



Obchodní politika USA: Sázky v pokerové hře rostou

V den, který Donald Trump označil jako svůj první ve funkci prezidenta, podepsal nařízení, v němž informoval všechny zúčastněné země, že Spojené státy americké odstupují od navrženého Transpacifického partnerství TPP. Tímto činem splnil jeden ze svých předvolebních slibů a jak prohlásil mluvčí Bílého domu Sean Spicer, “vyslal signál o nové éře v obchodních vztazích” USA.

Z letních setkání zástupců Kongresu obou politických stran s AmCham ČR vyplynulo, že k ratifikaci Transpacifického partnerství TPP nedojde v ani jednom z těchto legislativních orgánů, a to kvůli odporu voličů z řad pracujících a střední třídy v mnoha státech USA, včetně klíčových států Michigan, Ohio a Pennsylvania s proměnlivými voličskými preferencemi. Prezidentův počin by proto mohl mít větší význam z hlediska toho, jaký cíl sleduje, než z hlediska efektu, který nakonec způsobí.

A jaký cíl tedy sleduje? Čím se bude nová éra lišit od starých časů? Naše krátká zkušenost z volební kampaně a přechodného období mezi volbami a nástupem prezidenta do funkce naznačuje, že si prezident Trump udržuje určitý standard tvrdých vyjednávacích taktik. Snaží se odvracet pozornost (viz. Twitter) a různě smlouvat (viz. Zed) s cílem vyvolat zmatek, mlžit o svých úmyslech a zlepšit tak svou vyjednávací pozici. Maskuje podstatu svých dělení a snaží se dostat své oponenty do pozic, ve kterých “honí duchy”.

Nařízení týkající se Transpacifického partnerství TPP je proto třeba chápat jako prostředek k dosažení cíle. A tímto cílem může být série bilaterálních obchodních dohod, které vytvoří větší tlak na Čínu, aby otevřela své trhy.

Při inaugurační tiskové konferenci představil tiskový mluvčí Spicer tři klíčové principy obchodní politiky nové administrativy USA. Zaprvé, obchodní dohody mají být přínosné “především a nejvíce pro pracující v USA”. Zadruhé, vláda upřednostňuje bilaterální dohody před multilaterálními, protože věří, že USA nemá z efektu “nejnižšího společného jmenovatele”, kdy se ze všemi zúčastněnými stranami smlouvy zachází stejně, bez ohledu na velikost ekonomiky, kterou zastupují, prospěch. Zatřetí, vláda chce jednání o přístupu na spotřebitelský trh USA efektivněji využívat jako vyjednávací zbraň. Tiskový mluvčí Spicer uvedl, že “malé země” si musí být vědomé toho, že “získávají přístup na větší trh”.

Podle Bílého domu bude k dosažení těchto cílů ze strany USA potřeba vylepšit stávající obchodní dohody, zjevně tedy počínaje Severoamerickou dohodou o volném obchodě NAFTA, a následně i další, nové dohody. Kam tato situace posouvá Transatlantické obchodní a investiční partnerství TTIP? Těžko říct. TTIP spadá do skupiny multilaterálních smluv, které Bílý dům vnímá jako nevýhodné. Přesto je Evropská unie největším obchodním partnerem USA a navíc nikoliv takovým obchodním partnerem, který svým pracujícím platí ve srovnání s pracujícími v USA výrazně nižší mzdy a platy. Spotřebitelský trh USA má přibližně stejně velký potenciál jako trh USA. Z principiálního hlediska se TTIP zdá být dost dobrým svazkem.

To, co však smlouvu TTIP činí méně atraktivní, jsou rozdíly v přístupu k regulaci. Kritici TTIP z řad EU požadují, aby Evropská unie trvala na tom, co oni vnímají jako lepší ochranu spotřebitelů a životního prostředí. Pro prezidenta Trumpa je snížení regulace pro americké podniky jedním z klíčových bodů, ne-li jádrem jeho snahy vytvořit nová pracovní místa. Na pondělní akci s předními americkými podniky prezident Trump řekl novinářům, že její lídři byznysu informovali o tom, že reforma regulace je pro ně důležitější než snížení v daňové oblasti. Prezident prohlásil, že si jeho tým myslí, že by dokázal regulaci snížit o 70 %, a zároveň udržet standard kvality na “stejně vysoké” úrovni. Pokud se prezidentovi podaří snížit regulatorní zátěž, ale nedokáže udržet standard kvality, jeho schopnost úspěšně vyjednat TTIP střemhlav klesne.

V následujících několika týdnech se prezident setká s lidry Kanady a Mexika, aby s nimi projednal Severoamerickou dohodu o volném obchodě NAFTA. Tato jednání ho přinutí poodkrýt karty a dát svému týmu nějaký čas na to, aby doplnil podrobnosti do velice ambiciózní agendy změny globálních obchodních toků.