednání i dosažení oboustranně výhodného řešení. "Toto sdělení poskytuje mezinárodnímu obchodu užitečné vodítko, které současné ekonomické klima zoufale potřebuje", tvrdí **Hosuk LEE-MAKIYAMA**, spolutřídce ECIPE – Evropského centra pro mezinárodní ekonomickou politiku. Lee-Makiyama vyzýval k zaměření se na konkrétní výstupy – nejprve bilaterální a poté jednání v rámci WTO. Prioritně by měl být kladen důraz na zapojení velkých obchodních partnerů (novou strategii vůči Číně, dohodu s USA či Japonskem). Výstupy jednání z Doha označil za "zastaralé řešení včerejších problémů" a „uvítal by rozšíření Dohody o informačních technologiích (Information Technology Agreement - ITA) o netarifní překážky obchodu (NTBs) se zapojením služeb. Dále zdůraznil vzájemnou vazbu mezi vnitřní a vnější liberalizací a také to, že největší zisky z obchodu přicházejí z dovozu.

Debatu zorganizovalo CEBRE – Česká podnikatelská reprezentace při EU ve spolupráci se Stálým zastoupením ČR při EU a Konfederací zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR jako součást projektu „Kulaté stoly na podporu priorit české zahraniční politiky“ podpořeného Ministerstvem zahraničních věcí ČR. Více informací naleznete na www.cebrecz.cz/docs/tradepolicy nebo kontaktujte Michala Kaderu, ředitele CEBRE na Michal.Kadera@cebrecz.cz.

CEBRE, Czech House, 60 Rue du Trone, B-1050 Brussels, Tel: +32 2 2139 450 (BE) nebo +420 246 031 707 (CZ), E-mail: brussels@cebrecz.cz

Založeno CZECHTRADE, Svazem průmyslu a dopravy ČR, Hospodářskou komorou ČR a Konfederací zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR

