



Diplomová práce

WTO a její vliv na vývoj mezinárodního obchodu

Studijní program:

N0413A050007 Podniková ekonomika

Studijní obor:

Marketing a mezinárodní obchod

Autor práce:

Bc. Terezie Šnokhousová

Vedoucí práce:

Ing. Iva Nedomlelová, Ph.D.

Katedra ekonomie

Liberec 2023



Zadání diplomové práce

WTO a její vliv na vývoj mezinárodního obchodu

Jméno a příjmení:

Bc. Terezie Šnokhousová

Osobní číslo:

E20000248

Studijní program:

N0413A050007 Podniková ekonomika

Specializace:

Marketing a mezinárodní obchod

Zadávací katedra:

Katedra ekonomie

Akademický rok:

2021/2022

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných otázek.
2. Charakteristika mezinárodních organizací.
3. Světová obchodní organizace – vývoj, funkce.
4. Analýza aktivit WTO.
5. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných otázek.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

Forma zpracování práce:

Jazyk práce:

65 normostran

tištěná/elektronická

čeština

Seznam odborné literatury:

- KARLAS, Jan, 2015. *Mezinárodní organizace: systémy spolupráce mezi státy*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON). Studijní texty, 62. svazek. ISBN 978-80-7419-179-4.
- KUNEŠOVÁ, Hana, Aleš KOCOUREK, Pavla BEDNÁŘOVÁ, Eva CIHELKOVÁ a Miloš NOVÝ, 2014. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 3. přepracované a doplněné vydání. Praha: C.H. Beck. ISBN 978-80-7400-502-2.
- SVATOŠ, Miroslav, 2009. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-2708-0.
- VANGRASSTEK, Graig, 2013. *The History and Future of the World Trade Organization*. Switzerland: World Trade Organization. ISBN 978-92-870-3871-5.
- PROQUEST, 2021. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2021-09-30]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>.

Konzultant: doc. Ing. Zuzana Pěničková, Ph.D.

Vedoucí práce:

Ing. Iva Nedomlelová, Ph.D.

Katedra ekonomie

Datum zadání práce:

1. listopadu 2021

Předpokládaný termín odevzdání: 31. srpna 2023

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

L.S.

doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová,
Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 1. listopadu 2021

Prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci jsem vypracovala samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé diplomové práce a konzultantem.

Jsem si vědoma toho, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti Technickou univerzitu v Liberci; v tomto případě má Technická univerzita v Liberci právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má diplomová práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědoma následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

WTO a její vliv na vývoj mezinárodního obchodu

Anotace

Úvod této diplomové práce je zaměřen na problematiku mezinárodních organizací. Z mnoha organizací, které figurují ve světové ekonomice, je dále pojednáno o organizaci, která je předmětem této práce, tedy o Světové obchodní organizaci. U této organizace bude nejprve představena její historie a složitý proces vedoucí k jejímu vzniku v roce 1995. Poté bude představen princip jejího fungování a zásady, kterými se při své činnosti řídí. Na tento teoretický úvod o zkoumané organizaci naváže praktická část práce, která se zabývá vlivem této organizace na vývoj světového obchodu. Pro tyto účely je zde prvotně definováno Katarské kolo, v jehož rámci bylo přijato několik důležitých balíčků opatření s dopadem na mezinárodní obchodní prostředí. Pro demonstraci dopadu těchto balíčků jsou vybráni dva zástupci světové ekonomiky, přičemž jeden představuje vysoce rozvinutou ekonomiku a druhý rozvojovou ekonomiku. Na příkladu těchto zemí pak bude dále ilustrováno, jak velký vliv má WTO na vývoj mezinárodního obchodu.

Klíčová slova

Mezinárodní obchod, rozvojová ekonomika, rozvinutá ekonomika, Světová obchodní organizace.

WTO and It's Impact on the Development of the International Trade

Annotation

At the beginning of this thesis is introduced the issue of international organizations. Of the many organizations that figure in the world economy, the organization that is the subject of this thesis, the World Trade Organization, is discussed next. For this organization, its history and the complex process leading to its creation in 1995 will first be presented. Then, the principle of its operation and the principles that guide its activities will be presented. This theoretical introduction to the organisation will be followed by the practical part of the thesis, which deals with the impact of this organisation on the development of world trade. For these purposes, the Qatar Round is initially defined here, under which several important packages of measures have been adopted with an impact on the international trading environment. To demonstrate the impact of these packages, two representatives of the world economy are selected, one representing a highly developed economy and the other a developing economy. The example of these countries will then be used to further illustrate how much influence the WTO has on the development of international trade.

Key Words

International Trade, Developing Economy, Developed Economy, World Trade Organization.

Obsah

| | |
|---|-----------|
| Seznam ilustrací (obrázků) | 9 |
| Seznam tabulek | 10 |
| Seznam použitých zkratk, značek a symbolů | 11 |
| Úvod | 13 |
| 1 Mezinárodní organizace..... | 15 |
| 1.1 Důvody ke vzniku mezinárodních organizací..... | 16 |
| 1.2 Klasifikace | 17 |
| 1.2.1 Metodika rozdělení organizací dle Unie mezinárodních sdružení | 17 |
| 1.3 Obecná organizační struktura..... | 19 |
| 1.4 Nejvýznamnější hospodářské organizace a dohody | 21 |
| 1.4.1 Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj | 21 |
| 1.4.2 Organizace spojených národů | 22 |
| 1.4.3 Skupina světové banky | 23 |
| 1.4.4 Mezinárodní měnový fond | 24 |
| 1.4.5 Regionální organizace..... | 24 |
| 2 Světová obchodní organizace..... | 25 |
| 2.1 Všeobecná dohoda o clech a obchodu, založení WTO | 25 |
| 2.1.1 Obchodní kola jednání v rámci GATT | 27 |
| 2.1.2 Uruguayské kolo jednání a založení WTO | 28 |
| 2.2 Účel, směřování a aktivity organizace | 29 |
| 2.3 Principy fungování | 30 |
| 2.3.1 Princip nediskriminace | 30 |
| 2.3.2 Liberalizace obchodu..... | 31 |
| 2.3.3 Transparentnost a předvídatelnost organizace..... | 31 |
| 2.3.4 Princip podpory spravedlivé hospodářské soutěže | 32 |
| 2.3.5 Zacházení s rozvojovými zeměmi | 32 |
| 2.4 Organizační struktura | 33 |
| 2.5 Členové organizace..... | 35 |
| 2.5.1 Proces přijímání nových členů..... | 35 |
| 2.6 Řešení sporů v rámci organizace | 37 |
| 2.7 Tři klíčové dohody..... | 39 |
| 2.7.1 Všeobecná dohoda o clech a obchodu..... | 39 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 2.7.2 | Všeobecná dohoda o obchodu se službami | 39 |
| 2.7.3 | Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví | 40 |
| 3 | Katarské kolo vyjednávání | 41 |
| 3.1 | Pozadí před zahájením kola a Bitva o Seattle | 41 |
| 3.2 | Vyjednávání v Dohá, Rozvojová agenda z Dohá | 42 |
| 3.3 | Následující vývoj | 44 |
| 3.4 | Balijský balíček | 44 |
| 3.5 | Nairobský a Ženevský balíček | 45 |
| 3.6 | Příčiny neúspěchu Katarského kola | 45 |
| 4 | Analýza vybraných ekonomik v rámci WTO | 47 |
| 4.1 | Rozvojová ekonomika: Myanmar | 48 |
| 4.1.1 | Export Myanmaru | 48 |
| 4.1.2 | Import do Myanmaru | 53 |
| 4.1.3 | Obchodní bilance Myanmaru | 58 |
| 4.2 | Vyspělá ekonomika: Japonsko | 60 |
| 4.2.1 | Export Japonska | 60 |
| 4.2.2 | Import do Japonska | 65 |
| 4.2.3 | Obchodní bilance Japonska | 69 |
| 4.3 | Obchodování Japonska a Myanmaru | 71 |
| 4.3.1 | Import z Myanmaru do Japonska | 71 |
| 4.3.2 | Import do Japonska z Myanmaru | 74 |
| 5 | Porovnání přínosů WTO pro rozvojovou a rozvinutou ekonomiku..... | 76 |
| 5.1 | Zhodnocení ekonomiky rozvojové země | 76 |
| 5.2 | Zhodnocení ekonomiky vyspělé země | 78 |
| | Závěr | 79 |
| | Seznam použité literatury..... | 81 |

Seznam ilustrací (obrázků)

| | |
|--|----|
| Obrázek 1: Schéma organizační struktury organizace | 34 |
| Obrázek 2: Export z Myanmaru dle cílových zemí | 52 |
| Obrázek 3: Import do Myanmaru..... | 57 |
| Obrázek 4: Export z Japonska dle cílových zemí | 64 |
| Obrázek 5: Import do Japonska dle zemí | 68 |

Seznam tabulek

| | |
|--|----|
| Tabulka 1: Meziroční srovnání exportu z Myanmaru..... | 49 |
| Tabulka 2: Meziroční srovnání importu do Myanmaru..... | 53 |
| Tabulka 3: Obchodní bilance Myanmaru | 58 |
| Tabulka 4: Meziroční srovnání exportu z Japonska..... | 60 |
| Tabulka 5: Meziroční srovnání importu do Japonska..... | 65 |
| Tabulka 6: Obchodní bilance Japonska | 69 |
| Tabulka 7: Import z Myanmaru do Japonska | 71 |
| Tabulka 8: Import do Japonska z Myanmaru | 74 |

Seznam použitých zkratek, značek a symbolů

| | |
|--------|---|
| ASEAN | Společenství národů jihovýchodní Asie (<i>Association of Southeast Asian Nations</i>) |
| DDA | Rozvojová agenda z Dohá (<i>Doha Development Agenda</i>) |
| DSB | Těleso pro řešení sporů (<i>Dispute Settlement Body</i>) |
| GATT | Všeobecná dohoda o clech a obchodu (<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>) |
| GATS | Všeobecná dohoda o obchodu se službami (<i>General Agreement of Trade in Services</i>) |
| IBRD | Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (<i>International Bank for Reconstruction and Development</i>) |
| ICSID | Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů (<i>International Centre for Settlement of Investment Disputes</i>) |
| IDA | Mezinárodní asociace pro rozvoj (<i>International Development Association</i>) |
| IFC | Mezinárodní finanční korporace (<i>International Finance Corporation</i>) |
| IGO | Mezinárodní mezivládní organizace (<i>International Governmental Organizations</i>) |
| INGO | Mezinárodní nevládní organizace (<i>International Non-governmental Organizations</i>) |
| IMF | Mezinárodní měnový fond (<i>International Monetary Fund</i>) |
| ITO | Mezinárodní obchodní organizace (<i>International Trade Organisation</i>) |
| MFN | Všeobecná doložka nejvyšších hodnot (<i>Most-Favoured-Nation Treatment</i>) |
| OECD | Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (<i>Organisation for European Economic Cooperation</i>) |
| OSN | Organizace spojených národů |
| SRD | Zvláštní práva čerpání (<i>Special Drawing Rights</i>) |
| TFA | Dohoda o usnadnění obchodu (<i>Trade Facilitation Agreement</i>) |
| TRIPS | Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (<i>Trade-related aspects of intellectual property rights</i>) |
| UNCTAD | Konference OSN pro obchod a rozvoj (<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>) |
| UNECE | Evropská hospodářská komise (<i>United Nations Commission for Europe</i>) |

| | |
|-----|---|
| USD | Americký dolar (<i>United States Dollar</i>) |
| WBG | Skupina světové banka (<i>World Bank Group</i>) |
| WTO | Světová obchodní organizace (<i>World Trade Organization</i>) |

Úvod

Současný svět se vyznačuje trendem stále většího počtu obchodních transakcí mezi nejrůznějšími subjekty. Jsou mezi nimi jak společnosti, tak i státy či samotní koncoví spotřebitelé. Za účelem organizace, liberalizace a podpory těchto transakcí jsou zakládány mezinárodní organizace, které svým členům poskytují rámec, strukturu, pravidla a povinnosti týkající se rozhodování subjektů v konkrétních situacích, které mohou při transakcích nastat.

Za účelem vytvoření struktury mezinárodního obchodu byla založena celá řada uskupení či organizací, včetně Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, Skupiny Světové banky, Mezinárodního měnového fondu a mnoha dalších regionálních organizací. Jednou z organizací, která upravuje oblast mezinárodního obchodu, je právě také i Světová obchodní organizace. Jako nástupce Všeobecné dohody o clech a obchodu, jež představovala první regulační mechanismus v prostředí mezinárodního obchodu, je Světová obchodní organizace jednou z nejdůležitějších organizací současnosti.

Cílem této diplomové práce je analyzovat činnost Mezinárodní obchodní organizace ve světovém hospodářství prostřednictvím demonstrace dopadu jejího působení na dvě předem vybrané ekonomiky. Tyto dvě země budou zvoleny z řad členů Světové obchodní organizace, přičemž jeden ze dvou vybraných členů bude reprezentovat ekonomiky rozvojové a druhý ekonomiky vysoce rozvinuté.

Tohoto cíle práce, tedy analýzy činnosti Světové obchodní organizace, bude dosaženo zodpovězením tří klíčových výzkumných otázek, a sice:

1. Nakolik se WTO podílí na rozvoji mezinárodního obchodního prostředí, resp. zda její aktivity pozitivně přispívají k rozvoji tohoto prostředí?
2. Do jakého rozsahu ovlivňují uvedená opatření rozvojové ekonomiky působící v mezinárodním hospodářství?
3. Jak významný je dopad zavedení uvedených opatření na ekonomiky vyspělých států?

Za účelem zodpovězení výše uvedených otázek bude v teoretické části této práce nejprve provedena analýza dat zejména zahraniční odborné literatury, konkrétně *Oxford Handbook of International Organizations* vydané Oxfordskou univerzitou, případně *International Organizations in World Politics* od Tamara Gutnera. Na základě obou těchto publikací bude zpracována část práce

zabývající se představením mezinárodních organizací. Jako úvodní seznámení se Světovou obchodní organizací pak poslouží rozsáhlá publikace *The History and Future of the World Trade Organization*, vydaná přímo samotnou Světovou obchodní organizací.

Po rešerši vybrané literatury bude následovat zpracování dat poskytovaných Světovou obchodní organizací. Bude se jednat o analýzu údajů týkajících se vývozu, dovozu a následné obchodní bilance dvou vybraných zemí. Údaje budou prezentovány v souhrnných a přehledných tabulkách, jež budou dále předmětem hlubšího rozboru. Konkrétně se bude jednat o analýzu trendů v obchodování těchto zemí v rámci světového trhu a zároveň i vzájemného trhu obou těchto vybraných ekonomik. Na základě těchto údajů budou rovněž identifikovány pravděpodobné příčiny těchto trendů a případně navržena opatření ke zlepšení situace.

V závěru práce pak jsou všechna zjištění shrnuta v kapitolách věnovaných jednotlivým zemím a zodpovězeny výzkumné otázky směřující naplnění cíle práce, jímž je posouzení vlivu Mezinárodní obchodní organizace na globální obchodní prostředí.

1 Mezinárodní organizace

Mezinárodní organizace jsou bezpochyby jedním z nejdůležitějších fenoménů v oblasti mezinárodních vztahů. Základními prvky, bez nichž by existence organizací nebyla možná, jsou suverénní státy. Organizace pak představují dohodu mezi nejméně třemi státy světové ekonomiky za účelem realizace předem stanoveného cíle a poslání, k němuž se při založení organizace společně zavazují (Cogan a kol., 2016).

Za mezinárodní organizaci je tedy považováno takové seskupení států, jenž vzniká na základě právního aktu, nejčastěji mezinárodní smlouvy. Na základě tohoto právního aktu vykonává uskupení determinovanou činnost vedoucí k dosažení stanoveného cíle či poslání. Tato činnost je vykonávána prostřednictvím orgánů organizace a pod záštitou názvu organizace (Romancov, 2011).

Cílů a poslání, kvůli nimž je organizace vytvářena, může být nepřeberné množství. Nejčastěji se jedná o vytváření prostoru pro přijímání nových rozhodnutí, fóra pro budoucí jednání ohledně multilaterální mezistátní spolupráce či regulaci národních politik členských států. Kromě toho mohou být organizace založeny za účelem vymezení společného postupu při řešení významných či jinak závažných konfliktů v mezinárodním prostředí nebo za účelem poskytování finanční a technické podpory členům daného seskupení (Gutner, 2017).

Významnou charakteristikou mezinárodních organizací je i ta skutečnost, že na poli mezinárodních vztahů vystupují jako nezávislé subjekty mezinárodního práva, čímž mají naprosto stejné postavení jako suverénní státy. Tento fakt tak přináší to, že v případě nežádoucích okolností vyplývajících z funkce daného subjektu může být daná organizace předvolána před mezinárodní soudní tribunál. Kromě toho toto postavení dává organizaci způsobilost podepisovat mezinárodní smlouvy či působit při zřizování diplomatických zastoupení jiných subjektů mezinárodního práva (Romancov, 2011).

1.1 Důvody ke vzniku mezinárodních organizací

Nejdůležitějším důvodem pro vznik mezinárodní organizace je nejčastěji potřeba jejich tvůrců regulovat nějakou opakující se specifickou potřebu, která dosud není regulována prostřednictvím žádného jiného mechanismu (Smolík, 2014).

Vznik prvních organizací je úzce spjat se vznikem států jako takových, neboť právě státy tvoří základní stavební kameny samotných organizací. Předpokladů, které předcházejí vzniku samotné organizace, je však mnohem více. Patří mezi ně mimo jiné i ten fakt, že státy mezi sebou musí realizovat nějakou aktivitu (nejčastěji transakce nebo kontakty). Dále si státy musí uvědomovat, že tyto aktivity neprobíhají tak, jak by měly, vyskytují se v nich komplikace, a u nich pak musí nalézat potřebu regulace a snahy o nalezení řešení (Cogan a kol., 2016).

Prvními historickými útvary, které si uvědomily potřebu vzájemně regulovat své aktivity, byly již starověké řecké městské státy, které společně zakládaly shromáždění, v jejichž rámci se zabývaly otázkami vzájemné spolupráce. Tato shromáždění lze označit za nejstarší historické prvky, jež vznikly s podobnými účely, jako mají dnešní mezinárodní organizace. Rozhodně je však nelze označovat za organizace, jelikož postrádaly několik hlavních prvků, které determinují organizace (Karlas, 2015).

Další snahy o vytvoření uskupení s cílem regulovat a usměrňovat vzájemné vztahy v Evropě nejčastěji vyvívala Francie či území nynějšího Německa s cílem regulovat především mírové řešení sporů a případné sankce vůči agresivním aktérům. Jedním z nejvýznamnějších bodů v historii pak bylo vytvoření Koncernu velmocí po ukončení Napoleonských válek na počátku 19. století. Toto uskupení sice také ještě nedisponovalo žádnou formalizací ani institucemi, které by zajišťovaly fungování organizace, nicméně bylo prvním uskupením, které se scházelo mimo období, ve kterých hrozily válečné konflikty. Kromě toho se Koncern velmocí také snažil o vzájemnou spolupráci jednotlivých členských zemí. Historicky se toto uskupení sešlo více než třicetkrát a jeho členy byly Prusko, Rakousko, Rusko, Velká Británie a posléze také Francie (Cogan a kol., 2016).

Za první skutečnou organizaci však lze označit až Ústřední komisi pro plavbu na Rýně, pocházející rovněž z 19. století. Jednalo se o organizaci, která byla založena s cílem definovat pravidla plavby, monitorovat dopravu, umožnit svobodnou plavbu a v neposlední řadě také představovat platformu pro řešení vzniklých sporů. Tato komise pak byla do budoucna vzorem pro vznik dalších obdobných komisí napříč světovým hospodářstvím (Cogan a kol., 2016).

Od 19. století byl zaznamenán trend růstu počtu mezinárodních organizací a uskupení, přičemž k nejvýraznějšímu nárůstu jejich počtu logicky došlo po skončení druhé světové války, kdy se státy snažily o co největší provázanost a zajištění míru, aby se předešlo dalšímu obdobnému sporu. Vrchol v počtu organizací nastal v 80. letech minulého století. Následně pak přišel pokles počtu, a to především v důsledku konce studené války a také z důvodu rozpadu Svazu sovětských socialistických republik, díky čemuž také zanikly organizace sdružující státy patřící do tohoto uskupení (Karlas, 2015).

1.2 Klasifikace

Mezi nejčastější rozdělení organizací patří rozdělení **dle typu členství** na mezinárodní vládní organizace (*International Governmental Organisations*, dále jen IGO) a na mezinárodní nevládní organizace (*International Non-governmental Organisations*, dále INGO). Rozdíl mezi těmito dvěma skupinami spočívá, jak již bylo naznačeno, právě v tom, kdo tvoří členy organizace. Členy IGO jsou samostatné státy, přesněji řečeno jejich vrcholní představitelé, ministři, premiéři atd. Pro INGO jsou pak charakterističtí aktéři nepocházející z vlád členských států, může se tak jednat například o sdružení podnikatelů, lékařů nebo novinářů z různých zemí světa (Gutner, 2017).

Při rozlišování mezi IGO a INGO byl v minulosti významný krok ze strany OSN, která v rezoluci Ekonomické a sociální rady při OSN z roku 1968 poukázala na důležitou skutečnost. V rámci tohoto konstatování je pro rozlišení obou kategorií klíčový způsob, jakým byla organizace založena. Pro IGO je tak charakteristické, že vznikla na základě mezinárodní smlouvy, zatímco pro INGO je charakteristický jiný, blíže nespecifikovaný typ smlouvy (Smolík, 2014).

1.2.1 Metodika rozdělení organizací dle Unie mezinárodních sdružení

Za účelem dalšího rozdělení organizací byla vypracována metodika Unie mezinárodních sdružení (*Union of International Associations*). Organizace jsou zde tak členěny do několika kategorií.

Rozdělení dle **stupně dosažené integrace**, kde nejvyšší úroveň je tzv. supranacionální úroveň, ve které se členové vzdávají některých vlastních kompetencí ve prospěch organizace. Reprezentuje ji tedy například přenos směrnic nebo pravidel vydaných organizací do národní legislativy, ve které ji pak nahrazují (Cogan et al., 2016).

Rozdělení dle **obsahu činnosti organizace** pak rozděluje organizace do skupin politických organizací, kde je hlavním cílem organizací plnit úkoly týkající se především oblastí kolem udržování míru a bezpečnosti zemí. Dále pak na skupinu správních organizací, které se primárně věnují výkonu administrativních činností, kontrole a informování v různých oblastech, jako je ekonomika, věda nebo kultura. V neposlední řadě existují také skupiny organizací, které se zabývají urovnáváním a zajišťováním míru v rámci mezinárodních sporů (zde vystupují jako zprostředkovatelé a zajišťují vyšetřovací, soudní a smířčí procesy pro řešení), nebo organizace právotvorné, jejichž cílem je především tvorba pravidel a doporučení, s nimiž však musí jejich členové před jejich implementací souhlasit a schválit jejich přijetí, což je označováno jako ratifikace (Romancov, 2011).

S dělením podle **obsahu činnosti organizace** také úzce souvisí další dělení, které se zabývá funkčním hlediskem organizace, což spočívá především v tom, že daná organizace vznikla za účelem zdokonalení některého prvku. Může se tedy jednat o cíl zlepšit vojensko-bezpečnostní situaci, přispět k většímu pokroku v ekonomickém rozvoji nebo zdokonalit a zkvalitnit technologickou a technickou základnu daného člena organizace (Cogan a kol., 2016).

Dále lze organizace rozdělovat podle **počtu členů** a **rozsahu území**, na kterém působí. Zde se vymezují dvě skupiny, z nichž první se označuje jako univerzální. Tato skupina představuje situaci, kdy je členem většina států, ta je definována jako více než 60 států. Oproti tomu zde stojí druhá skupina s menším počtem členů označovaná jako partikulární. V rámci této skupiny je pak možné odlišit ještě organizace regionální a subregionální, které spojuje právě geografická poloha členů (Smolík, 2014).

V neposlední řadě lze organizace rozlišovat též podle **doby jejich existence** na trvalé a dočasné. Dočasné organizace vznikají pouze za účelem splnění předem definovaného cíle nebo úkolu a po jeho splnění zanikají (Smolík, 2014).

1.3 Obecná organizační struktura

Organizační struktura organizace je definována již v zakládací smlouvě a obecně platí, že ke změnám v podobě organizační struktury dochází po založení organizace jen výjimečně. Jestliže však ke změnám po založení přece jen dojde z nějakého důvodu, děje se tak prostřednictvím dodatků k původní zakládací listině (Karlas, 2015).

Pro naprostou většinu mezinárodních organizací platí, že v jejich organizační struktuře se nachází podobné orgány, mezi něž zpravidla patří **rozhodovací orgán**, jehož představitelé jsou obvykle zástupci všech členů organizace. Mohou to být zástupci z řad jednotlivých vlád, nejčastěji ministři, nebo nadnárodních orgánů, které pak zastupují volení úředníci. Hlavním smyslem rozhodovacího orgánu je především nacházet závěry a rozhodovat v nejdůležitějších otázkách týkajících se směřování a fungování organizace (Karlas, 2015).

Druhým orgánem, jenž se pravidelně vyskytuje, je **výkonná rada** organizace. Mezi její hlavní úkoly patří zajištění fungování organizace v době, kdy se hlavní rozhodovací orgán nezasedá. Rovněž se může podílet na rozhodování v některých méně významných otázkách z oblasti působnosti organizace. Zpravidla se složení tohoto orgánu skládá především z omezeného počtu úředníků nebo zástupců jednotlivých členských států, jež jsou voleni na předem vymezené časové období (Cogan a kol., 2016).

Sekretariát organizace patří také mezi základní organizační prvky, které lze ve struktuře nalézt. Jeho hlavní činnost spočívá především v naplňování základních požadavků zabezpečujících běžnou administrativní a technickou činnost organizace. Dále kontroluje naplňování rozhodnutí přijatých na vyšších úrovních organizace a zpracovává podklady o dodržování těchto povinností. V některých ojedinělých případech se může i sekretariát podílet i na rozhodování, ale pokud se tak již děje, jedná se v naprosté většině případů o skutečně nepodstatné záležitosti. V čele sekretariátu stojí vyšší úředník, obvykle označovaný jako generální tajemník (Cogan a kol., 2016).

Častým orgánem v organizacích je také **soudní těleso**, jehož cílem je řešit spory, které mohou vzniknout mezi jednotlivými členy. Řada organizací takový orgán ani nezakládá, řešení sporů přenechává jiným orgánům, nicméně některé organizace mají činnost a strukturu orgánu detailně propracovanou. Příkladem jednoho z nejlepších mechanismů a soudních těles v rámci organizací se vyskytuje na půdě Světové obchodní organizace a bude představen dále v této diplomové práci (Karlas, 2015).

Mezi další orgány, které mohou organizace zřizovat, patří nespočet zájmových skupin, jejichž účel a funkce se odvíjí především od zájmu a rozsahu působnosti organizací (Cogan a kol., 2016).

V rámci jedné organizace často platí pravidlo, že všichni členové jsou si formálně rovni, což představuje, že všichni mají stejná práva a povinnosti. Nicméně i z tohoto pravidla existují výjimky, což může být ilustrováno na příkladu organizace, která rozhoduje o financích, jiných velmi závažných záležitostech nebo jejíž samotné fungování je založeno na jiném principu, než je rovnost všech členů. Zde tak může dojít ke změně postavení jednotlivých členů, kdy hlas státu s větším finančním příspěvkem, větší ekonomickou silou či jinak významnějším postavením může být větší než u státu jiného (Smolík, 2014).

1.4 Nejvýznamnější hospodářské organizace a dohody

Na závěr kapitoly pojednávající o mezinárodních organizacích jako takových bude nastíněna funkce několika organizací, jejichž činnost významně ovlivňuje podobu současné světové ekonomiky.

Tato podkapitola má za cíl poukázat na velkou rozmanitost mezinárodního prostředí z hlediska organizací a v důsledku toho na skutečnost, že Světová obchodní organizace, která je předmětem této práce, je jedním z mnoha aktérů.

1.4.1 Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (*Organization for Economic Cooperation and Development*, dále jen OECD) byla založena v roce 1961 na základě transformace z Organizace pro evropskou ekonomickou spolupráci, která po druhé světové válce poskytovala především hospodářskou pomoc v rámci Marshallova plánu (Kalínská, 2010).

OECD si při svém vzniku dala za cíl tři hlavní cíle, jež také uvedly ve své zakládající listině. Prvním cílem této organizace je usilování o nejvyšší možný udržitelný ekonomický růst, zaměstnanost, zajištění finanční stability a životních standardů obyvatel jednotlivých členských států. Druhým cílem je přispívání organizace k zajištění stabilního hospodářského růstu bez ohledu na to, zda země, která příspěvek obdrží, je členem organizace či nikoliv. Posledním z hlavních cílů je pak snaha OECD o expanzi mezinárodního obchodu, přičemž nesmí docházet k diskriminaci žádného státu (Ministerstvo financí ČR, 2021a).

K dosažení těchto cílů organizace využívá především monitoring, následné analyzování a diskuze nad situací v jednotlivých státech. Své analýzy poskytuje OECD kromě vlád členských zemí také rozvojovým a rozvíjejícím se ekonomikám, čímž pomáhá podporovat celkový hospodářský růst (OECD, 2022).

V současné době sídlí OECD v Paříži a má celkem 38 členských států z celého světa. K poslednímu rozšíření organizace došlo v roce 2021, kdy vstoupila Kostarika. Česká republika se k organizaci připojila v roce 1995 a stala se tak jednou z prvních postkomunistických zemí, které vstoupily do této organizace (OECD, 2022).

1.4.2 Organizace spojených národů

Organizace spojených národů (dále jen OSN) je také bezpochyby jednou z klíčových světových organizací, přestože její pole působnosti je poměrně široké. V rámci OSN se vymezilo několik specializovaných uskupení, jež se primárně zabírají určitou oblastí témat, a mezi těmito tématy se objevuje také i oblast vzájemné hospodářské spolupráce.

Konference OSN pro obchod a rozvoj

Konference OSN pro obchod a rozvoj (*United Nations Conference on Trade and Development*, dále UNCTAD) byla založena Valným shromážděním OSN v roce 1963, aby se zabývala problematikou hospodářské a obchodní spolupráce mezi členskými státy (UNCTAD, 2022).

Hlavním zaměřením UNCTAD je podpora rozvojových ekonomik a zajištění toho, aby i tyto ekonomiky mohly profitovat z výhod plynoucích z globalizace stejně jako ekonomiky rozvinuté. Dále tato organizace pomáhá rozvojovým zemím i překonat negativní dopady procesu globalizace, které se v nich projevují. Nejen rozvojovým zemím však UNCTAD poskytuje své analýzy, závěry výzkumů, prostor pro jednání a technickou pomoc. Konference usiluje o celkovou prosperitu svých členů, kterých v současné době čítá 195 (UNCTAD, 2022).

Evropská hospodářská komise

Evropská hospodářská komise OSN (*United Nations Economic Commission for Europe*, dále jen UNECE) byla založena v roce 1947, sídlí v Ženevě a její funkce spadají pod Ekonomickou a sociální radu Organizace spojených národů. Cílem založení UNECE byla pomoc při ekonomickém rozvoji členských zemí po skončení 2. světové války, nyní se však její cíl změnil a zaměřuje se na vzájemnou ekonomickou spolupráci mezi zeměmi Evropy, Severní Ameriky a Střední Asie (UNECE, 2022).

Současně zastává také funkci střediska OSN pro usnadnění obchodu, včetně elektronického obchodování, a poskytuje model pro mezinárodní standardizaci a harmonizaci a stanovuje normy či úmluvy pro usnadnění mezinárodní spolupráce (UNECE, 2022).

1.4.3 Skupina Světové banky

Skupina Světové banky (*World Bank Group*, dále pouze WBG) je jednou z nejvýznamnějších organizací na mezinárodní úrovni. Jejím hlavním posláním je snižování chudoby ve světě a podpora chudých regionů.

Založení WBG se uskutečnilo v roce 1944 na konferenci v Bretton Woods s cílem zajistit poválečnou hospodářskou obnovu. V současné době je členem WBG 189 zemí a její sídlo se nachází v hlavním městě Spojených států amerických, Washingtonu D.C. (World Bank Group, 2022).

V rámci skupiny Světové banky působí pět agentur, z nichž každá má mírně odlišné poslání.

- **Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj** (*International Bank for Reconstruction and Development*, dále IBRD), jež se zabývá zejména pohybem kapitálu. Její hlavní činností je investovat především do rozvojových ekonomik a dále poskytovat finanční a technickou pomoc úvěruschopným zemím.
- **Mezinárodní asociace pro rozvoj** (*International Development Association*, dále jen zkratkou IDA) se zabývá především poskytováním zvýhodněných půjček pro neejchudší země světa a případně další pomocí pro tyto země. IDA spolu s IBRD vytvořila základ pro vznik WBG, k níž se postupně přidaly agentury, které nyní společně tvoří současnou podobu WBG.
- **Mezinárodní finanční korporace** (*International Finance Corporation*, zkráceně IFC), se soustředí na poradenskou činnost pro soukromý i vládní sektor.
- **Multilaterální agentura pro investiční záruky** (*Multilateral Investment Guarantee Agency*, dále jen MIGA) se zabývá především podporou přímých zahraničních investic v rozvojových zemích. Při investování na rizikových trzích do vybraných projektů kryje MIGA případné ztráty ze zásadních důvodů, kterými může být například nestabilita politického systému dané země
- **Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů** (*International Centre for Settlement of Investment Disputes*, zkráceně ICSID) usiluje především o urovnávání a rozhodování sporů mezi investory a vládami států, do nichž investice směřují

(Euroskop, 2018).

1.4.4 Mezinárodní měnový fond

Mezinárodní měnový fond (*International Monetary Fund*, dále jen IMF) byl založen podobně jako WBG na konferenci v Bretton Woods v USA v roce 1944. Hlavním posláním tohoto fondu je podpora mezinárodní měnové spolupráce, avšak neméně důležité jsou i další jeho cíle, mezi něž patří zejména eliminace bariér bránících volnému pohybu zboží a služeb, podpora stability směnných kurzů či poskytování finanční podpory členským státům při případných potížích s nerovnováhou platební bilance (Ministerstvo financí ČR, 2021b).

V souvislosti s IMF je nutné zmínit také vytvoření tzv. **Zvláštních práv čerpání** (*Special Drawing Rights*, neboli SRD). Jedná se o doplňkové rezervní aktivum, které sehrálo důležitou roli při zajišťování likvidity po zhroutilí brettonwoodského systému v roce 1973. Jedná se tedy o zúčtovací jednotku, jež využívá IMF i další mezinárodní organizace. Hodnota tohoto aktiva se pak odvozuje na základě tzv. měnového koše, jenž se skládá z pěti světových měn – eura, britské libry, japonského jenu, amerického dolaru a čínského renminbi (IMF, 2021).

1.4.5 Regionální organizace

Tyto organizace se vyznačují sdružením zemí specifické geografické oblasti, zpravidla za účelem udržování pozitivních vzájemných vztahů, optimalizace ekonomické spolupráce, zajištění bezpečnosti v dané lokalitě nebo plnění jiných požadavků (Karlás, 2015).

Za příklad regionální organizace ekonomického charakteru lze označit regionální banky. Jedná se o organizace vznikající primárně za účelem získávání peněžních prostředků na podporu svého regionu, investování s cílem snižovat chudobu či investovat do zlepšení regionálního životního prostředí. Dalším příkladem zde mohou být historičtí předchůdci Evropské unie – Evropské společenství uhlí a oceli, Evropské hospodářské společenství a Euroatom, nebo v současném hospodářském prostoru Sdružení národů jihovýchodní Asie (*Association of South East Asian Nations*, zkráceně ASEAN), jehož snahou je vybudovat společnou zónu volného obchodu a společný trh (Karlás, 2015).

2 Světová obchodní organizace

Tématem následující kapitoly je téma Světové obchodní organizace (*World Trade Organization*, dále jen WTO), jež patří k organizacím charakteru IGO.

Organizace v současné době sídlí ve švýcarském městě Ženeva a jejím předmětem zájmu je především harmonizace a koordinace mezinárodního obchodu s cílem liberalizovat a celkově zefektivnit tento systém. V současné době sdružuje 164 členských států a v jejím čele stojí nigerijsko-americká ekonomka a odbornice na mezinárodní obchod Ngozi Okonjo-Iweala (WTO, 2022a).

Tato organizace představuje bezesporu jednu z největších reforem týkajících se úpravy mezinárodního obchodního prostředí od konce druhé světové války.

2.1 Všeobecná dohoda o clech a obchodu, založení WTO

První pokusy o vytvoření organizace, která by dohlížela na mezinárodní obchod jako takový, proběhly již na Brettonwoodské konferenci v roce 1944. Na této konferenci byly položeny základy rovněž i dvěma dalším velmi důležitým organizacím současnosti, o nichž již byla zmínka dříve v této práci, a to Mezinárodnímu měnovému systému a Mezinárodní bance pro obnovu a rozvoj. Tuto dvojici organizací pak měla ještě doplnit třetí organizace, jejímž středobodem měl být mezinárodní obchod. Tato organizace měla nést název Mezinárodní obchodní organizace (*International Trade Organisation*, zkráceně ITO) a jednání o jejím zřízení se zúčastnilo více než 50 zástupců států z celého světa (Gutner, 2017).

ITO měla být specializovanou agenturou, a kromě mezinárodního obchodu měla pokrývat také pravidla týkající se zaměstnanosti, dohod ohledně komoditních transakcí, regulovat restriktivní opatření či zasahovat do oblastí týkajících se zahraničních investic a poskytování služeb (WTO, 2022b).

Plán jednání o založení ITO byl rozložen do několika let, přičemž původním záměrem bylo založení organizace na konferenci, která se měla uskutečnit v roce 1947 v kubánském hlavním městě Havaně (Svatoš, 2009).

Během probíhajících jednání o založení ITO se však 15 zemí, jež byly rovněž účastníky těchto jednání, sešlo již v prosinci 1945 se společným cílem uzavřít další dohodu ohledně eliminace celních tarifů. Cílem této schůze bylo především zajistit ještě rychlejší odstranění protekcionistických opatření, která na světovém trhu platila od 30. let 20. století. Toto vedlejší jednání trvalo dva roky a v jeho průběhu se počet zúčastněných zemí rozrostl na 23. Jednalo se o jak vyspělé západní země, jako je Kanada, Francie a Spojené království, tak i v té době méně vyspělé země, jejichž zástupce představovaly země jako Brazílie a Indie. (WTO, 2022b).

Těchto 23 zemí se 30. října 1947 sešlo ve švýcarské Ženevě a společně podepsaly zakládající smlouvu pro novou dohodu pod názvem Všeobecná dohoda o clech a obchodu (General Agreement on Tariffs and Trade, dále jen GATT). Tato dohoda přinesla velmi rozsáhlý balíček obchodních pravidel, například 45 000 celních zvýhodnění, jež měly dopad až na pětinu tehdejšího objemu celosvětového obchodu (zhruba v hodnotě 10 miliard amerických dolarů). GATT vstoupila do platnosti k 30. červnu 1948 (WTO, 2022b).

Po necelém měsíci od podpisu Všeobecné dohody o clech a obchodu nastal čas pro plánovanou Havanskou konferenci, ze které v březnu 1948 vzešla Charta ITO podepsaná 54 státy. Původním záměrem celého procesu bylo také to, že již existující GATT měla být pouze dočasným řešením a se vznikem ITO se měla začlenit do nově vznikajícího systému (Svatoš, 2009).

Avšak bezprostředně po prvních snahách o implementaci Charty nastaly v některých členských státech komplikace s její ratifikací. Nejvýraznější byl zde konflikt na straně Spojených států amerických (*United States of America*, dále jen USA), kde se navzdory tomu, že byly jednou z předních stran, které se zasadily o vznik organizace, vyskytly značné námitky ze strany Kongresu. Řešení sporů v USA trvalo dva roky, avšak závěr byl pro vznik ITO velmi nepříznivý, neboť se vláda USA usnesla, že již nebude usilovat o přijetí Havanské charty ITO Kongresem. Tento akt tak znamenal definitivní krach veškerých pokusů o založení Mezinárodní obchodní organizace (Svatoš, 2009).

Po definitivním ukončení snah o založení ITO se GATT stala na téměř půl století jediným nástrojem, jenž reguloval prostředí mezinárodní obchod (VanGrasstek, 2013).

2.1.1 Obchodní kola jednání v rámci GATT

Během působení GATT v mezinárodním obchodním prostředí se uskutečnilo několik jednání, formálně označovaných také jako obchodní kola (Svatoš, 2009).

Za první obchodní kolo je považováno již jednání, které se uskutečnilo v Ženevě v roce 1947 a vedlo k podpisu a vytvoření samotné GATT. Následovala další jednání, jejichž hlavním tématem bylo opět snižování celních tarifů. Důležitost eliminace cel spočívala především v tom, že neustálé snižování výrazně přispívalo k růstu celosvětového obchodování. Růst světového obchodu nepochybně vedl také k nárůstu objemu produkce, zlepšení vzájemné spolupráce mezi členskými zeměmi a k tomu také toho, že se země postupně naučily využívat výhod plynoucích ze zapojení do mezinárodního obchodu (WTO, 2022b).

Po Ženevě následovala kola jednání ve francouzském Annecy (1949), v britském Torguay v roce 1951, poté opět ve švýcarské Ženevě v roce 1956 a v letech 1960-1961. Významným bylo také kolo jednání konané opět v Ženevě v letech 1964-1967, neboť to bylo první kolo, které se kromě celních otázek začalo zabírat také otázkou antidumpingových opatření, či doplnilo předmět zájmu GATT o nový blok, a sice o celkový rozvoj členských států (WTO, 2022b).

Dalším velmi důležitým jednáním bylo Tokijské kolo jednání v letech 1973 až 1979. Na tomto zasedání se mimo jiné začaly řešit otázky související s netarifními opatřeními a záležitosti týkající se celkového zefektivnění fungování systému GATT (Svatoš, 2009).

Tokijského jednání se zúčastnilo 102 zemí a jeho výsledkem bylo především snížení cel na devíti nejdůležitějších průmyslových trzích světa v průměru o třetinu. Nedostatkem tohoto kola však byla skutečnost, že se k závěrům nepřipojili všichni členové GATT, ale zejména industriálně vyspělé země, což znamená, že závěry lze označit pouze za plurilaterální kodexy. Přestože však kodexy nebyly přijaty všemi členy, představují velmi důležitý milník v historii WTO, neboť právě tyto kodexy byly později použity jako východisko pro zakládající smlouvu WTO. Konkrétně se kodexy týkaly veřejných zakázek, obchodu s hovězím masem, civilním letectvím či mléčnými výrobky, přičemž kodexy týkající se hovězího masa a mléčných výrobků byly v roce 1957 zrušeny (WTO, 2022b).

V 70. a 80. letech se však začaly objevovat problémy ve fungování systému GATT. Potíže spočívaly především v zastarávání dohody a ve skutečnosti, že mezinárodní obchod se stával stále složitějším a komplexnějším systémem, na jehož zvládnutí již GATT nestačila. Navíc se objevovaly stále větší

mezery ve sféře zemědělství a v rozvoji odvětví služeb. Členové GATT se proto rozhodli svolat další kolo jednání na konferenci v Uruguayi (WTO, 2022b).

2.1.2 Uruguayské kolo jednání a založení WTO

První záměry na svolání tohoto kola se objevily v roce 1982 a po následující čtyři roky měli účastníci se ministři za cíl identifikovat, prozkoumat a vyjasnit hlavní problémy a nedostatky, které pak budou stěžejním bodem jednání kola. Jednání byla zahájena v září 1986 v Punta del Este v Uruguayi a jejich hlavním cílem bylo rozšíření stávajícího systému na nové oblasti, konkrétně na obchod se službami, regulaci duševního vlastnictví a reformy týkající se zemědělství a textilního průmyslu (Svatoš, 2009).

V roce 1988 se v rámci tohoto setkání sešli ministři všech zúčastněných států v Montrealu, aby prodiskutovali a zhodnotili dosavadní průběh a výsledky. Kromě tohoto posouzení se také dohodli na balíčku týkajícím se obchodu s tropickými produkty s cílem upravit cla tak, aby byl obchod co nejvýhodnější pro rozvojové země, které jsou nejčastějšími producenty této komodity (WTO, 2022c).

Podle původního plánu mělo toto obchodní kolo skončit v roce 1990, nýbrž zástupci zemí se nedohodli na reformách týkajících se zemědělských opatření a jednání pokračovala. Mezi další sporné body, které udržovaly jednání v chodu, patřily kromě zemědělství také postoj k trhu se službami, otázky týkající se přístupu na další trhy, antidumpingová opatření, možnost zřízení další instituce, která by upravovala mezinárodní obchod, a také spory mezi USA a Evropou (WTO, 2022c).

V roce 1991 byl předložen návrh závěrečných ustanovení jednání, který se stal později základním kamenem konečné dohody. V následujícím roce také dohoda z Blair House urovnala spory mezi USA a evropskými zeměmi, tudíž již nic nebránilo podpisu konečné smlouvy. Smlouva byla podepsána 15. dubna 1994 v Marrákeši většinou ministrů ze 123 zúčastněných zemí a dala tak vzniknout nové organizaci upravující mezinárodní obchodní prostředí, Světové obchodní organizaci (WTO, 2022c).

Světová obchodní organizace však samotnou GATT nerušila; ta stále existuje, nicméně spadá pod WTO a upravuje pouze jednu z mnoha sekcí, které WTO zastřešuje.

2.2 Účel, směřování a aktivity organizace

Význam této organizace je velmi významný, neboť poskytuje prostor pro vyjednávání ohledně úpravy, většinou snížení překážek mezinárodního obchodního styku. Tyto překážky jsou pak odstraňovány prostřednictvím sjednaných dohod. Kromě toho spadá do oblasti jejich aktivit také poskytování právního a institucionálního rámce pro dohled nad dodržováním těchto dohod a případnou podporu při řešení vyskytujících se sporů. V současné době existuje 16 multilaterálních úmluv, jež podepsalo všech 164 členů organizace, a 2 dohody, jejichž podpis byl na uvážení členských zemí (WTO, 2022d).

Mezi cíle organizace lze definovat jako snahu o otevření ekonomik, garanci dodržování Všeobecné doložky nejvyšších hodnot, podporu udržitelného rozvoje, podporu prosperity populace, snižování globální chudoby a podporu stability ekonomik (VanGrasstek, 2013).

Mezi nejdůležitější aktivity této organizace spadá vyjednávání o eliminaci obchodních bariér, správa a dohled nad zavedenými pravidly, dohled nad obchodními politikami jednotlivých členů, urovnávání případných sporů, pomoc zemím usilujícím o vstup do organizace, provádění odborných ekonomických výzkumů a informování široké veřejnosti o svých aktivitách (WTO, 2015).

2.3 Principy fungování

Světová obchodní organizace, stejně jako mnoho jiných organizací, stanovila základní principy svého fungování, jež lze chápat zároveň i jako pravidla. Tyto principy se týkají nediskriminace, liberalizace obchodu, transparentnosti a předvídatelnosti organizace, podpory spravedlivé hospodářské soutěže a přístupu k rozvojovým a méně rozvinutým zemím. Všechny těchto pět principů bude nyní krátce představeno v následující kapitole.

2.3.1 Princip nediskriminace

Prvním z principů se dále skládá ze dvou hlavních částí, a to Všeobecné doložky nejvyšších výhod (*Most-Favoured-Nation Treatment*, dále *MFN*) a Principem národního zacházení (WTO, 2015).

Hlavním zájmem MFN je zajistit především rovnocenné zacházení se všemi členskými státy v oblasti WTO, tak aby nedocházelo k situacím, kdy je s některými obchodními partnery zacházeno odlišně pouze na základě jejich země původu. MFN je tedy zárukou toho, že pokud se jedna země z nějakého důvodu rozhodne snížit clo na dovoz určitého zboží z jiné země, musí být toto snížení uplatněno i na dovoz téhož zboží z ostatních členských zemí, a to bez ohledu na velikost nebo ekonomickou sílu těchto zemí (WTO, 2022e).

Avšak i v případě MFN existují určité případy, které je nutné podrobit výjimkám. Ovšem ty mohou nastat pouze za přísných pravidel, přičemž všechny musí být organizaci předem ohlášeny a některé z nich musí být schváleny Konferencí ministrů nebo Generální radou organizace. Jedná se o výjimky týkající se uzavírání regionálních obchodních dohod se vzájemnou úpravou celních tarifů, možnosti poskytnutí zvláštního přístupu rozvojových zemí na domácí trh dané země či zavedení ochranných pravidel obchodu ve specifických případech (Kalínská, 2010).

Doložka národního zacházení pak představuje povinnost členských států nahlížet na domácí a zahraniční výrobky, služby, osoby, ochranné známky, patenty a práva na svých domácích trzích a poskytovat jim rovné zacházení. Jedinou výjimkou, na kterou se právo na rovné zacházení nevztahuje, jsou dovozní cla. Jiná opatření a sankce související s trhem již musí být pro všechny zúčastněné strany stejné (Kalínská, 2010).

MFN i Princip národního zacházení jsou zakotveny jednak v GATT, jednak ve Všeobecné dohodě o obchodu službami a Dohodě o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví, které budou představeny dále v této práci (WTO, 2022e).

2.3.2 Liberalizace obchodu

Nástrojem liberalizace obchodu jsou zejména obchodní kola. Při negociačních kolech po vzniku organizace se hlavní pozornost soustředila na snižování cel, později se však rozsah kol rozšířil i na další oblasti, jako je snižování netarifních obranných mechanismů, kterými byly především zákazy dovozu a kvóty na dovážené množství (WTO, 2015).

Liberalizace obchodu je členským zemím, které jsou označeny za rozvojové ekonomiky, umožněna postupně, což jim dává delší časový horizont pro zavedení pravidel a splnění závazků (WTO, 2022e).

2.3.3 Transparentnost a předvídatelnost organizace

Světová obchodní organizace si zakládá na své transparentnosti. Snaží se tak stanovit jasné celní sazby, odrazuje své členy od využívání dovozních kvót a svá stanovená obchodní pravidla se snaží publikovat co nejjednoznačněji (Kalínská, 2010).

Transparentnost nepochybně velmi přispívá ke stabilitě celkového systému WTO, zaručuje dostupnost všech potřebných informací a podporuje vzájemné investice mezi zeměmi.

2.3.4 Princip podpory spravedlivé hospodářské soutěže

Tento princip spočívá především v boji WTO proti nekalým obchodním praktikám, jako je dumping, veřejná podpora vývozců či obchodní bariéry (WTO, 2015).

Systém organizace se tak díky tomuto principu snaží o ochranu hospodářské soutěže a v případě jejího narušení je poškozená země oprávněna zavést opatření na kompenzaci škody za nekalé obchodní praktiky, tj. země může reagovat kompenzací jiného členského státu, například zavedením dodatečných dovozních celních sazeb, což by představovalo náhradu vzniklé škody. Avšak tento krok může ve výsledku vyústit ve spor mezi zeměmi, který je poté nutné dále řešit (Kalínská, 2010).

Podpora spravedlivé hospodářské soutěže může mít také podobu tzv. plurilaterálních dohod, což jsou dohody, které nepodepisují všechny členské státy organizace, ale pouze ty, které to považují za vhodné a potřebné. Příkladem tohoto opatření je Dohoda o vládních zakázkách (WTO, 2022e).

2.3.5 Zacházení s rozvojovými zeměmi

Poslední princip se zabývá rozvojovými členy organizace, kteří tvoří až tři čtvrtiny ze všech členských států. Těmto členům jsou poskytovány jednostranné obchodní preference, které spočívají ve stanovení nižších či žádných obchodních bariér (Kalínská, 2010).

Dále jsou těmto zemím poskytována tzv. přechodná období, jejichž cílem je poskytnout čas a prostor pro seznámení se s novými pravidly a poskytnout jim tak více času na jejich implementaci (WTO, 2022e).

2.4 Organizační struktura

V rámci Světové obchodní organizace působí dva hlavní orgány, a těmi jsou Ministerská konference a Generální rada, na jejichž úrovni přijímají rozhodnutí utvořená zástupci členských států zasedajících v nich (WTO, 2022f).

Ministerská konference (*The Ministerial Conference*) je nejvyšším rozhodovacím orgánem organizace, který se skládá z ministrů členských zemí z oblasti obchodu. Frekvence zasedání tohoto subjektu je nepravidelná, nicméně je pravidlem, že se koná minimálně jednou během dvou let. V rámci tohoto orgánu se pak rozhoduje především o institucionálních záležitostech, řeší se sporné a komplikované záležitosti vztahující se k právě probíhajícím vyjednáváním a přijímají se rozhodnutí, jež byla utvořena na některé z nižších úrovní organizace. Rozhodování pak probíhá v drtivé většině na základě konsensu (Karlas, 2015).

Druhým nejvyšším orgánem je **Generální rada** (*General Council*), která se následně sestává z dalších dvou hlavních subjektů. V rámci Generální rady zasedají velvyslanci či jiní řádně zmocnění zástupci všech členských zemí. Hlavním úkolem je vyjednávat a přijímat rozhodnutí jménem Ministerské konference v době jejího nezasedání, přičemž rozhodnutí přijatá tímto subjektem musí být dále přijímána Konferencí ministrů. Zasedání Rady a všech jejích podřízených subjektů jsou velmi frekventovaná, ročně se jich uskuteční více než 1200. Rozhodnutí jsou zde rovněž přijímána na základě konsensu (Gutner, 2017).

Prvním subjektem spadajícím pod kompetenci Generální rady je **Těleso pro posuzování obchodní politiky** (*Trade Policy Review Body*), jehož hlavním úkolem je analyzovat obchodní zásady členských států. Je také jedním z klíčových rozhodovacích orgánů organizace. Druhým orgánem je pak **Těleso pro řešení sporů** (*Dispute Settlement Body*, dále jen *DSB*) (WTO, 2022f).

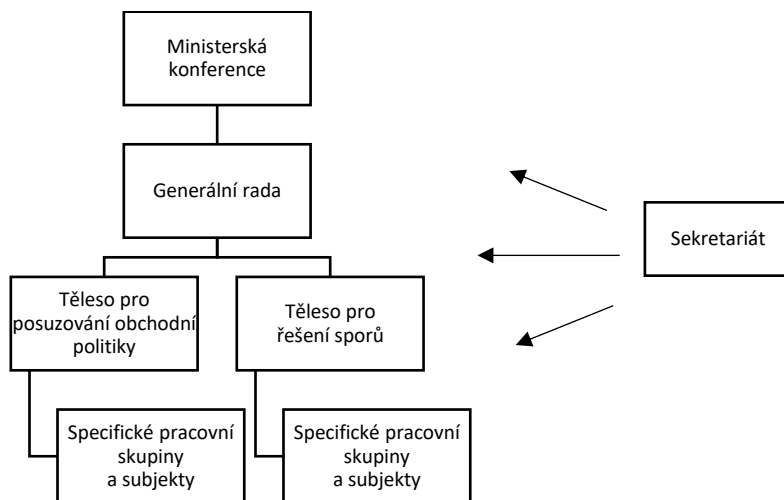
Tyto dvě instituce rovněž zřizují podřízené orgány a pracovní skupiny, jež se zabývají specifickými oblastmi, které jim byly svěřeny. Celkem zde tak působí více než 20 dalších subjektů, z nichž nejvýznamnější jsou Rada pro obchod se zbožím, Rada pro obchod se službami a Rada pro obchodní aspekty duševního vlastnictví. Hlavním úkolem těchto orgánů je především sledovat dodržování již

Jak uvádí Karlas (2015), v minulosti byl orgán výkonné rady v určitých situacích nahrazen neformálním mechanismem označovaným jako tzv. mechanismus zeleného pokoje (*Green Room Mechanism*), což představovalo nepravidelné setkání zástupců pouze některých členů s cílem

podpořit překonávání překážek při jednáních. Tento mechanismus byl však často kritizován právě kvůli účasti pouze některých zemí, kterým byla připisována snaha ovlivnit výsledek konfliktu ve svůj prospěch vzhledem k jejich výhodnější pozici.

V neposlední řadě má organizace také **Sekretariát**, v jehož čele stojí generální tajemník. Sekretariát nezasahuje do průběhu jednání, ale jeho hlavním cílem je zajistit jejich hladký průběh. Kromě technické a administrativní správy patří mezi jeho úkoly také pořádání workshopů a seminářů pro rozvojové země, shromažďování relevantních poznatků týkajících se dodržování pravidel a rozhodnutí přijatých organizací nebo poskytování a zajišťování právních expertíz pro Těleso zabývající se řešením sporů. (WTO, 2015).

Na následujícím obrázku č. 1 je pak znázorněna organizační struktura organizace, z níž je patrné, že v čele celé organizace stojí Ministerská konference, které podléhá Generální rada. Při Generální radě působí Těleso pro posuzování obchodní politiky a Těleso pro řešení sporů, přičemž k těmto dvěma tělesům je přidruženo velké množství jednotlivých specifických pracovních skupin. Mimo tuto strukturu stojí Sekretariát organizace, který zajišťuje hladký chod celého systému.



Obrázek 1: Schéma organizační struktury organizace

Zdroj: vlastní zpracování dle WTO, 2022e

2.5 Členové organizace

Aktuálně je členem Světové obchodní organizace celkem 164 zemí, přičemž dalších 25 států má status pozorovatele, mezi něž patří například Etiopie, Írán, Irák, Libye, Turkmenistán nebo Uzbekistán (WTO, 2022g).

Status pozorovatele představuje specifickou formu členství, při níž stát doposud formálně nevstoupil do organizace, avšak v budoucnu se do ní plánuje vstoupit. Stát s pozorovatelským statutem má právo účastnit se zasedání Generální rady a má přístup k dokumentům organizace či technické podpoře. Oproti tomu mezi jeho povinnosti pak patří předložení oficiální žádosti o členství do 5 let od zahájení pozorovatelské činnosti a také placení členských příspěvků (Kalínská, 2010).

Naprostá většina států světa je členy nebo kandidáty na členství, nicméně přesto zůstávají země, které s organizací nemají žádný vztah. Mezi tyto země patří především Korejská lidově demokratická republika, Somálsko a Eritrea. Zpravidla pak lze za zemi, jež není členem WTO, označit malou ostrovní ekonomiku, která patří mezi rozvojové země, ale zároveň je její příjem mírně nad hranicí stanovenou pro definici nejméně rozvinutých zemí světa (VanGrasstek, 2013).

Nejméně rozvinuté členské státy dále ze strany organizace dostávají dotace na zajištění svého fungování ve WTO, tj. například finanční prostředky na pronájem kanceláří ve Švýcarsku, kde organizace sídlí. Příklady zemí, kterým je taková finanční podpora poskytována představují Dominikánská republika, Fidži, Maledivy a Papua-Nová Guinea (VanGrasstek, 2013).

2.5.1 Proces přijímání nových členů

O členství ve WTO může zažádat kterýkoli stát světového hospodářství, který disponuje dostatečnou mírou autonomie, aby mohl stanovit a následně realizovat svou vlastní obchodní politiku (Kalínská, 2010).

Proces zahájení přistoupení nového kandidáta je založen na formální žádosti o přistoupení. Tuto žádost nejčastěji podávají státy se statutem pozorovatele WTO, což jim také tento status ukládá za povinnost. Žádost pak musí být přijata Generální radou WTO, která následně ustanoví Pracovní skupinu, jejímž úkolem je celý přístupový proces uskutečnit (Svatoš, 2009).

V prvních fázích po založení Pracovní skupiny se skupina snaží najít řešení, jak zkoordinovat obchodní politiku dané země s politikou organizace, na jejímž základě také připraví návrh na přistoupení. Následně skupina definuje podmínky přistoupení, stanoví přechodná období pro přistoupení státu a v neposlední řadě zahájí jednání se samotným kandidátem o všech specifikacích týkajících se jeho členství. Výsledkem těchto kroků Pracovní skupiny je pak vytvoření sady dokumentů, souhrnně označovaných jako Přístupový balíček. Tento balíček pak zahrnuje mimo jiné zprávu o průběhu vyjednávání s daným státem, vymezení podmínek přistoupení, plán dodatečných závazků daného státu a v neposlední řadě protokol o přístupu. Balíček je následně předložen Generální radě ke schválení a poté kandidátskému státu k podpisu. Kandidát se pak následně stává členem organizace 30 dní po obdržení informace o úspěšné ratifikaci na Sekretariát WTO (Svatoš, 2009).

2.6 Řešení sporů v rámci organizace

Současný mechanismus pro řešení sporů byl ustanoven v rámci Uruguayského kola jednání a vstoupil v platnost dnem 1. ledna 1995 (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2018).

Určitý druh systému řešení sporů však existoval již v době GATT, nicméně jeho efektivnost nebyla příliš vysoká, jelikož systém nebyl dostatečně propracovaný a v procesu řešení sporů pak vznikalo mnoho komplikací (VanGrasstek, 2013).

Současný systém je tedy postaven na souboru přesně definovaných pravidel, včetně pevně stanovených časových rámců, v nichž by měl být proces řešení dospět ke svému závěru (Svatoš, 2009).

Vrcholným orgánem v případě sporů je již dříve zmíněné **Těleso pro řešení sporů** spadající pod kompetence Generální rady WTO (Svatoš, 2009).

Prvním krokem v procesu řešení sporů je samotné vznesení sporu či žaloby jednoho státu na druhý stát pro nedodržování stanovených pravidel. Jakmile je spor vznesen, je státům poskytnuta lhůta 60 dnů, během níž mají prostor pro bilaterální konzultace s cílem vyřešení sporu bez zásahu organizace (Karlas, 2015).

Pokud v rámci této doby se zúčastněné strany nedohodnou na řešení sporu, může kdokoliv ze zúčastněných stran požádat o pomoc s řešením DSB, které pak zahájí vznik tzv. Panelu pro řešení sporu. Tento Panel se sestává ze skupiny nejčastěji tří až pěti odborníků z oblasti mezinárodního obchodu, nejedná se však o zástupce členských států. O přesném složení panelu rozhoduje Sekretariát WTO, nicméně konečné slovo ohledně jeho zřízení má DSB, které rozhodne na základě negativního konsenzu. Negativní konsens spočívá v tom faktu, že k přijetí výsledků, v tomto případě k založení Panelu, dojde vždy, pokud nenastane situace, kdy jsou všechny zúčastněné strany proti (Gutner, 2017).

Panel se pak snaží ve lhůtě šesti měsíců najít řešení sporu na základě konzultací s oběma stranami sporu. Výsledkem jeho práce je pak zpráva obsahující návrh řešení, která je předložena k posouzení DSB. Těleso pro řešení sporů pak posléze zprávu posoudí, opět na základě negativního konsenzu (Karlas, 2015).

Obě strany sporu mají rovněž právo podat odvolání se proti výsledkům uvedeným ve zprávě. Odvolání se podávají k Odvolacímu tělesu WTO, které je rovněž složeno z nezainteresovaných odborníků na mezinárodní obchod, zpravidla diplomatů či zástupců akademické sféry. Odvolání pak musí být projednáno do 3 měsíců od jeho zahájení a výsledek oznámený DSB musí být opět schválen negativním konsensem (Gutner, 2017).

Systém řešení sporů je tedy skutečně účinným a propracovaným mechanismem v rámci WTO, který je od svého vzniku v roce 1995 hojně využíván. Již během prvních 15 let od svého zahájení bylo prostřednictvím tohoto mechanismu urovnáno více než 400 sporů, což je mnohem více než počet urovnaných sporů za celou dobu existence GATT, kterých bylo v letech 1947 až 1995 celkem 278. Dále je pak také ve WTO urovnáváno poměrně značné množství sporů již ve fázi dvoustranných konzultací (Gutner, 2017).

Převážná většina sporů se týká oblasti porušování zásad stanovených v rámci doložky nejvyšších výhod, národního zacházení nebo antidumpingových opatření. Zeměmi, jichž se spory týkají nejčastěji, jsou pak USA nebo členské státy EU, to je však dáno hospodářským významem těchto aktérů a také jejich značným zapojením do systému mezinárodní směny (VanGrasstek, 2013).

2.7 Tři klíčové dohody

Stěžejní dohody obchodní politiky WTO se týkají tří oblastí mezinárodního obchodu: zboží, služeb a duševního vlastnictví. Jejich důležitost spočívá mimo jiné v tom, že patří k základním kamenům organizace již od jejího vzniku v roce 1995.

2.7.1 Všeobecná dohoda o clech a obchodu

První ze tří dohod upravujících průběh obchodu se zbožím představuje již výše zmíněná Všeobecná dohoda o clech a obchodu z roku 1947, která poskytuje především klíčový rámec pro obchodování se zbožím a zároveň se zaměřuje na obchodní bariéry, subvence či dumping (Kunešová, 2014).

Za dodržování práv a povinností stanovených v rámci GATT odpovídá Rada pro obchod se zbožím (*Council for Trade in Goods*). Rada se dále skládá z 10 různých výborů, z nichž každý má za úkol sledovat specifickou problematiku, jako je kupříkladu zemědělství, přístup na trh či již zmíněný dumping. Každá z těchto skupin pak dále zřizuje pracovní skupiny pro ještě více specifická témata (WTO, 2022h).

2.7.2 Všeobecná dohoda o obchodu se službami

Druhou dohodou, která je jedním z výstupů Uruguayského kola jednání, byla Všeobecná dohoda o obchodu službami (*General Agreement on Trade in Services*, zkráceně GATS). Jak již napovídá její název, hlavním předmětem této dohody je obchod se službami, konkrétně stanoví rámec zásad a povinností zaměřených na rozvoj obchodu. Mezi nejdůležitější body obsahu GATS patří závazek členských států poskytovat naprosto stejné a nerozlišené služby napříč členskými státy, transparentnost spočívající zejména v informování WTO o nových předpisech či změnách v sektoru služeb a v neposlední řadě závazek rovného zacházení s domácími i zahraničními poskytovateli služeb (Kunešová, 2014).

Obsah GATS zahrnuje také regulaci specifických oblastí služeb, mezi něž patří doprava, telekomunikace nebo poskytování finančních služeb (Svatoš, 2009).

2.7.3 Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví

Třetí významnou dohodou, která rovněž pochází z Uruguayského kola, je upravující problematiku duševního vlastnictví. Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*, zkráceně TRIPS) si klade za cíl stanovit pravidla pro vymahatelnost protiprávního jednání, ochrany v oblasti patentů, autorských práv a rovněž ochranných známek. Nicméně cílem TRIPS je také zajistit, aby se duševní vlastnictví nestalo jednou z překážek při liberalizaci obchodu (Kunešová, 2014).

3 Katarské kolo vyjednávání

Katarské kolo jednání, známé také jako kolo jednání z Dohá (*The Doha Round*) nebo také označované jako Rozvojová agenda z Dohá (*Doha Development Agenda*). Toto kolo jednání bylo zahájeno v listopadu 2001 na Konferenci ministrů v katarském hlavním městě Dohá, avšak dosud nebylo uzavřené a probíhá tak dodnes.

3.1 Pozadí před zahájením kola a Bitva o Seattle

Po založení WTO v roce 1995 se již následující rok konala Ministerská konference v Singapuru, která zahrnovala nespočet jednání, jejichž hlavním tématem bylo samotné fungování organizace v prvních letech po jejím založení. Byly zde také formulovány tzv. singapurské otázky a rovněž bylo naplánováno další kolo vyjednávání, které se mělo uskutečnit v roce 1999 v Seattlu (WTO, 2022ch).

Singapurské otázky se vztahovaly především na oblast obchodu, investic, konkurenčního prostředí, transparentnosti či liberalizace a měly být hlavním předmětem diskuse v dalším kole jednání (Svatoš, 2009).

Ministerská konference v Seattlu se měla zabývat především tématy stanovenými na konferenci v Singapuru, tedy obchodem, investicemi, politikou hospodářské soutěže, transparentností veřejných zakázek a liberalizací obchodu. Zahájení konference však provázela ohromná vlna nesouhlasu a velké množství antiglobalizačních protestů, označovaných také jako Bitva o Seattle (*Battle in Seattle*) (Gutner, 2017).

Kritika WTO ze strany demonstrantů spočívala v tvrzení, že WTO je nedemokratická a nemá zájem řešit pracovní, environmentální, lidské a ani spotřebitelské záležitosti. Demonstranti také zmiňovali svůj nesouhlas se zadlužováním ostatních zemí, které se účastní WTO, a nespokojenost se stále rostoucím vlivem nadnárodních korporací na mezinárodní obchod (City of Seattle, 2022).

Demonstrujícím se podařilo alespoň částečně narušit průběh jednání tím, že ochromili celý Seattle a zabránili tak některým delegátům v účasti na zahájení vyjednávání. Avšak závěr konference byl přesto neúspěšný, a to především kvůli sporům mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi, které spočívaly v obviňování rozvinutých zemí, že upřednostňují své zájmy před zájmy rozvojových zemí.

Vyjednávání v Seattlu tak položilo základy pro další jednání, jímž bylo zmiňované jednání v Dohá (Gutner, 2017).

Důvodů, proč toto kolo nepřineslo žádné výsledky, může být celá řada a na vině mohou být kromě samotných sporů mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi také aspekty související s fungováním samotné WTO, jelikož se v té době jednalo o velmi mladou organizaci a její vedoucí představitelé nevěděli, jak jednání správně uchopit a směřovat. Dále může být na vině i velmi vyhrocená situace a negativní atmosféra, která v Seattlu panovala v důsledku probíhajících demonstrací. Delegáti tak mohli být vystaveni vysokému vnějšímu tlaku, který negativně ovlivnil celý proces.

3.2 Vyjednávání v Dohá, Rozvojová agenda z Dohá

Pro jednání v roce 2001 bylo vybráno strategické místo v katarském Dohá, daleko od demonstrantů v Seattlu. Hlavním předmětem jednání byla Rozvojová agenda z Dohá (Doha Development Agend, zkráceně DDA), jejímž hlavním cílem bylo odstranit překážky bránící exportu z rozvojových zemí (Gutner, 2017).

Již od počátku jednání panovala mezi delegáty ze Spojených států a Evropy shoda ohledně zamýšleného výsledku. Cílem celé konference v Dohá tak měla být obchodní dohoda, která by podpořila rozvoj nejchudších zemí, zejména podporou jejich vývozu do bohatších zemí prostřednictvím snížení vývozních cel (The New York Times, 2016).

Jednání v Dohá tak byla vedena především v duchu myšlenky, že právě mezinárodní obchod je klíčovým aspektem, který by mohl přinést rozvojovým zemím hospodářskou podporu a snížit tak i panující chudobu těchto zemích.

Kromě podpory rozvojových zemí zahrnovala DDA také závazky, které byly dříve zmíněny v cílech WTO. Jedná se tak především o eliminaci celních bariér, snížení netarifních obchodních bariér a liberalizaci obchodu (WTO, 2022i).

Konkrétně se pak DDA zaměřovala na následující body:

- Z oblasti dohledu nad stávajícími dohodami byl hlavní důraz kladen na vstřícnost vůči rozvojovým zemím, kterým byl poskytnut delší časový rámec pro implementaci nových obchodních podmínek či zde byla zakotvena celková pomoc a asistence.
- V oblasti zemědělství o upevnování již existujících pravidel, zlepšování přístupu na trh pro rozvojové země nebo o odstraňování exportních dotací a domácích podpor.
- Co se týče nezemědělských produktů, byly dohodnuty kroky směřující k minimalizaci, resp. úplnému odstranění celních tarifů. Zmíněna byla také snaha o snížení celních opatření, na již finální produkty, která jsou často vyšší než na suroviny potřebné k výrobě, a znevýhodňují tak výrobu v méně vyspělé zemi.
- V oblasti služeb se pak DDA věnovala upevnování a rozvoji bodů obsažených již dříve v TRIPS a GATS

(Svatoš, 2009).

Jedním z výsledků kola jednání bylo rozdělení podpory obchodu do tzv. boxů. Jedná se o tři typy, barevně rozlišené, které symbolizují míru vlivu subvencí na mezinárodní obchod. Zelený box zde představuje nejméně škodlivou skupinu dotací na mezinárodní obchod, oproti tomu oranžový box představuje ty nejvíce škodlivé, na jejichž odstranění se WTO v budoucnu zaměří. Posledním boxem byl tzv. modrý box, jenž představuje budoucí omezení, na která se organizace rovněž zaměří, ale prioritou je zde stále oranžová skupina (Iasgyan, 2021).

Jednání v Dohá však skončila rovněž neúspěchem, jelikož cíle jednání byly stanoveny příliš vysoko. Navíc se při jednáních stále více projevovaly rozdíly mezi zájmy vyspělých a rozvojových ekonomik (BusinessInfo, 2018).

3.3 Následující vývoj

Po neúspěchu v Dohá se uskutečnila další konference, tentokrát v roce 2003 v mexickém Cancúnu, která se měla soustředit především na DDA, konkrétně na zhodnocení dosavadního pokroku při plnění cílů a určení dalšího postupu. Ovšem ani toto jednání nebylo úspěšné, jelikož došlo k dalším střetům mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi, přičemž jádrem sporů byly opět otázky týkající se dotací poskytovaných zemědělcům v rozvinutých zemích a také stále se prohlubující rozdíly mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi. Přínosem tohoto jednání však bylo zdůraznění stále lepší a propracovanější organizovanost rozvojových zemí, jejich rostoucí odborné znalosti a lepší porozumění mezinárodnímu obchodnímu prostředí (Hewitt, 2003).

Pro rozvojové země je aspekt ohledně poskytování zemědělských dotací velmi klíčový, jelikož v případě poskytování zemědělských dotací zemědělcům ve vyspělých zemích a zároveň snahy o otevření trhů rozvojových zemí by chudší rozvojové země měly vážný problém konkurovat na trhu dotovaným farmářům vyspělých ekonomik.

Následovala další setkání konaná v Paříži a Hongkongu v roce 2005 či v Ženevě v roce 2008, která se nadále snažila o snížení rozdílů mezi bohatými a chudými zeměmi (WTO, 2022i).

3.4 Balijský balíček

Světlým bodem v jednání v rámci Katarského kola, bylo až zasedání v roce 2013 v indonéském letovisku Nussa Dua, kde byl přijat tzv. Balijský balíček (*Bali Package*), který představuje souhrn několika málo témat, které byly již na diskusním stole v Dohá v roce 2001, avšak Balijský balíček představuje první multilaterální dohodu vyjednanou pod záštitou Světové obchodní organizace (Bellmann, 2014).

Balíček obsahuje tři pilíře týkající se usnadnění obchodu, zemědělských témat a ustanovení zaměřených především na rozvoj. Rovněž zmiňuje e-commerce, řeší stížnosti na TRIPS a vrací se k bodům, které byly řešeny již od počátku jednání ve WTO (WTO, 2022j).

Na Bali byla rovněž odsouhlasena Dohoda o usnadnění obchodu (*Trade Facilitation Agreement*, dále jen TFA), jejímž hlavním záměrem je urychlit pohyb zboží, usnadnit odbavování přes hranice a obecně usnadnit a podpořit celosvětové obchodování. Opět zde platilo pravidlo okamžité

implementace v případě rozvinutých zemí a časový limit pro implementaci v rozvojových zemích (WTO, 2022k).

Balijský balíček tedy přinesl velký úspěch, neboť přinesl první velkou multilaterální dohodu a úplné odstranění exportních dotací, nicméně jednání o základních cílech z Dohy se přenesla i do dalších kol.

3.5 Nairobský a Ženevský balíček

Další důležité setkání se uskutečnilo v roce 2015 v Keni, kde z jednání vzešel tzv. Nairobský balíček. Za jeho nejvýznamnější přínosy jsou označovány dopady na zemědělství, zejména závazek odstranit dotace na zemědělský vývoz, přičemž rozvinutým ekonomikám budou dotace okamžitě odebrány (WTO, 2022l).

Po přijetí Nairobského balíčku se uskutečnila následná konference v Buenos Aires v roce 2017, která však nepřinesla žádný významný výsledek pro celkový proces jednání o DDA, a nebyl stanoven ani žádný jasný cíl pro další postup. (BusinessInfo, 2018).

Zatím poslední Ministerská konference se měla původně konat v roce 2020 v Kazachstánu, ale kvůli pandemii Covid-10 se uskutečnila až v červnu 2022 v Ženevě. Jednání byla uzavřena dohodou o balíčku klíčových obchodních iniciativ, označovaném také jako Ženevský balíček. Tento balíček mimo jiné zahrnuje oblasti obchodu s potravinami, okolnosti spojené s nemocí Covid-19, oblast duševního vlastnictví nebo se také vymezuje vůči stížnostem na TRIPS (WTO, 2022m).

3.6 Příčiny neúspěchu Katarského kola

Za nejvýznamnější důvody, proč se dosud nepodařilo dosáhnout závěru tohoto kola a proč se nedaří dohodu naplnit, je označován zejména velký počet členů organizace, který ztěžuje realizaci celkové dohody. Dále je to také absence dílčích dohod, což znamená, že WTO funguje na bázi stávajících dohod, než bude přijata nová celková dohoda (Jones, 2010).

V neposlední řadě je také nutno zmínit vliv nadnárodních korporací, které dnes velmi významně ovlivňují podobu mezinárodního pole, avšak jejich zájmy se týkají především bilaterálních dohod a preferenčních obchodních dohod o investicích (Jones, 2010).

Nepříznivý vliv na vývoj dohod měla také hospodářská krize v roce 2008, jelikož krize tohoto charakteru vedou k protekcionistickým tendencím, kdy se státy snaží omezit dopad krize na vlastní ekonomiky. Navíc je krize spojena i s poklesem celkové poptávky na trhu, což má další velmi negativní vliv na celkový vývoj mezinárodního obchodu, a tedy i na jednání WTO.

4 Analýza vybraných ekonomik v rámci WTO

Následující část práce se věnuje samotnému cíli této práce, a to analýze činnosti Světové obchodní organizace na mezinárodním poli. K analýze budou použiti zástupci dvou zcela odlišných ekonomik – vysoce rozvinutých zemí a rozvojových zemí. Při zpracování analýzy bude vycházeno ze statistických údajů uvedených na internetových stránkách Světové obchodní organizace. Mezi posuzované faktory bude patřit vývozní a dovozní výkonnost země, dopad politik a dohod WTO na ekonomiku a celkové zapojení země do mezinárodního obchodu.

Jako zástupce rozvojových ekonomik byl vybrán Myanmar a pro analýzu vyspělých ekonomik Japonsko.

Myanmar, jako představitel rozvojové ekonomiky, byl pro účely této práce vybrán z toho důvodu, že se řadí mezi nejméně rozvinuté země na světě. Jedná se o zemi s více než 54 miliony obyvatel, jejíž ekonomika však v posledních letech prošla významnými reformami, včetně přechodu od centrálně plánovaného systému k tržně orientovanému. Hospodářství však stále čelí problémům, jako jsou nedostatky v infrastruktuře, vysoká míra chudoby a politická nestabilita. Navzdory těmto problémům zaznamenal Myanmar nárůst zahraničních investic a rostoucí střední třídu, což poskytuje příležitosti pro hospodářský růst a rozvoj.

Japonsko je naopak představitelem vyspělé ekonomiky a bude analyzováno na základě stejných faktorů jako Myanmar. Jakožto třetí největší ekonomika na světě má Japonsko vysoce rozvinuté a diverzifikované hospodářství, jehož odvětví sahají od automobilového a elektronického průmyslu až po finančnictví a pojišťovnictví. Nicméně i na tuto zemi mělo v minulosti vliv několik nepříznivých situací, například zemětřesení a následné tsunami v roce 2011.

Obě tyto země budou analyzovány na základě statistických údajů uvedených na internetových stránkách Světové obchodní organizace a budou zde posuzovány faktory týkající se mezinárodního obchodu, na jejichž základě bude následně odpovězeno na výzkumné otázky.

4.1 Rozvojová ekonomika: Myanmar

Myanmar je dle OSN považován za jednu z nejméně rozvinutých zemí současnosti. Členem WTO je již od jejího vzniku v roce 1995, předtím byl rovněž součástí GATT (WTO, 2022n).

V rámci vyjednávání se Myanmar zúčastňuje především jednání ve skupinách Rozvojových zemí Asie (*Asian developing members*), ASEAN, G-90 a nejméně rozvinutých zemí světa (*Least-developed countries*) (WTO, 2022n).

4.1.1 Export Myanmaru

Pro demonstraci trendů ve vývozu bylo zvoleno časové období od roku 2010 do roku 2020 a za nejvýznamnější z nich lze považovat pak roky 2010, 2014, 2016 a 2020.

Rok 2010 z důvodu, že se jednalo o dobu před přijetím balíčků s podpůrnými faktory na mezinárodní obchod. Rok 2014 z důvodu znázornění přínosu Balijského balíčku, rovněž pak rok 2016 pro znázornění přínosu Nairobského balíčku. Poslední rok, 2020, z důvodu reflektování trendu obchodu, k němuž směřoval. V roce 2021 nastal však v zemi vojenský převrat, jenž je často označován až za občanskou válku, a přinesl značné komplikace mezinárodnímu obchodu, na nějaký čas mezinárodní transakce zcela přerušil. Pro potřeby této práce, která se snaží poukázat na přínos balíčků pro rozvojové země a pro vyspělé ekonomiky, byl však zvolen koncový rok 2020, který je zde dostačující.

Hodnoty exportu z vybraných oblastí jsou znázorněny v následující tabulce. Tabulka č. 1 tak představuje hodnoty exportu v milionech amerických dolarů (dále jen USD), do hodnoty jsou započítávány ceny komodit rozšířené o cenu pojištění a přepravného, a představují celkovou sumu vývozu do celého světa, bez rozdílu cílové země.

Tabulka 1: Meziroční srovnání exportu z Myanmaru

| Obchodovaný sektor | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-------------------------------------|------------|-------|-------|--------|--------|--------|
| Celkový export | 8 661 | 9 238 | 8 877 | 11 233 | 11 453 | 11 429 |
| Zemědělské produkty | 2 306 | 3 272 | 5 191 | 4 312 | 3 442 | 3 745 |
| Potraviny | 1 497 | 2 309 | 3 034 | 3 266 | 2 895 | 3 467 |
| Paliva a suroviny | 5 940 | 5 900 | 4 203 | 7 819 | 9 394 | 9 919 |
| Průmyslové výrobky | 2 290 | 1 854 | 1 526 | 2 263 | 2 529 | 2 019 |
| Železo a ocel | nedostupné | 0 | 0 | 0 | 189 | 179 |
| Chemikálie a farmaceutické produkty | 2 | 19 | 6 | 29 | 10 | 10 |
| Strojírenské produkty | 4 | 7 | 37 | 45 | 30 | 38 |
| Telekomunikační zařízení | 2 | 2 | 1 | 7 | 1 | 4 |
| Automobily | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| Textil a oděvy | 342 | 499 | 860 | 1 211 | 1 043 | 879 |

| Obchodovaný sektor | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Celkový export | 11 831 | 13 879 | 16 614 | 17 997 | 16 692 |
| Zemědělské produkty | 4 644 | 4 781 | 4 941 | 4 727 | 5 305 |
| Potraviny | 4 357 | 4 447 | 4 637 | 4 342 | 4 826 |
| Paliva a suroviny | 6 870 | 7 960 | 8 172 | 9 876 | 7 938 |
| Průmyslové výrobky | 3 356 | 4 744 | 7 125 | 7 862 | 6 875 |
| Železo a ocel | 136 | 353 | 257 | 224 | 331 |
| Chemikálie a farmaceutické produkty | 15 | 62 | 56 | 56 | 20 |
| Strojírenské produkty | 665 | 742 | 694 | 557 | 898 |
| Telekomunikační zařízení | 187 | 26 | 73 | 101 | 84 |
| Automobily | 7 | 6 | 15 | 19 | 7 |
| Textil a oděvy | 1 642 | 2 496 | 4 236 | 5 104 | 4 691 |

Zdroj: vlastní zpracování dle statistik WTO (WTO, 2022o)

Hodnota vývozu Myanmaru se postupně zvyšovala z 8 661 milionů USD v roce 2010 na 11 233 milionů USD v roce 2013. V tomto roce Myanmar profitoval z Balijského balíčku, jehož cílem bylo usnadnit obchod rozvojovým zemím. Balíček zahrnoval zejména ustanovení týkající se zjednodušení celních postupů, snížení obchodních překážek a poskytnutí pomoci při budování infrastruktury související s obchodem, což mohlo přispět k nárůstu myanmarského vývozu.

Od roku 2014 do roku 2015 zůstala hodnota myanmarského vývozu stabilní, v roce 2015 se mírně zvýšila na 11 429 milionů USD. V roce 2016 přijala WTO Nairobský balíček, který se zaměřil na otázky týkající se zemědělství, bavlny a obchodu s nejméně rozvinutými zeměmi, včetně Myanmaru. Balíček zahrnoval opatření na snížení vývozních subvencí, zvýšení přístupu zemědělských produktů na trh a poskytování technické pomoci a podpory při budování kapacit rozvojových zemí. Tato opatření mohla přispět k růstu vývozu Myanmaru v následujících letech.

Od roku 2016 do roku 2019 se hodnota myanmarského vývozu výrazně zvýšila a v roce 2019 dosáhla 17 997 milionů USD. K vývozu země přispěly především přírodní zdroje, jako je zemní plyn, nerostné suroviny a zemědělské produkty. V roce 2020 však došlo k poklesu na 16 692 milionů USD, který byl pravděpodobně způsoben dopadem pandemie COVID-19 na světový obchod.

Vývoz zemědělských produktů z Myanmaru je v posledních letech důležitým faktorem celkového růstu vývozu země. Od roku 2010 do roku 2020 se hodnota myanmarského zemědělského vývozu zvýšila z 2 306 milionů USD na 5 305 milionů USD, což představuje nárůst o 130 %, a rovněž tak velmi významný přínos k celkovému rozvoji země.

Navzdory výkyvům v hodnotě vývozu, jež byly nejpravděpodobněji způsobeny různými faktory, jako například škodami na úrodě v důsledku počasí či také v důsledku změn poměrů na světových trzích, prokázal myanmarský zemědělský sektor svou odolnost a pokračoval v růstu. Podporu růstu exportu mohla rovněž pravděpodobně podpořit vláda země zavedením různých programů na podporu zemědělského růstu. Dále Myanmar také profitoval z balíčků v Nairobi a Bali, nicméně zde hodnoty po jejich implementaci kolísaly, nicméně v závěru je možné mluvit o jejich pozitivním dopadu a nárůstu exportu zemědělských produktů.

Prakticky totožně, jako zemědělské produkty, by se dalo uvažovat nad exportem potravin ze země, zde se bude nejpravděpodobněji jednat o zpracované mořské plody a ryby. V průběhu sledovaného období došlo k nárůstu exportu o 222 %.

Myanmarský export pohonných hmot a nerostných surovin byl v posledním desetiletí velmi proměnlivý, ale tvoří opravdu významnou část celkových příjmů z vývozu země. Během sledovaného období hodnota tohoto vývozu značně poklesla v roce 2012 na 4 203 milionů USD, ale v následujícím roce se opět výrazně zvýšila a dosáhla 7 819 milionů USD. Následoval další menší pokles v roce 2016, nicméně i ten byl velmi brzy zažehnán a nastal růst až do období COVID-19. Myanmarský vývoz paliv a těžby se skládá především ze zemního plynu, ropy a nerostných surovin, jako je nefrit, rubíny a cín, a je pro ekonomiku země zásadní.

V letech 2010 až 2020 vykazoval myanmarský vývoz průmyslových výrobků značnou variabilitu, přičemž v některých letech došlo k pozoruhodnému růstu a v jiných k poklesu. V roce 2010 činil vývoz průmyslových výrobků ze země 2 290 milionů USD, ale v roce 2012 se snížil na 1 526 milionů USD, což znamenalo pokles o 33,3 %. V roce 2014 se však zemi podařilo vývoz oživit, když zaznamenala nárůst o 66,2 % na 2 529 milionů USD. Od roku 2016 do roku 2018 se tempo růstu zrychlilo a v roce 2018 se vývoz zvýšil na 7 125 milionů USD, což představuje 112,5% nárůst oproti roku 2016. Nicméně vývoz průmyslových výrobků země v roce 2020 poklesl o 3,5 % na 6 875 milionů USD. Vývoz průmyslových výrobků z Myanmaru zaznamenal v letech 2010-2020 celkový nárůst o 200,9 %, což odráží výraznou expanzi výrobního sektoru země. Výkyvy pozorované v myanmarském vývozu průmyslových výrobků lze přičíst několika faktorům, které nejpravděpodobněji budou

mění se mezinárodní poptávka, výkyvy ve výrobní kapacitě, konkurence na trhu či další globální ekonomické trendy.

V letech 2010 až 2020 zaznamenal i myanmarský vývoz strojírenských výrobků výrazný růst. Vývoz ze země začal v roce 2010 s relativně nízkou hodnotou ve výši 4 milionů USD, která se v roce 2013 zvýšila na 45 milionů USD, což představuje průměrnou roční míru růstu 82,5 % v daném období. V roce 2014 však vývoz opět poklesl, nicméně hnedv následujícím roce nastal opět trend růstu. Od roku 2015 do roku 2020 zaznamenává vývoz strojírenských výrobků stabilní růst a v roce 2020 dosáhl na 898 milionů USD, což představuje nárůst o 127,9 % jen oproti roku 2015. Růst vývozu strojírenských výrobků lze nejspíše přičítat většímu množství investic do výrobního sektoru a také implementaci moderních technologií do výrobního procesu.

Nejvíce vyvážené strojírenské výrobky z Myanmaru patří především do kategorií elektrických a elektronických zařízení, včetně mobilních telefonů, generátorů energie a rádiových zařízení. Po těchto výrobcích je na světovém trhu vysoká poptávka, zejména v sousedních zemích Číně a Indii, ačkoliv vyvážené množství z Myanmaru je oproti těmto gigantům malé, pro zemi však důležité. K růstu vývozu strojírenských výrobků přispělo také členství Myanmaru v zóně volného obchodu ASEAN a podpis balíčků WTO z Bali a Nairobi. Tyto dohody otevřely myanmarským výrobkům nové trhy a snížily obchodní překážky, což umožnilo větší konkurenci a přístup k novým technologiím.

Hodnota exportu týkající se oblati automobilů nemá významný vliv na celkovou hodnotu exportu, nicméně při analýze samostatného odvětví dochází k opravdu značným nárůstům, jelikož v roce 2010 byl export nulový, nicméně hodnota 7 milionů dolarů v roce 2016 a následně na hodnotu 19 milionů USD v roce 2019. Automobilový průmysl v zemi je relativně málo rozvinutý, s malým počtem domácích výrobců a malými zahraničními investicemi. Růst vývozu automobilů v posledním desetiletí lze přičíst několika faktorům, včetně zlepšující se infrastruktury případně snahám vlády o přilákání zahraničních investic. Odvětví se však bude v zemi potýkat s významnými problémy, jako je nedostatečná infrastruktura, nedostatek kvalifikované pracovní síly a nízký objem výroby, což pravděpodobně potíží s ještě rychlejším růstem odvětví, nicméně s dalším rozvojem a modernizací země mohou existovat příležitosti pro další růst.

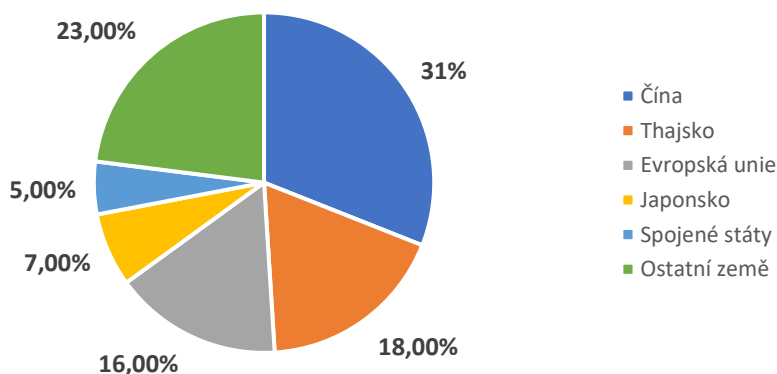
Mezi lety 2010 a 2020 zaznamenal myanmarský vývoz textilu a oděvů výrazné výkyvy. V roce 2010 činil vývoz textilu a oděvů ze země 342 milionů USD, v roce 2013 se zvýšil na 1 211 milionů USD, což představuje nárůst o 254,1 %. Do roku 2016 však vývoz klesl na 879 milionů USD, což představuje pokles o 27,5 % oproti roku 2013. V roce 2019 dosáhl vývoz 5 104 milionů USD, což představuje

nárůst o 480,1 % oproti roku 2016. V roce 2020 se však vývoz textilu a oděvů snížil na 4 691 milionů USD, což představuje pokles o 8,1 % oproti předchozímu roku. Celkově se vývoz textilu a oděvů z Myanmaru mezi lety 2010 a 2020 zvýšil o 1 271,9 %, což představuje výraznou expanzi textilního a oděvního sektoru v zemi.

Myanmarský textilní a oděvní průmysl čelí kritice v souvislosti s dětskou prací a špatnými pracovními podmínkami, jelikož Myanmar využil příležitost na trhu v rámci zvýšené poptávky po tzv. fast fashion, která nedisponuje výraznou kvalitou, ale podléhá především aktuálním trendům. Jedním z důvodů, proč se Myanmar vydal tímto směrem může být především značná lidnost země, která zapříčiňuje v kombinaci s rozvojovou ekonomikou velmi levnou pracovní sílu a zároveň díky značným politickým komplikacím v zemi také pravděpodobnost nižší regulace problematiky ze strany vlády.

Celkově se hodnota myanmarského vývozu v posledním desetiletí neustále zvyšuje, přičemž cílem balíčků přijatých WTO na Bali a v Nairobi bylo usnadnit obchod rozvojových zemí, včetně Myanmaru. Balíčky zahrnovaly opatření na snížení obchodních překážek, zvýšení přístupu na trh a poskytování technické pomoci a podpory při budování kapacit, což mohlo přispět k růstu vývozu Myanmaru v posledních letech.

Pokud se analýza exportu Myanmaru zaměří na největší odběratele země, je zde na prvním místě Čínská lidová republika, kam se vyváželo k roku 2020 celkem 31 % produkce Myanmaru. Na druhém místě pak stojí sousední Thajsko, kam se vyváží 18 %. Následuje Evropská unie, kam míří 16 % produkce, Japonsko se 7 % a v neposlední řadě také USA, kam se dováží 5 %. Hodnoty jsou znázorněny pomocí grafu na obrázku č. 2 (WTO, 2022o).



Obrázek 2: Export z Myanmaru dle cílových zemí

Zdroj: vlastní zpracování dle statistik WTO (WTO,2022o)

4.1.2 Import do Myanmaru

Pro znázornění celosvětového dovozu do Myanmaru byly rovněž zvoleny stejné roky pro jako případ vývozu, tedy období mezi lety 2010 a 2020. Statistiky jsou znázorněny v tabulce č. 2, hodnoty jsou opět v milionech amerických dolarů a zahrnují jak ceny komodit, tak také ceny pojištění a přepravného.

Tabulka 2: Meziroční srovnání importu do Myanmaru

| Obchodovaný sektor | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| Celkový import | 4 760 | 9 019 | 9 201 | 12 043 | 16 459 | 16 885 |
| Zemědělské produkty | 364 | 804 | 1 039 | 1 046 | 1 506 | 1 911 |
| Potraviny | 346 | 785 | 953 | 1 011 | 1 471 | 1 883 |
| Paliva a suroviny | 1 906 | 4 368 | 2 934 | 3 688 | 5 863 | 4 132 |
| Průmyslové výrobky | 2 829 | 5 388 | 5 254 | 8 945 | 10 390 | 12 510 |
| Železo a ocel | 374 | 564 | 558 | 966 | 1 301 | 1 354 |
| Chemikálie a farmaceutické produkty | 640 | 1 054 | 1 121 | 1 430 | 1 680 | 1 773 |
| Strojírenské produkty | 1 143 | 2 621 | 2 439 | 4 672 | 5 307 | 7 203 |
| Telekomunikační zařízení | 56 | 80 | 68 | 90 | 226 | 519 |
| Automobily | 199 | 601 | 1 033 | 13 69 | 1 710 | 1 911 |
| Textil a oděvy | 302 | 372 | 363 | 743 | 675 | 468 |

| Obchodovaný sektor | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| Celkový import | 15 705 | 19 253 | 19 334 | 18 588 | 17 947 |
| Zemědělské produkty | 3 009 | 2 907 | 2 636 | 2 276 | 2 430 |
| Potraviny | 2 954 | 2 814 | 2 528 | 2 177 | 2 360 |
| Paliva a suroviny | 3 608 | 7 192 | 8 213 | 7 569 | 5 613 |
| Průmyslové výrobky | 10 765 | 12 539 | 12 501 | 12 421 | 12 623 |
| Železo a ocel | 1 088 | 1 108 | 1 233 | 1 188 | 1 473 |
| Chemikálie a farmaceutické produkty | 2 008 | 2 495 | 2 767 | 2 916 | 2 881 |
| Strojírenské produkty | 5 206 | 5 911 | 5 150 | 4 778 | 5 173 |
| Telekomunikační zařízení | 409 | 475 | 375 | 383 | 549 |
| Automobily | 1 793 | 1 558 | 933 | 624 | 666 |
| Textil a oděvy | 829 | 1 418 | 1 792 | 2 065 | 1 826 |

Zdroj: vlastní zpracování dle statistik WTO (WTO, 2022o)

Za posledních deset let došlo k výraznému nárůstu dovozu do Myanmaru, a to z 4 760 milionů USD v roce 2010 na 17 947 milionů USD v roce 2020. Tempo růstu dovozu bylo zvláště vysoké mezi lety 2010 a 2014, během nichž hodnota dovozu vzrostla ze 4 760 milionů USD na 16 459 milionů USD.

V letech 2014 až 2016 se však tempo růstu dovozu významně zpomalilo a dovoz relativně stagnoval. V roce 2014 byla hodnota dovozu 16 459 milionů USD, zatímco v roce 2016 činila 15 705 milionů USD, což představuje pokles o 4,6 %. Toto období stagnace je možné přisoudit nejpravděpodobněji domácí politické nestabilitě.

V letech 2017 a 2018 došlo k oživení importu, který zaznamenal růst o 0,4 %. Avšak již v roce 2019 dovoz opět zaznamenal mírný pokles na 18 588 milionů dolarů. A ani následující rok nevykazoval růstové výsledky, jelikož díky pandemii COVID-19 došlo opět k poklesu jeho absolutní hodnoty na 17 947 milionů USD, což představuje pokles o 3,4 % ve srovnání s rokem 2019.

Hodnota dovozu zemědělských produktů do Myanmaru se v posledním desetiletí trvale zvyšuje, a to z 364 milionů USD v roce 2010 na 2 430 milionů USD v roce 2020, což představuje významný růst o přibližně 567 %. Tento nárůst lze přičíst několika faktorům, jako je značný růst populace (Myanmar je jednou z nejlidnatějších zemí světa) nebo zlepšení přístupu na zahraniční trhy díky balíčkovým Světové obchodní organizace. Tento růst by však mohl souviset i s negativní tendencí exportu zemědělských produktů, jenž byl již zmíněn v kapitole ohledně vývozu země. Tuto situaci by se případně dalo vyřešit podporou domácího zemědělského sektoru v podobě vládních podpor místních zemědělců či větším prosazovat udržitelné zemědělské postupy, což by nejspíše mohlo být patrné z dat posledních zkoumaných let, kdy již nedochází k tolik markantnímu nárůstu. Celkově lze na základě těchto dat říci, že růst hodnoty dovozu zemědělských produktů do Myanmaru odráží rostoucí poptávku země po potravinách na základě rostoucí populace země a zároveň lepší přístup na zahraniční trhy díky podpoře ze strany WTO.

Dovoz potravin do Myanmaru se za posledních deset let neustále zvyšoval, a to z 346 milionů USD v roce 2010 na 2 360 milionů USD v roce 2020, což představuje nárůst o přibližně 582 %. Tento nárůst hodnoty dovozu, rovněž jako tomu bylo ohledně zemědělských produktů, odráží rostoucí poptávku po potravinářských výrobcích v zemi se značně rostoucí populací a zároveň měnící se preference spotřebitelů vyšší ekonomických vrstev. Rovněž jako tomu bylo u zemědělských produktů, i zde by stálý nárůst dovozu potravin mohl mít negativní dopad na domácí potravinářský průmysl a případnou nutnost vlády zavést politiku na podporu domácí produkce a podporu místních zemědělců.

Dovoz paliv a surovin do Myanmaru v posledním desetiletí kolísal, nicméně prosazoval se i zde trvalý trend růstu. Hodnota dovozu se pohybovala od 1 906 milionů USD v roce 2010 do 8 213 milionů USD v roce 2018, přičemž mezi lety 2010 a 2011 hodnota dovozu výrazně vzrostla o přibližně 129 % a dosáhla tak na hodnotu 4 368 milionů USD. V roce 2012, poté se hodnota dovozu snížila na 2 934 milionů USD, ale ihned v roce 2013 opět vzrostla na 3 688 milionů USD. V letech 2014 a 2017 docházelo k výraznému nárůstu hodnoty dovozu, a to nejprve na 5 863 milionů USD a 7 192 milionů USD. Hodnota dovozu pak dosáhla nejvyšší hodnoty 8 213 milionů USD v roce 2018. V posledních letech se hodnota dovozu měla tendenci snižovat, může se jednat o pozitivum, jelikož stálý dovoz

těchto materiálů by mohl mít významný dopad na hospodářství a životní prostředí země, což zdůrazňuje potřebu přechodu na udržitelné využívání zdrojů.

Průmyslové výrobky tvoří nejvýznamnější část z celkového dovozu do Myanmaru v současnosti a objem jejich dovozu za zkoumané desetiletí podléhá drtivou většinu tohoto období trendu růstu. Od roku 2010 do roku 2020 vzrostla hodnota dovozu průmyslových výrobků z 1 906 milionů USD na 12 623 milionů USD, což představuje nárůst o přibližně 561 %. V roce 2018 dosáhla hodnota dovozu průmyslových výrobků nejvyšší hodnoty 12 539 milionů USD, po níž přešel trend do mírného poklesu v letech 2019 a 2020, jenž by nejpravděpodobněji mohl opět souviset s celosvětovou pandemií v těchto letech. Tento vývoj tak rovněž poukazuje na stále rostoucí poptávku po průmyslovém zboží v zemi, ke které by opět mohly vést trendy jako je růst počtu obyvatel, urbanizace či zvyšující se disponibilní příjem ekonomicky silnějších vrstev. Tento trend však také zdůrazňuje potřebu Myanmaru rozvíjet vlastní výrobní kapacity, aby podpořil domácí průmysl a napomohl tak k celkovému růstu země.

Jak již bylo patrné z dat ohledně exportu země, myanmarský železářský a ocelářský průmysl je stále v počáteční fázi rozvoje a země dováží více výrobků ze železa a oceli, než vyváží. Od roku 2010 do roku 2020 se dovoz výrobků ze železa a oceli do Myanmaru postupně zvýšil z 374 milionů USD na 1 473 milionů dolarů, což představuje nárůst o přibližně 294 % oproti čemuž vývoz moc takto razantně nerostl. Tento trend naznačuje rostoucí poptávku po výrobcích ze železa a oceli v Myanmaru, která může být ovlivněna faktory, jako je rozvoj infrastruktury, stavební projekty a rostoucí urbanizace. Oproti tomu by země v této oblasti mohla najít příležitost k vytvoření nových pracovních míst v odvětví.

Chemický a farmaceutický průmysl Myanmaru je také stále ještě v raných fázích svého vývoje a země je do značné míry závislá na dovozu chemikálií a farmaceutických výrobků. Od roku 2010 do roku 2020 dovoz chemických a farmaceutických výrobků do Myanmaru postupně rostl z 640 milionů USD na 2 881 milionů USD, tedy přibližně o 350 %. Tento trend odráží rostoucí poptávku po léčivých přípravcích v zemi, vyvolanou například opět růstem počtu obyvatel, stárnutím populace a výskytem nemocí. Jelikož se jedná o stále rozvojovou zemi, není zdravotnický systém na vysoké úrovni, stále se rozvíjí a mnoho obyvatel země nemá přístup k základním lékům.

Dovoz strojírenských zařízení do Myanmaru zaznamenal také v letech 2010 až 2020 postupný vzestup. V roce 2010 země dovezla strojní zařízení v hodnotě 1 143 milionů USD a v roce 2020 se toto číslo zvýšilo na 5 173 milionů USD, a tedy se jedná o nárůst o zhruba 352 %. Uvedený trend

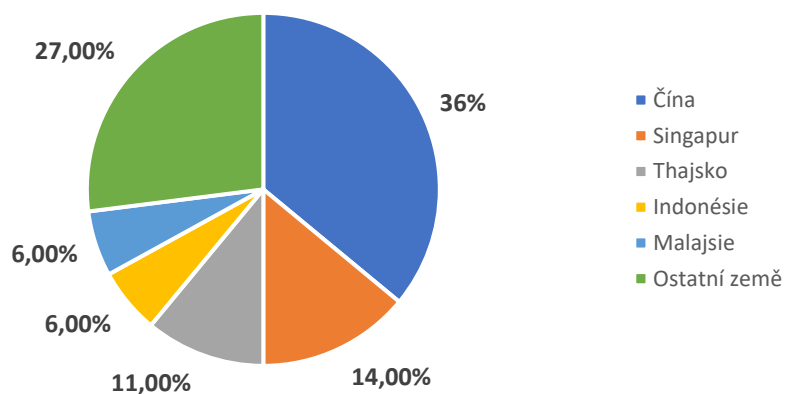
růstu odráží vzrůstající potřeby země v oblasti strojů, podmíněné faktory, jako je industrializace, rozvoj dopravní infrastruktury a zvyšující se počet obyvatel v městských částech. Myanmar je stále rozvojovou zemí a potřebuje dovážet strojní zařízení, aby podpořil svůj hospodářský růst a rozvoj, ovšem i zde by země mohla využít potenciál k vytvoření nových pracovních míst a podpořit tak svůj hospodářský růst.

Od roku 2010 do roku 2020 vzrostl i dovoz telekomunikačních zařízení do Myanmaru z původních 56 milionů USD na 549 milionů USD, tj. přibližně o 880 %. Uvedený vzestupný trend odráží rostoucí poptávku země po přístupu k mobilním telefonům a internetu, tedy odráží fakt snaze země o svou modernizaci.

V letech 2010 až 2020 docházelo nejprve k růstu, nicméně ten později vystřídal pokles dovozu automobilů do Myanmaru. V roce 2012 země dovezla automobily v hodnotě 1 033 milionů USD, v roce 2014 se toto číslo zvýšilo na maximum 1 710 milionů USD, nicméně poté začal dovoz klesat. V roce 2020 by Myanmar dovezl automobily v hodnotě pouze 666 milionů USD, což představuje značný pokles v porovnání s předchozím vývojem. Jedním z možných vysvětlení tohoto pádu by mohla být například nějaké nové předpisy zvyšující dovozní cla a daně na automobily, což by je pro spotřebitele zdražilo. Kromě toho mohla při snižování dovozu automobilů hrát roli pandemie COVID-19, kdy se v důsledku ekonomické nejistoty snížily výdaje spotřebitelů.

Myanmarský textilní a oděvní průmysl je jedním z největších a nejdůležitějších odvětví v zemi a tvoří významnou část jejího vývozu. V důsledku toho Myanmar nepotřebuje v tomto odvětví mnoho dovážet. V letech 2010 až 2020 zůstal dovoz textilu a oděvů do země relativně nízký a pohyboval se v rozmezí od 302 milionů USD do 1 826 milionů USD, přičemž tento nárůst by mohl být představen například luxusním zbožím pro nejvyšší třídu země. Textilní a oděvní průmysl v Myanmaru v posledních letech výrazně vzrostl díky významným investicím mezinárodních společností a důrazu na zlepšení pracovních podmínek a udržitelnost. Díky silným výrobním kapacitám je země v tomto odvětví do značné míry soběstačná.

Největšími importéry do země jsou především okolní země Myanmaru, mezi které patří zejména Čína, která se podílí 36 % na celkovém importu do země. Dále je to Singapur s 14 %, Thajsko s 11 %, Indonésie a Malajsie s 6 % podílem na celkovém importu do země. Pro znázornění je zde využit graf na obrázku č. 3 (WTO, 2022o).



Obrázek 3: Import do Myanmaru

Zdroj: vlastní zpracování dle statistik WTO (WTO,2022o)

Rostoucí závislost myanmarské ekonomiky na dovozu pomohla podpořit hospodářský růst tím, že zemi poskytla přístup k technologiím a spotřebnímu zboží. Zároveň však činí zemi zranitelnou vůči globálním hospodářským výkyvům a obchodním sporům. Závislost Myanmaru na dovozu má navíc za následek značný obchodní deficit, neboť hodnota dovozu v posledním desetiletí převyšuje hodnotu vývozu. To zdůrazňuje, že Myanmar musí diverzifikovat své hospodářství a rozvíjet silnější vývozní odvětví, aby podpořil udržitelný hospodářský růst.

4.1.3 Obchodní bilance Myanmaru

V následující podkapitole budou porovnány množství importu a exportu do Myanmaru. Toto znázornění bude provedeno skrze složku běžného účtu platební bilance, tedy bilance obchodní. Tato složka sleduje veškeré objemy a hodnoty importu a exportu dané země a představuje propojení předchozích dvou podkapitol této práce.

Výpočet obchodní bilance bude provedeno pomocí následujícího vzorce.

$$X = E - I \quad (1)$$

X – saldo platební bilance

E – hodnota exportu

I – hodnota importu

Porovnání je postaveno na základě již předchozích dvou tabulek týkajících se exportu a importu do země a je znázorněno v následující tabulce č. 3.

Tabulka 3: Obchodní bilance Myanmaru

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| Export | 8 661 | 9 238 | 8 877 | 11 233 | 11 453 | 11 429 |
| Import | 4 760 | 9 019 | 9 201 | 12 043 | 16 459 | 16 885 |
| Rozdíl | 3 901 | 219 | -324 | -810 | -5 006 | -5 456 |

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Export | 11 831 | 13 879 | 16 614 | 17 997 | 16 692 |
| Import | 15 705 | 19 253 | 19 334 | 18 588 | 17 947 |
| Rozdíl | -3 874 | -5 374 | -2 720 | -591 | -1 255 |

Zdroj: vlastní zpracování na základě předchozích dat

Z údajů je patrné, že obchodní bilance Myanmaru od roku 2012 vykazuje záporné hodnoty (deficit), čemuž předcházela v letech 2010 a 2011 kladná obchodní bilance s přebytky ve výši 3 901 milionu USD v roce 2010 a 219 milionů USD v 2011. Od roku 2012 se však schodek obchodní bilance rok od roku prohluboval a v roce 2015 dosáhl maxima ve výši 5 456 milionu USD.

V následujících letech schodek mírně fluktoval nicméně v absolutním vyjádření zůstal stále vysoký. V roce 2019 však došlo k zlepšení a schodek značně snížil na 591 milionů USD, a to především v důsledku snížení dovozu do země. V roce 2020 se však schodek opět prohloubil na 1 255 milionu

USD, a to zejména v důsledku poklesu rovněž i vývozu. Tento trend prosazující se v posledních dvou letech zkoumaného období lze však nejpravděpodobněji přisuzovat pandemii COVID-19, která souvisela také s poklesem světové poptávky.

Prohlubující se schodek obchodní bilance lze považovat za znepokojivou skutečnost pro myanmarskou ekonomiku, neboť to znamená, že země více dováží, než vyváží, což může vést k odčerpávání devizových rezerv a ke zvýšenému zadlužení. Příčin prohlubujícího se schodku může být celá řada, nicméně jako nejvíce pravděpodobné se zde nabízí pokles konkurenceschopnosti vývozu Myanmaru, tedy výrobky produkované v této zemi se zahraničním zemím mohou zdát nedostatečně inovované či mohou býti ve špatné kvalitě. O nedostatečné kvalitě by pak svědčil i dříve zmíněný fakt ohledně exportování fast fashion. Dalším důvodem k prohlubujícímu se schodku obchodní bilance pak může být nedostatečná diverzifikace ekonomiky, závislost na omezeném počtu exportovaných produktů či odvětví, nebo také nízká cena těchto produktů na globálním trhu.

K řešení tohoto problému by se Myanmar mohl zaměřit na zvýšení svého vývozu a snížení závislosti na dovozu. Toho lze dosáhnout různými opatřeními, jako je zlepšení konkurenceschopnosti domácího průmyslu, podpora vývozu výrobků s přidanou hodnotou a diverzifikace vývozních trhů. Vláda by také mohla zavést politiky zaměřené na zvýšení produktivity domácí ekonomiky, které by mohly vést ke zvýšení konkurenceschopnosti a růstu hrubého domácího produktu.

4.2 Vyspělá ekonomika: Japonsko

Následující kapitola představuje stejné charakteristiky, tedy objem importu, objem exportu a následné zhodnocení pomocí složky běžného účtu platební bilance, tedy obchodní bilance, u země oproti Myanmaru velmi vyspělé, a to Japonska.

Japonsko je součástí WTO rovněž od vzniku organizace v roce 1995, a v době před vznikem Světové obchodní organizace bylo Japonsko součástí GATT od roku 1955 (WTO, 2022r).

4.2.1 Export Japonska

Hodnoty objemu exportu z Japonska jsou uspořádány do následující tabulky, která udává hodnoty v miliónech amerických USD a rovněž je celková suma složena z ceny samotné komodity, ke které je přičtena výše případného pojištění a přepravného.

Tabulka 4: Meziroční srovnání exportu z Japonska

| Obchodovaný sektor | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Celkový export | 769 774 | 823 184 | 798 568 | 715 097 | 690 203 | 624 921 |
| Zemědělské produkty | 10 166 | 10 955 | 10 895 | 10 798 | 10 603 | 10 334 |
| Potraviny | 4 755 | 4 644 | 4 592 | 4 618 | 4 717 | 5 086 |
| Paliva a suroviny | 45 901 | 53 779 | 48 777 | 53 434 | 50 103 | 38 225 |
| Průmyslové výrobky | 680 218 | 725 207 | 709 745 | 626 268 | 604 577 | 545 163 |
| Železo a ocel | 41 974 | 46 578 | 43 787 | 38 868 | 37 379 | 30 314 |
| Chemikálie a farmaceutické produkty | 82 743 | 89 014 | 82 952 | 79 506 | 75 450 | 66 666 |
| Strojírenské produkty | 458 036 | 480 313 | 476 231 | 414 378 | 400 127 | 366 772 |
| Telekomunikační zařízení | 24 454 | 22 190 | 22 191 | 16 940 | 15 200 | 14 145 |
| Automobily | 149 528 | 150 499 | 166 047 | 151 915 | 145 031 | 136 751 |
| Textil a oděvy | 7 617 | 8 630 | 8 377 | 7 330 | 7 182 | 6 664 |

| Obchodovaný sektor | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Celkový export | 645 052 | 698 329 | 738 143 | 705 564 | 641 319 |
| Zemědělské produkty | 10 516 | 11 031 | 12 004 | 11 611 | 11 633 |
| Potraviny | 5 752 | 5 948 | 6 964 | 7 173 | 7 664 |
| Paliva a suroviny | 33 660 | 39 678 | 45 298 | 45 115 | 35 309 |
| Průmyslové výrobky | 563 226 | 604 390 | 641 054 | 611 026 | 552 253 |
| Železo a ocel | 26 182 | 29 289 | 31 176 | 28 196 | 24 129 |
| Chemikálie a farmaceutické produkty | 68 828 | 76 388 | 84 891 | 85 292 | 86 743 |
| Strojírenské produkty | 385 518 | 410 704 | 433 079 | 411 202 | 364 600 |
| Telekomunikační zařízení | 13 564 | 8 137 | 8 044 | 7 165 | 6 019 |
| Automobily | 145 179 | 150 090 | 158 421 | 152 379 | 124 677 |
| Textil a oděvy | 7 022 | 7 115 | 7 347 | 7 299 | 6 343 |

Zdroj: vlastní zpracování dle statistik WTO (WTO, 2022o)

Na základě výše uvedených údajů lze konstatovat, že celkový vývoz Japonska se v letech 2010 až 2020 pohyboval v rozmezí od 624 921 milionů USD do 823 184 milionů USD, kdy minima 624 921

milionů USD dosáhl v roce 2015 a výše uvedeného maxima v roce 2011. Důvodem ke značnému poklesu exportu v roce 2015 by mohl být velice silný kurz Japonského jenu v tomto roce, jenž zapříčinil komplikace v mezinárodním obchodě. K poklesu v roce 2020 může být důvodem pak vliv pandemie covid-19, díky čemuž se uzavřely ekonomiky a jeho následky jsou tak promítnuté i do konečné hodnoty zkoumaného období, jenž vykazuje pokles oproti počátečnímu roku.

Japonsko je jedním z největších světových vývozců a jeho hospodářský růst je do značné míry závislý na mezinárodním obchodu, země je tak známá vývozem široké škály výrobků, včetně elektronického zboží, vozidel, strojů a chemikálií.

Z tabulky je patrná poněkud stabilní výkonnost vývozu Japonska v tomto období, což lze přičíst různým faktorům, včetně silného výrobního sektoru země, technologického pokroku a zaměření na inovace. Růst vývozu Japonska navíc podporuje i jeho proexportní hospodářská politika a uzavřené obchodní dohody s dalšími zeměmi, které jsou pro Japonsko prospěšné.

Mezi lety 2010 a 2020 se vývoz japonských zemědělských produktů zvýšil z 10 166 milionů USD na 11 633 milionů USD, což představuje celkový růst o 14,5 %. Tempo růstu však v průběhu let značně fluktovalo. Například mezi lety 2011 a 2012 došlo k poklesu hodnoty vývozu, což lze přičíst ničivé vlně tsunami, která Japonsko zasáhla v roce 2011. V roce 2011 činil vývoz japonských zemědělských produktů 10 955 milionů USD, v roce 2012 však klesl na 10 895 milionů USD, což představuje pokles o 0,55 %. V roce 2016 se hodnota vývozu zemědělských produktů v Japonsku dostala na nejnižší hodnotu 10 334 milionů USD, ale v následujících letech se odrazila ode dna a v roce 2018 dosáhla 11 031 milionů USD, což představuje nejvyšší hodnotu ve sledovaném období. Růst hodnoty vývozu lze přičíst účasti Japonska v různých balíčcích WTO, které posilují mezinárodní obchod snížením obchodních překážek a podporou hospodářské spolupráce mezi zeměmi. Celkově zaznamenala hodnota japonského zemědělského vývozu v letech 2010-2020 kladnou míru růstu, což svědčí o snaze země rozvíjet svůj zemědělský sektor.

Kromě zemědělských produktů vyváží Japonsko také významné množství potravinářských výrobků, nicméně v absolutních hodnotách jednotlivých zkoumaných sektorů se jedná o nejmenší položku. Mezi lety 2010 a 2020 se hodnota vývozu potravinářských výrobků z Japonska zvýšila z 4 755 milionů USD na 7 664 milionů dolarů, což představuje 61,2% nárůst. Toto tempo růstu je mnohem vyšší než u zemědělských produktů, což naznačuje, že japonský potravinářský průmysl zažívá růst. Podobně jako zemědělské produkty byla i hodnota vývozu potravinářských výrobků ovlivněna vlnou tsunami, která Japonsko zasáhla v roce 2011. V roce 2011 činila hodnota vývozu potravinářských výrobků 4

644 milionů USD, v následujícím roce došlo tak prvně nejprve k slabému poklesu na 4 592 milionů, ale později došlo k oživení exportu tohoto sektoru a od té doby dochází k trvalému růstu, který nebyl ovlivněn ani v roce 2019 pandemií.

Japonsko také vyváží značné množství paliv a surovin. V letech 2010-2020 hodnota vývozu paliv a surovin z Japonska značně kolísala. V roce 2010 činila hodnota vývozu paliv a surovin 45 901 milionů USD a v roce 2020 dosáhla 35 309 milionů USD, což představuje 23,2% pokles. Pokles hodnoty vývozu paliv a surovin lze přičíst snižující se závislosti Japonska na fosilních palivech a rostoucímu zaměření na obnovitelné zdroje energie, jakožto snahu země snižovat emise uhlíku a podporovat obnovitelné zdroje energie, což mohlo přispět k poklesu hodnoty vývozu paliv a surovin. Navíc se také jedná o velmi vyspělou ekonomiku, pro které platí fakt, že jejich soustředění se na prvotní sektory je nižší a její zaměření se soustřeďuje spíše na sektory týkající se služeb, technologie a výroby strojů.

Průmyslové výrobky jsou jedním z nejvýznamnějších odvětví japonského vývozu. Mezi lety 2010 a 2020 hodnota vývozu průmyslových výrobků z Japonska poměrně kolísala a celkově mírně poklesla. V roce 2010 činila hodnota vývozu průmyslových výrobků 680 218 milionů USD a v roce 2020 dosáhla 552 253 milionů USD, což představuje 18,8% pokles. Za snížení objemu vývozu průmyslových výrobků lze přičíst vinu působení více faktorů, jako je zvýšená konkurence ze strany jiných zemí, kolísání směnných kurzů a vliv globálních hospodářských podmínek. Navzdory celkovému poklesu hodnoty vývozu zůstávají japonské průmyslové výrobky na světovém trhu vysoce ceněné, jelikož se jedná o velmi kvalitní a technologické vyspělé produkty. Díky svým silným technologickým a výrobním schopnostem má Japonsko dobrou pozici k tomu, aby i nadále vyváželo průmyslové výrobky s vysokou hodnotou.

V letech 2010 až 2020 hodnota vývozu výrobků ze železa a oceli z Japonska značně kolísala a celkově se snížila. V roce 2010 činila hodnota vývozu výrobků ze železa a oceli 41 974 milionů USD a v roce 2020 dosáhla 24 129 milionů USD, což představuje pokles o 42,5 %. Pokles hodnoty vývozu výrobků ze železa a oceli lze přičíst různým faktorům, jako je zvýšená konkurence z jiných zemí, kolísání světové poptávky a cen a dopad globálních hospodářských podmínek. Světový trh se železem a ocelí je vysoce konkurenční a Japonsko čelí silné konkurenci ze strany dalších velkých výrobců, jako jsou Čína a Indie. Výhodou Japonska je však oproti těmto konkurentům jeho pověst výrobce vysoce kvalitních výrobků.

Chemikálie a farmaceutické výrobky jsou pro Japonsko také významným vývozním artiklem, avšak objem vývozu v tomto odvětví v letech 2010-2020 zaznamenal určité výkyvy. V roce 2010 činila hodnota vývozu chemických a farmaceutických výrobků z Japonska 82 743 milionů USD a v roce 2020 dosáhla 86 743 milionů USD, což představuje nárůst o 5,1 % za deset let.

Japonské chemické a farmaceutické výrobky jsou známé svou špičkovou kvalitou a země v těchto odvětvích významně investuje do výzkumu a vývoje. Rostoucí poptávka po těchto výrobcích v celosvětovém měřítku přispěla k růstu tohoto odvětví, a to navzdory výkyvům směnných kurzů a dalším negativním faktorům, které mohli na oblast působit. Rovněž také účast Japonska v různých balíčcích WTO, jako je například Dohoda o sanitárních a fytosanitárních opatřeních, pomohla podpořit mezinárodní obchod s chemickými a farmaceutickými výrobky. Celkově lze očekávat, že odvětví chemických a farmaceutických výrobků v Japonsku bude v budoucnu nadále růst, přičemž k úspěchu na světovém trhu přispívá především zaměření země na inovace.

Strojírenství je v Japonsku jedním z nejvýznamnějších vývozních odvětví, přičemž ovšem hodnota vývozu tohoto odvětví v letech 2010 až 2020 zaznamenává fluktuace. Celková hodnota vývozu strojních zařízení z Japonska v roce 2010 činila 458 036 milionů USD a v roce 2020 činila 364 600 milionů USD, což představuje výrazný pokles o 20,4 % v průběhu deseti let, který byl nejpravděpodobněji způsoben velkou konkurencí ze strany dalších velkých světových hráčů, jakožto například Číny nebo Indie.

Navzdory celkovému poklesu hodnoty vývozu zůstává japonský strojírenský průmysl významným přispěvatelem k ekonomice země. Japonsko je známé svými vysoce kvalitními strojírenskými výrobky, což představuje jeho velkou konkurenční výhodu oproti jeho největším konkurentům, kteří často hrají spíše na kvantitu nežli kvalitu produktů. Dále je také velkým přínosem Japonska opět jako v jiných oblastech jeho značné investice do oblastí výzkumu a vývoje, s cílem zlepšování již tak skvělé kvality výrobků a udržela si konkurenceschopnost na světovém trhu.

Dalším zkoumaným odvětvím japonského vývozu jsou telekomunikační zařízení, přičemž hodnota vývozu tohoto odvětví v letech 2010 až 2020 značně poklesla z 24 454 milionů USD v roce 2010 a v roce 2020 se snížila na 6 019 milionů USD, což představuje pokles o 75,4 % v průběhu deseti let. Důvodem zde je hlavně zvýšená konkurence jiných zemí, zejména ze strany Číny a USA.

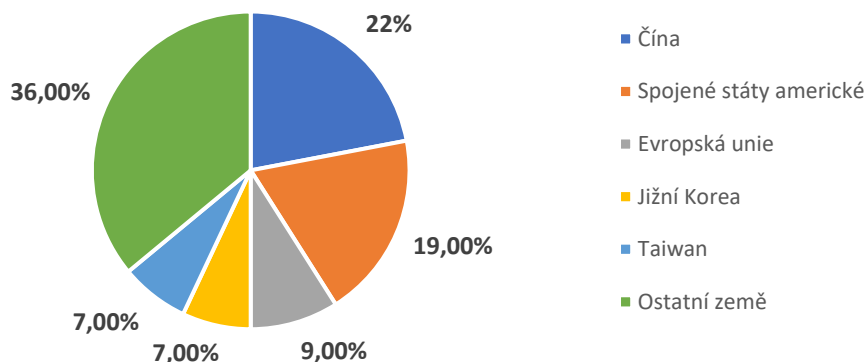
Japonsko je velkým aktérem v celosvětovém automobilovém průmyslu a je známé produkcí populárních značek jako Toyota, Honda, Nissan a Mazda. Automobilový průmysl je významným

příspěvatelem japonské ekonomiky a úspěch země v této oblasti je částečně způsoben vyspělými technologiemi a inovacemi. Čelí však také konkurenci dalších významných hráčů v tomto odvětví, jako jsou Spojené státy, Německo a Jižní Korea. Hodnota japonského automobilového vývozu byla v posledních deseti letech poněkud kolísavá, s maximem 166 047 milionů USD v roce 2012 a minimem 124 677 milionů USD v roce 2020. Celkově je však trend rostoucí, s mírným poklesem v roce 2020 pravděpodobně v důsledku pandemie COVID-19.

Z údajů je patrné, že hodnota vývozu oděvů a textilu je v posledním desetiletí do jisté míry stabilní bez výrazného trendu směrem nahoru či dolů. Nejvyšší hodnota byla zaznamenána v roce 2011 s 8 630 miliony USD, zatímco nejnižší hodnota byla zaznamenána v roce 2015 s 6 664 miliony USD. Oděvní průmysl nicméně tvoří malé procento z celkového objemu exportu, důvodem k tomu je fakt, že se jedná o sektor zájmu především zemí rozvojových a rozvíjejících, jelikož poskytuje pracovní místa velkému počtu lidí, zatímco Japonsko jakožto velmi vyspělá země soustředí svou činnost spíše do oblastí inovací, vědy a výzkumu.

Celkový růst vývozu Japonska lze pak přičíst jeho účasti ve Světové obchodní organizaci a četným obchodním dohodám, včetně Dohody o Transpacifickém partnerství (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP*) a dvoustranných dohod se zeměmi, jako je Evropská unie, Austrálie a Kanada.

Mezi největší obchodní partnery, co se týká exportování Japonska patří na prvním místě sousední Čínská lidová republika, kam je vyváženo 22 % japonské produkce určené pro zahraniční trhy. Následují Spojené státy americké, kam je vyváženo necelých 19 %, dále Evropská unie s 9 % a Jižní Korea se 7 %. Další významným odběratelem Japonska je pak také Taiwan s téměř 7 % odběrem. Tyto údaje jsou zřehledněny následujícím obrázkem č. 4 (WTO, 2022r).



Obrázek 4: Export z Japonska dle cílových zemí
Zdroj: vlastní zpracování dle statistik WTO (WTO,2022o)

4.2.2 Import do Japonska

Rovněž, jakož tomu bylo v předchozích kapitolách, je i dovoz do Japonska znázorněn v přehledné tabulce č. 5. Tabulka opět znázorňuje hodnotu dovezeného zboží v milionech USD, kde je hodnota povýšena o výši případného pojištění a přepravného potřebného k jejich importu do země.

Tabulka 5: Meziroční srovnání importu do Japonska

| Obchodovaný sektor | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Celkový import | 694 059 | 855 380 | 885 843 | 833 166 | 812 208 | 648 117 |
| Zemědělské produkty | 77 559 | 95 982 | 93 817 | 85 994 | 81 924 | 74 119 |
| Potraviny | 64 104 | 79 057 | 78 943 | 71 749 | 68 901 | 62 782 |
| Paliva a suroviny | 455 036 | 617 989 | 663 573 | 616 594 | 576 631 | 296 218 |
| Průmyslové výrobky | 347 286 | 402 614 | 417 904 | 400 082 | 404 335 | 372 258 |
| Železo a ocel | 8 701 | 11 862 | 10 109 | 8 213 | 9 321 | 6 972 |
| Chemikálie a farmaceutické produkty | 78 169 | 97 276 | 97 674 | 87 453 | 85 144 | 87 719 |
| Strojírenské produkty | 161 461 | 178 321 | 190 738 | 188 759 | 194 706 | 176 663 |
| Telekomunikační zařízení | 32 894 | 38 036 | 40 830 | 39 611 | 38 738 | 34 325 |
| Automobily | 14 188 | 17 032 | 20 447 | 20 450 | 21 436 | 19 449 |
| Textil a oděvy | 34 071 | 42 140 | 42 963 | 42 398 | 40 057 | 36 742 |

| Obchodovaný sektor | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Celkový import | 607 728 | 672 096 | 748 488 | 720 957 | 635 460 |
| Zemědělské produkty | 73 888 | 79 033 | 82 757 | 82 636 | 76 865 |
| Potraviny | 62 803 | 67 486 | 70 546 | 70 803 | 67 255 |
| Paliva a suroviny | 257 040 | 325 512 | 397 625 | 357 241 | 257 255 |
| Průmyslové výrobky | 375 876 | 396 933 | 430 448 | 424 364 | 395 216 |
| Železo a ocel | 6 500 | 8 200 | 9 220 | 8 697 | 6 611 |
| Chemikálie a farmaceutické produkty | 90 279 | 90 289 | 103 413 | 102 576 | 102 034 |
| Strojírenské produkty | 178 980 | 193 369 | 207 746 | 204 575 | 190 237 |
| Telekomunikační zařízení | 35 067 | 33 186 | 34 952 | 34 487 | 34 694 |
| Automobily | 21 493 | 22 646 | 24 637 | 23 484 | 19 043 |
| Textil a oděvy | 36 080 | 36 482 | 39 212 | 38 591 | 38 071 |

Zdroj: vlastní zpracování dle statistik WTO (WTO, 2022o)

Ve zkoumaném období 2010 až 2020 vykazoval dovoz do Japonska zřetelnou fluktuaci. Od 694 059 milionů USD v roce 2010 dovoz prudce vzrostl o přibližně 23,3 % na 855 380 milionů USD v roce 2011 v důsledku celosvětového hospodářského oživení a zvýšené poptávky po zemětřesení a tsunami v Japonsku. Vzestupný trend pokračoval až do roku 2014 díky zlepšující se domácí spotřebě a rostoucí průmyslové výrobě, avšak zde dovoz poklesl na 812 208 milionů USD a dále se snížil na 648 117 milionů USD v roce 2015, pravděpodobně v důsledku zpomalení ekonomiky.

Od roku 2016, kdy byla hodnota nejnižší za celé zkoumané období, se japonský dovoz postupně zotavoval a v roce 2018 dosáhl hodnoty 748 488 milionů USD. Toto oživení bylo podpořeno lepšími globálními ekonomickými podmínkami, stabilní domácí poptávkou či vládními politikami

podporujícími obchod. V letech 2019 a 2020 mírně poklesl v důsledku dopadu pandemie COVID-19 na globální dodavatelské řetězce a mezinárodní obchod.

Rovněž i japonská dovoz zaznamenal výkyvy v dovozech zemědělských produktů. V roce 2010 byl dovoz 77 559 milionů USD a následně se zvýšil na 95 982 milionů USD v roce 2011, což bylo způsobeno pravděpodobně změnou stravovacích preferencí obyvatelstva a potřebou diverzifikace zdrojů potravin po fukušimské havárii. Od roku 2011 však dovoz mírně klesal, kdy dosáhl svého minima v roce 2016 a to 73 888 milionů USD, což lze přičíst snahám vlády Japonska o podporu domácího zemědělství a soběstačnosti. Od roku 2016 dovoz vykazoval postupné oživení, Následně se však i zde projevila pandemii naznačující uzavření ekonomik, a tudíž i pokles v objemu importu. V roce 2019 dosáhl 82 636 milionů USD a v roce 2020 činil import 76 865 milionů USD.

Objem importu potravin se pohyboval v rozmezí od 64 104 milionů USD v roce 2010, skrze maximum v roce 2011 ve výši 79 057 milionů USD, který byl způsoben havárií ve Fukušime, až do hodnoty 67 255 milionu USD v roce 2020. Od roku 2011 do roku 2014 však dovoz zaznamenal mírný pokles a v roce 2014 dosáhl 68 901 mil. USD, což lze rovněž přičítat vládním iniciativám na podporu domácího zemědělství a měnící se dynamice obchodu. V průběhu následujících let se dovoz potravin pohyboval v poměrně úzkém rozmezí.

Paliva a suroviny tvoří vedle průmyslových výrobků zásadní oblast japonského dovozu. V letech 2010 až 2020 zaznamenal dovoz paliv a surovin výkyvy. Od počátečního objemu zkoumaného období 455 036 milionů USD v roce 2010 dovoz postupně rostl až na 663 573 milionů USD v roce 2012 a poté mírně poklesl na 616 594 milionů USD v roce 2013. Tento růst lze přičíst závislosti Japonska na dovozu energetických zdrojů a potřebě surovin pro podporu průmyslových odvětví. Významná událost však nastala v roce 2015, kdy dovoz paliv a surovin prudce poklesl na 296 218 milionů USD, což odráží téměř 50% snížení oproti předchozímu roku. Tento výrazný pokles lze přičíst nižším světovým cenám komodit, zejména na trhu s ropou, a úsilí o zvýšení energetické účinnosti a podporu obnovitelných zdrojů energie. Následně se dovoz postupně zotavoval a v roce 2019 dosáhl 397 625 milionů USD, již se nedokázal vrátit na původní vysoké hodnoty před touto událostí, avšak stále se jedná o velmi významnou složku celkového importu do země.

Průmyslové výrobky tvoří vedle paliv a surovin druhou nejdůležitější část japonského dovozu, avšak i zde byly ve zkoumaném období výkyvy v hodnotách. V roce 2010 z původních 347 286 milionů USD v roce 2010, dovoz postupně rostl a v roce 2012 dosáhl 417 904 milionů USD. V následujících letech docházelo k mírným výkyvům. V závěru zkoumaného období však dochází stále k růstu

importu a hodnota v roce 2020 činila 395 216 milionů USD. Vysoké úrovně dovozu paliv i průmyslových výrobků v Japonsku slouží jako důkaz jeho pozice vysoce rozvinuté země se zaměřením na terciární a kvartérní sektor. To odráží závislost Japonska na dováženém zboží, které podporuje jeho vyspělou průmyslovou základnu.

Železo a ocel představují v této analýze dovozu do Japonska nejméně dováženou komoditu. S úrovní dovozu 8 701 milionů USD v roce 2010, přes maximum v roce 2011 ve velikosti 11 862 milionů USD, až po objem 6 611 v roce 2020 zůstal dovoz železa a oceli v průběhu let relativně stabilní.

Chemické a farmaceutické výrobky hrají v japonském dovozním sektoru významnou roli. V letech 2010-2020 byl zaznamenán nejplynulejší celkový vzestupný trend dovozu této komodity. Import, jehož původní hodnota v roce 2010 činila 78 169 milionů USD, soustavně rostl a zaznamenal pouze nepatrný pokles v období pandemie, což je ale trend napříč všemi odvětvími. Dovož chemických a farmaceutických výrobků má zásadní význam pro podporu různých odvětví, jako je zdravotnictví, výroba a výzkum a vývoj. To zdůrazňuje závislost Japonska na dovozu chemických látek a léčivých přípravků, které uspokojují domácí poptávku a podporují technologický pokrok.

Strojní zařízení zaujímá třetí místo z hlediska významu mezi celkovým japonským dovozem. V letech 2010 až 2020 vykazoval dovoz strojů obecně vzestupnou tendenci. Od 161 461 milionů USD v roce 2010 se dovoz neustále zvyšoval navzdory mnoha výkyvům v následujících letech, až dosáhl 190 237 milionů USD v roce 2020. Tyto vysoké hodnoty objemu importu strojů podtrhují závislost země na dovážených strojích, které podporují různá odvětví, jako je výroba, rozvoj infrastruktury a technologický pokrok. Dovož strojů hraje zásadní roli při podpoře hospodářského růstu Japonska a udržování jeho průmyslové konkurenceschopnosti.

Telekomunikační zařízení jsou méně významnou kategorií japonského dovozu oproti předchozím sektorům. V letech 2010-2020 vykazoval dovoz telekomunikačních zařízení poměrně stabilní strukturu. Maxima importu bylo dosaženo v roce 2012 a to 40 830 milionů USD. V následujících letech však došlo k mírným výkyvům, přičemž dovoz se pohyboval od 33 186 milionů USD, v roce 2017, do tohoto maxima.

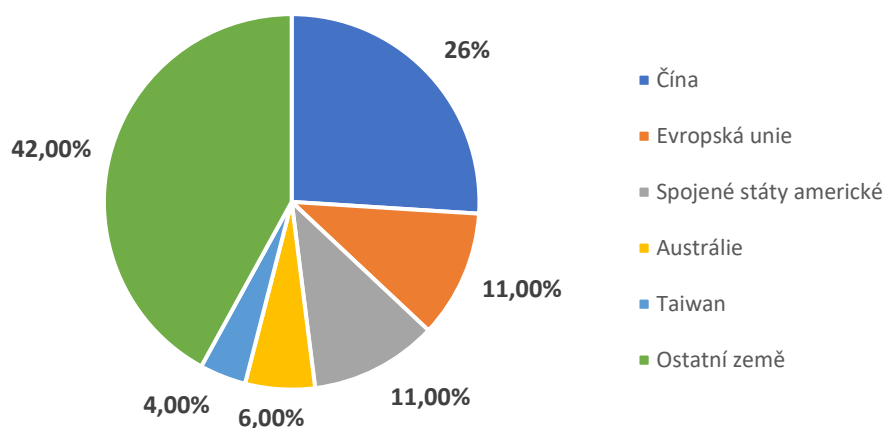
Dovož automobilů představuje relativně méně významnou část celkového spektra japonského dovozu, důvodem k tomu je ten fakt, že Japonsko je významným producentem automobilů a v zemi působí mnoho renomovaných automobilek. Z toho důvodů je potřeba dovozu automobilů mnohem nižší než ve srovnání s jinými rozvinutými zeměmi a rovněž poukazuje na silné domácí výrobní

kapacity a schopnost uspokojit poptávku po automobilech v rámci země. V absolutních číslech se pak dovoz ve zkoumaném období pohyboval v rozmezí minima 14 188 milionů dolarů v roce 2010 až po maximum v roce 2018 a to 23 484 milionů USD.

Dovoz textilu a oděvů vykazoval dovoz textilu a oděvů poměrně stabilní strukturu. Od 34 071 milionů USD v roce 2010 se dovoz postupně zvyšoval a v roce 2012 dosáhl 42 963 milionů USD, což znamenalo nárůst o přibližně 26 %. V následujících letech však docházelo k výkyvům úrovně dovozu, avšak jeho objem i nadále zůstal v okolí 40 000 milionů USD ročně.

Mezi nejvýznamnější sektory, které se do Japonska dováží pak patří chemikálie a farmaceutické produkty, což může představovat také souvislost s jejich vysokým podílem na exportu, protože Japonsko zde může být zpracovatelem těchto komodit.

Strukturu zemí s největším importem do Japonska ilustruje obrázek č. 5. Nejvíce se do Japonska dováží ze sousední Čínské lidové republiky a to necelých 26 % celkového importu. Následují Evropská unie a Spojené státy americké, každý s podílem lehce přes 11 %. V neposlední řadě také do Japonska importuje Austrálie s podílem 6 % a Taiwan se 4 % (WTO, 2022r).



Obrázek 5: Import do Japonska dle zemí

Zdroj: vlastní zpracování dle statistik WTO (WTO,2022o)

4.2.3 Obchodní bilance Japonska

V poslední podkapitole ohledně ekonomiky Japonska budou opět porovnány hodnoty exportu a importu za pomoci složky běžného účtu platební bilance.

Pro výpočet hodnot salda obchodní bilance byl využit vzorec (1) zmíněný v kapitole týkající se bilance Myanmaru.

Tabulka 6: Obchodní bilance Japonska

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------|---------|---------|---------|----------|----------|---------|
| Export | 769 774 | 823 184 | 798 568 | 715 097 | 690 203 | 624 921 |
| Import | 694 059 | 855 380 | 885 843 | 833 166 | 812 208 | 648 117 |
| Rozdíl | 75 715 | -32 196 | -87 275 | -118 069 | -122 005 | -23 196 |

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Export | 645 052 | 698 329 | 738 143 | 705 564 | 641 319 |
| Import | 607 728 | 672 096 | 748 488 | 720 957 | 635 460 |
| Rozdíl | 37 324 | 26 233 | -10 345 | -15 393 | 5 859 |

Zdroj: vlastní zpracování na základě předchozích dat

Podle údajů v tabulce výše vykazuje japonská obchodní bilance v posledních letech proměnlivý vývoj. Počínaje rokem 2010 zaznamenalo Japonsko kladnou obchodní bilanci s přebytkem 75 715 milionů USD. V roce 2011 se však bilance změnila na schodek ve výši 32 196 milionů USD, který se v následujících letech dále prohluboval.

Od roku 2012 zůstala obchodní bilance Japonska záporná, přičemž v roce 2012 činil schodek 87 275 milionů USD, v roce 2013 pak 118 069 milionů USD a v roce 2014 celkem 122 005 milionů USD. V roce 2015 se schodek snížil na 23 196 milionů USD, ale stále naznačoval značný rozdíl mezi dovozem a vývozem. V letech 2016 a 2017 zaznamenalo Japonsko obrat tohoto trendu s přebytky ve výši 37 324 milionů USD, resp. 26 233 milionů USD.

Pozitivní dynamika však neměla dlouhého trvání, neboť v roce 2018 se schodek opět objevil, a to ve výši 10 345 milionů USD a v roce 2019 se schodek dále zvýšil na 15 393 milionů USD. Významnou roli v tomto nárůstu sehrál pokles vývozu, který lze alespoň částečně připsat dopadu pandemie COVID-19. V roce 2019 se tak schodek zvýšil o 2,5 %. Pandemie však vedla k poklesu celosvětové poptávky, což negativně ovlivnilo japonskou ekonomiku zaměřenou na vývoz.

Navzdory náročným okolnostem se Japonsku podařilo v roce 2020 zlepšit obchodní bilanci a vykázalo přebytek ve výši 5 859 mil. USD. Tento pozitivní výsledek naznačuje určité oživení a

odolnost japonské ekonomiky. Dlouhotrvající schodek obchodní bilance nicméně zůstává pro japonskou ekonomiku problémem, neboť naznačuje, že země dováží více zboží a služeb, než kolik jich vyváží. Tato situace může vést k zatížení devizových rezerv a ke zvýšení zadluženosti.

Pro řešení tohoto problému by se Japonsko mohlo zaměřit na snížení závislosti na dovozu. K dosažení tohoto cíle lze zavést různá opatření. Jedním z těchto opatření je zvýšení konkurenceschopnosti domácího průmyslu. Investicemi do technologií, inovací a výzkumu a vývoje může Japonsko vyvinout výrobky s ještě vyšší hodnotou, které budou mít na mezinárodních trzích konkurenční výhodu. Diverzifikace vývozních trhů může navíc Japonsku pomoci zmírnit rizika spojená s přílišnou závislostí na konkrétních trzích. Zkoumání nových trhů a rozšiřování stávajících může vést ke zvýšení exportních příležitostí. Japonská vláda by také mohla zavést politiky zaměřené na zlepšení celkové produktivity domácí ekonomiky. Posilováním prostředí příznivého pro růst podnikání, podporou podnikání a poskytováním podpory malým a středním podnikům může Japonsko zvýšit svou konkurenceschopnost a dosáhnout udržitelného hospodářského růstu.

Za největší příčiny tohoto vývoje obchodní bilance Japonska lze pak označit kolísání směnného kurzu japonského jenu vůči ostatním měnám, což byl i nejpravděpodobnější důvod ke značnému poklesu exportu v roce 2015, kdy byl kurz jenu velice silný. Mezi další vlivy pak lze označit vývoj cen energií a fosilních paliv na světových trzích, jelikož Japonsko je vzhledem ke svým omezeným domácím zdrojům energie značně závislé na dovozu ze zahraničí. V neposlední řadě lze za případné příčiny vývoje označit změny ve vládních politikách týkajících se vývozu a dovozu do země, jež mohou také značně ovlivnit konkurenceschopnost japonského zboží na trhu, či případně zvýšená konkurenceschopnost jiných zemí v oblastech klíčových pro japonský export. Japonsko patří mezi dominantní hráče v odvětvích, jako je automobilový průmysl, elektronika a strojírenství, a tyto odvětví tak mohou přispívat k přebytku obchodní bilance, pokud by však stoupla nabídka ostatních zemí, může mít tato skutečnost negativní dopad na japonskou obchodní bilanci.

4.3 Obchodování Japonska a Myanmaru

V následující kapitole bude nyní ilustrováno obchodování mezi těmito zeměmi, což následně poslouží jako další podklad pro odpověď na otázky ohledně podpory obchodování ze strany Světové obchodní organizace.

Vzájemné aktivity zemí jsou zde ilustrovány pomocí importu.

Tyto data byla dostupná pouze na základě HS kódů či mezinárodních produktových kategorií, ty také byly zvoleny, zatímco pro dříve zkoumaný export a import zemí byla data dostupná pouze dle SITC kategorií.

4.3.1 Import z Myanmaru do Japonska

Hodnoty importu do Myanmaru z Japonska jsou znázorněny v následující tabulce č. 7. Data jsou získána na základě statistik veřejně dostupných na webových stránkách WTO a jejich hodnoty jsou vyjádřeny opět v amerických dolarech. Znázorněny jsou rovněž pouze vybrané kategorie dovážených komodit.

Tabulka 7: Import z Myanmaru do Japonska

| Obchodovaný sektor | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------|---------------|---------------|
| Živočišné produkty | nedostupné | 538 | 472 | 2 | 1 099 | 13 952 |
| Ovoce a zelenina | 9 889 | 4 647 | 8 811 | 70 802 | 190 370 | 4 7146 |
| Káva a čaj | nedostupné | 2 921 | 456 | 190 440 | 64 127 | 80 002 |
| Obiloviny | 15 133 | 9 378 | 53 914 | 38 957 | 284 762 | 1 171 997 |
| Olejniny, tuky a oleje | 6 986 | 9 198 | 3 207 | 895 297 | 873 297 | 3 740 842 |
| Cukry a cukrovinky | 1 815 | nedostupné | nedostupné | 312 084 | 716 000 | 429 339 |
| Alkohol a tabák | 328 524 | 537 686 | 405 665 | 493 557 | 555 630 | 47 180 |
| Ryby a produkty z nich | nedostupné | 580 | 56 258 | nedostupné | 407 677 | 493 044 |
| Minerály a kovy | 9 407 690 | 18 780 826 | 7 196 301 | 21 177 728 | 25 694 572 | 45 646 917 |
| Ropa a její produkty | 56 777 | 65 008 | 468 299 | 11 341 632 | 21 813 255 | 6 380 296 |
| Chemikálie | 6 094 529 | 10 134 876 | 7 066 671 | 7 557 465 | 10 687 820 | 15 500 968 |
| Dřevo a papír | 987 427 | 2 210 340 | 2 927 024 | 2 003 104 | 3 129 314 | 11 085 359 |
| Textil | 15 984 900 | 23 604 728 | 23 066 961 | 26 975 923 | 72 868 115 | 16 224 698 |
| Oděvy | 60 494 | 44 726 | 85 684 | 267 750 | 400 987 | 10 677 762 |
| Kožené produkty a obuv | 1 020 977 | 2 638 544 | 4 153 469 | 6 997 248 | 3 200 035 | 6 040 313 |
| Neelektrické stroje | 115 056 308 | 174 182 572 | 88 207 107 | 75 262 474 | 94 128 728 | 151 956 702 |
| Elektrické stroje | 7 036 350 | 9 051 137 | 7 020 362 | 19 945 820 | 20 985 285 | 62 053 245 |
| Přepavní zařízení | 54 620 482 | 127 064 561 | 901 472 781 | 1 028 291 808 | 1 332 273 454 | 1 160 870 047 |

| Obchodovaný sektor | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Živočišné produkty | nedostupné | 10 892 | 73 937 | 86 917 | 193 307 |
| Ovoce a zelenina | nedostupné | 237 760 | 63 576 | 83 025 | 60 862 |
| Káva a čaj | nedostupné | 80 911 | 77 213 | 93 444 | 48 570 |
| Obiloviny | nedostupné | 778 769 | 512 083 | 84 4021 | 768 880 |
| Olejníny, tuky a oleje | nedostupné | 1 342 805 | 46 434 | 5 710 | 128 558 |
| Cukry a cukrovinky | nedostupné | 19 109 | 11 959 | 38 229 | 16 906 |
| Alkohol a tabák | nedostupné | 674 284 | 1 110 777 | 960 941 | 463 950 |
| Ryby a produkty z nich | nedostupné | 349 496 | 677 006 | 529 365 | 504 993 |
| Minerály a kovy | nedostupné | 57 121 918 | 64 789 582 | 50 816 552 | 106 217 816 |
| Ropa a její produkty | nedostupné | 3 465 054 | 2 999 457 | 2 836 026 | 3 239 980 |
| Chemikálie | nedostupné | 34 315 522 | 24 047 931 | 24 117 167 | 20 685 737 |
| Dřevo a papír | nedostupné | 9 704 824 | 17 581 557 | 10 304 363 | 6 076 444 |
| Textil | nedostupné | 42 365 798 | 45 488 916 | 49 391 829 | 39 470 830 |
| Oděvy | nedostupné | 2 057 459 | 1 640 613 | 2 399 756 | 1 851 646 |
| Kožené produkty a obuv | nedostupné | 20 328 106 | 12 266 744 | 11 920 733 | 7 430 461 |
| Neelektrické stroje | nedostupné | 153 321 474 | 115 541 003 | 103 083 564 | 105 376 360 |
| Elektrické stroje | nedostupné | 34 724 408 | 41 732 195 | 55 145 898 | 59 271 897 |
| Přepavní zařízení | nedostupné | 654 424 108 | 330 669 707 | 118 192 593 | 162 469 703 |

Zdroj: vlastní zpracování dle statistik WTO (WTO, 2022o)

Celkově tak dochází k trendu růstu, i přesto, že v datech poskytnutých WTO jsou hodnoty některých let nedostupné, důvodem může být to, že země, které reporty poskytovala byl v tomto případě Myanmar.

V tabulce výše prakticky veškeré hodnoty z roku 2016 jsou nedostupné, důvodem k tomu můžou být volby proběhnuté v roce 2015, které byly významným milníkem v politické situaci Myanmaru a rovněž tak významný obrat v politickém dění, které přetrvávalo i v následujících letech. Vláda země se snažila o různé ekonomické reformy na podporu nejen zahraničních investic a celkové stimulace růstu země s cílem otevřít nové příležitosti. Na pozadí těchto ekonomických událostí však v zemi stále přetrvávaly etnické konflikty. Tyto faktory tak významně ovlivňovali dění v zemi a mohly tak rovněž mít vliv na absenci dat za rok 2016.

Při bližším pohledu na tabulku výše je patrné, že trendy růstu v oblastí s potravinami, obilovinami či nápoji jsou značné. Tyto růsty patrně souvisí s lidnatostí Myanmaru, a tudíž tak její zvýšenou poptávkou po obstarání základních potřeb jejich obyvatel.

Nárůsty v oblastech s minerály, kovy či ropou pak mohou naopak signalizovat již zmíněné snahy vlády země o stimulaci hospodářského růstu země, a tudíž větší zaměření se na produkci výrobků s vyšší přidanou hodnotou než produkci produktů z prvního sektoru, tudíž pouze zemědělských plodin.

Snaha o produkty s vyšší přidanou hodnotou a zároveň také posuny v místním zemědělství země by také mohl odrážet fakt růstu v oblastech ohledně elektrických a neelektrických strojů, popřípadě přepravních zařízení.

Celkově tak data odráží rostoucí zapojení obou zemí do vzájemného obchodování, které mohlo být i podpořeno balíčky ze strany WTO. Nicméně jedná se o komplexní prostředí, na které nemá vliv pouze jeden faktor, a tudíž se zde nachází řada dalších stimulantů, jakožto například opatření zavedená dalšími organizacemi či podpůrné programy v rámci domácí ekonomiky.

4.3.2 Import do Japonska z Myanmaru

Následující tabulka č. 8 představuje, rovněž v milionech amerických dolarů, hodnoty dováženého zboží z Myanmaru do Japonska.

Tabulka 8: Import do Japonska z Myanmaru

| Obchodovaný sektor | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Živočišné produkty | nedostupné | nedostupné | nedostupné | nedostupné | nedostupné | nedostupné |
| Ovoce a zelenina | 13 236 808 | 22 480 359 | 14 043 000 | 13 393 746 | 19 077 047 | 26 468 039 |
| Káva a čaj | nedostupné | 2 644 | 10 828 | 86 827 | 34 556 | 578 822 |
| Obiloviny | 868 786 | 1 430 802 | 3 369 570 | 6 210 316 | 5 741 785 | 2 615 412 |
| Olejniny, tuky a oleje | 20 649 863 | 26 817 735 | 25 290 738 | 22 768 577 | 22 665 789 | 15 691 605 |
| Cukry a cukrovinky | 18 182 | nedostupné | 25 567 | nedostupné | nedostupné | nedostupné |
| Alkohol a tabák | 16 712 | 10 438 | 49 843 | 23 751 | 49 233 | 36 747 |
| Ryby a produkty z nich | 66 275 347 | 70 946 220 | 77 252 701 | 83 297 492 | 88 582 761 | 64 668 413 |
| Minerály a kovy | 9 188 676 | 17 615 936 | 7 056 548 | 11 802 277 | 22 535 070 | 11 463 788 |
| Ropa a její produkty | nedostupné | nedostupné | nedostupné | nedostupné | nedostupné | nedostupné |
| Chemikálie | 411 848 | nedostupné | 765 873 | 2 152 394 | 3 609 537 | 7 499 098 |
| Dřevo a papír | 6 829 904 | 7 421 379 | 10 817 107 | 12 924 413 | 10 841 923 | 11 152 975 |
| Textil | 820 779 | 1 089 704 | 2 392 443 | 2 615 179 | 4 447 340 | 7 768 628 |
| Oděvy | 180 587 981 | 344 853 785 | 407 280 662 | 479 397 516 | 561 595 530 | 580 383 308 |
| Kožené produkty a obuv | 77 891 137 | 88 291 954 | 104 692 994 | 112 133 407 | 107 230 414 | 120 713 946 |
| Neelektrické stroje | 3 839 | nedostupné | nedostupné | 15 943 | 5 928 | 27 131 |
| Elektrické stroje | 2 288 141 | 1 545 466 | 1 940 218 | 2 789 899 | 4 463 712 | 4 838 058 |
| Přepavní zařízení | 2 928 | nedostupné | nedostupné | 21 866 | 106 782 | 48 966 |

| Obchodovaný sektor | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------|-------------|
| Živočišné produkty | nedostupné | nedostupné | 649 755 | nedostupné | nedostupné |
| Ovoce a zelenina | 21 236 588 | 29 635 128 | 29 215 315 | 25 997 989 | 24 608 797 |
| Káva a čaj | 469 782 | 346 343 | 413 364 | 569 903 | 481 060 |
| Obiloviny | 2 583 220 | 1 177 075 | 1 879 234 | 2 482 293 | 3 978 634 |
| Olejniny, tuky a oleje | 21 483 341 | 26 610 588 | 13 132 161 | 10 440 126 | 16 300 743 |
| Cukry a cukrovinky | nedostupné | 3 522 | 6 883 | 2 165 | 12 625 |
| Alkohol a tabák | 13 392 | 39 495 | 44 764 | 30 961 | 12 306 |
| Ryby a produkty z nich | 58 800 446 | 64 080 479 | 55 006 793 | 58 366 558 | 45 357 284 |
| Minerály a kovy | 18 363 193 | 17 238 375 | 19 197 029 | 19 828 621 | 30 206 880 |
| Ropa a její produkty | nedostupné | nedostupné | nedostupné | nedostupné | nedostupné |
| Chemikálie | 7 543 424 | 5 553 432 | 6 976 696 | 6 538 776 | 6 651 620 |
| Dřevo a papír | 11 797 590 | 13 906 674 | 15 780 084 | 15 170 503 | 11 232 748 |
| Textil | 12 354 078 | 23 639 647 | 33 985 265 | 41 546 119 | 38 530 509 |
| Oděvy | 647 726 653 | 713 675 421 | 912 813 891 | 1 036 300 265 | 959 760 571 |
| Kožené produkty a obuv | 112 481 697 | 142 316 334 | 143 167 903 | 133 364 847 | 118 545 395 |
| Neelektrické stroje | 53 037 | 178 093 | 247 955 | 487 892 | 675 676 |
| Elektrické stroje | 7 322 344 | 14 306 305 | 28 289 079 | 32 963 525 | 26 206 377 |
| Přepavní zařízení | 84 629 | 82 057 | 958 377 | 2 312 446 | 2 054 225 |

Zdroj: vlastní zpracování dle statistik WTO (WTO, 2022o)

Z tabulky uvedené výše jsou zřetelně patrné rozdíly v obchodovaných hodnotách v oblasti potravin. Zatímco živočišné produkty, káva a čaj, cukrovinky či alkohol poukazují spíše menší vývozní objemy, na druhé straně proti tomu oblast ovoce a zeleniny, olejin či ryb vykazuje hodnoty významné. Důvodů zde může být celá řada, prvotním samozřejmě rozdělení oblastí zájmů Myanmaru, přičemž

výroba málo vyvážených produktů do Japonska může být pro Myanmar pouze okrajovou záležitostí a svou činnost může soustředit jinde. Další důvody pak mohou být ty, že Myanmar potřebuje díky své vysoké populaci soustředit velké objemy produkce také pro domácí spotřebu. V neposlední řadě data mohou rovněž poukazovat na fakt, že se jedná o rozvojovou zemi soustředící svou působnost v prvních dvou sektorech týkajících se zemědělství a průmyslu.

A právě na soustředění sil Myanmaru na průmyslové produkty může odrážet další část tabulky výše, která poukazuje na vysoké hodnoty v oblasti výroby papíru, kožených produktů, a především oděvů o kterých již byla zmínka dříve v této práci.

Ve všech odvětvích v průběhu let docházelo k výkyvům v absolutních hodnotách obchodovatelného množství, nicméně při zhodnocení prvotního roku a posledního roku zkoumaného období, dochází zde k značným nárůstům hodnot. Tyto nárůsty pak upozorňují na stále větší provázanost mezinárodního obchodního prostředí napříč rozvinutými i rozvojovými zeměmi.

5 Porovnání přínosů WTO pro rozvojovou a rozvinutou ekonomiku

Ačkoli se jedná o dvě naprosto odlišné ekonomiky, které spolu v celosvětovém měřítku obchodují v zanedbatelné míře, cílem této práce bylo poukázat na dopad dohod WTO na obchod rozličných zemí.

Na vývoj mezinárodního obchodu nejen mezi těmito dvěma zeměmi mělo kromě samotného přijetí balíčků WTO také bezpochyby mnoho dalších faktorů, například jeho působení v dalších mezinárodních organizacích a uskupení, vývoj celosvětového hospodářství či také nepříznivé vlivy ve formě přírodních živlů.

Následující kapitola se proto snaží shrnout hlavní změny, k nimž došlo v rozvoji obchodu mezi oběma zeměmi v letech bezprostředně následujících po přijetí nových balíčků WTO.

5.1 Zhodnocení ekonomiky rozvojové země

Navzdory mnoha vzájemně působícím faktorům, které ovlivňují ekonomiku země, jako jsou politická nestabilita a další konflikty, byly ve sledovaných letech zaznamenány celkově pozitivní dopady na myanmarskou ekonomiku.

V průběhu let byly zaznamenány výkyvy v objemu exportu a importu do země, což lze s největší pravděpodobností přisuzovat politické nestabilitě této země, což i je v rozvojových zemích velmi častým fenoménem.

Balijský a Nairobský balíčky se týkaly především opatření zaměřených na zemědělství, rozvoj hospodářství a liberalizaci obchodu. V oblasti zemědělství lze spekulovat o jejich přínosu pro Myanmar, neboť obchod se zemědělskou produkcí a již zpracovanými potravinářskými výrobky se ve sledovaných letech zvýšil. Příležitost v tomto odvětví, a tudíž i další podpora pro růst vyváženého množství, pro Myanmar spočívá také v rostoucím zájmu světa o různé certifikace, jako jsou označení výrobků Fair Trade nebo značky bio a organické kvality.

Dalším důvodem pro růst exportovaného množství může být také snaha Myanmaru zefektivnit svou produkci. Jedná se o rozvojovou ekonomiku, pro kterou je charakteristický dominantní primární

sektor, jenž může doplňovat sektor sekundární. Snaha o zefektivnění se tedy může promítnout do nárůstu dovozu v odvětví strojírenství a pohonných hmot. Tyto nárůsty tak mohou představovat dovoz právě zemědělských strojů a pohonných hmot pro jejich provoz.

Nejvýraznější obchodovanou komoditou je však textil. Myanmar patří mezi přední světové výrobce oděvů, čemuž napomáhá i již zmíněný zájem o rychlou módu. Jedná se o negativní aspekt obchodu, jelikož je zde textil vyráběn nejčastěji dětskou prací a za špatných podmínek pro zaměstnance, nicméně zde panuje jeho velký přínos pro celkovou ekonomiku země.

Vzhledem k tomu, že se jedná o velmi chudou zemi, je velmi důležitý také dovoz zdravotnických potřeb. Zde se nejvíce nabízí možnost dovozu léků a dalšího materiálu, zejména pro domácí užití, neboť rozvojové země se vyznačují bojem s nemocemi, které jsou pro západní civilizaci běžné nebo méně život ohrožující a které mohou zdejšími lidmi způsobit další a velmi vážné komplikace.

Celkově tak není možné zcela oddělit důsledky balíčků od ostatních vlivů, neboť se jedná o komplexní prostředí. Celkový nárůst dovozu zboží ve zkoumané rozvojové zemi se mezi lety 2010 a 2020 zvýšil o téměř 277 % a celkový vývoz se mezi stejnými roky zvýšil o 93 %, což je téměř dvojnásobek původní hodnoty. Je tedy dobře patrné, že zapojení země do globální ekonomiky podporuje její rychlejší rozvoj.

5.2 Zhodnocení ekonomiky vyspělé země

Japonsko je pravým opakem Myanmaru, jenž je zařazen na seznam nejchudších zemí světa, neboť Japonsko se nachází na opačném konci tohoto seznamu a patří k těm nejvyspělejším ekonomikám.

Jelikož se jedná o velmi vyspělou ekonomiku, která se výrazně podílí na mezinárodním obchodu, přibývá zde ještě více faktorů ovlivňujících podmínky mezinárodního obchodu, jako je například velké množství uzavřených mezinárodních smluv.

I přesto, že celkový export Japonska má převážně klesající tendenci, která byla způsobena především již zmíněnými faktory týkajícími se silného kurzu japonské měny v roce 2016 nebo také globálním narušením obchodu způsobeným pandemií Covid-19, jsou zde stále patrné pozitivní dopady na obchod s rozvojovou zemí Myanmar v podobě posunu směrem k většímu obchodovatelnému množství.

Souhrnně lze však i z těchto údajů o japonsko-myanmarském obchodu vyvodit, že přínos balíčku WTO zde byl pozitivní, neboť se zvýšilo množství komodit, s nimiž obě země obchodují. Je však stále nutné uvažovat i celou řadu dalších faktorů, které mají vliv na vzájemný obchod těchto zemí.

Závěr

Předmětem této diplomové práce bylo zhodnocení dopadu Světové obchodní organizace na vzájemné obchodování zástupců dvou zcela odlišných zemí. WTO byla založena smlouvou podepsanou v roce 1995 v rámci Uruguayského kola jednání v rámci Všeobecné dohody o clech a obchodu z roku 1947 a byla do tohoto okamžiku jedinou smlouvou upravující mezinárodní obchod.

Svou existenci WTO staví na pěti základních principech, které se týkají nediskriminace žádného člena, liberalizace vzájemného obchodu, transparentnosti organizace, podpory spravedlivé hospodářské soutěže a zacházení s rozvojovými zeměmi.

V rámci WTO probíhá od roku 2001 Katarské kolo jednání, jehož neustálé prodlužování, především kvůli konfliktům a neshodám mezi členy, vede ke stále výraznějšímu snižování důvěryhodnosti celé organizace v očích celosvětové populace. Dlouhé trvání Katarského kola rovněž neprospívá rozvojovým ekonomikám, neboť oddaluje implementaci a zavádění nových obchodních pravidel, přičemž rozvojové ekonomiky mají zájem zapojit se do mezinárodního obchodu s vyspělými ekonomikami co nejdříve, aby si zajistily pozitivní efekt na svůj hospodářský růst.

Avšak vyjednávání Katarského kola přinesla i několik dílčích dohod, jako například balíčky z Bali a Nairobi. Tyto balíčky se mimo jiné týkaly liberalizace obchodu, hospodářského rozvoje, zemědělských otázek a podpory rozvojových zemí.

V praktické části této práce byly dopady jednání demonstrovány na zástupcích dvou ekonomik – rozvojové a rozvinuté. Toho bylo dosaženo analýzou dovozu a vývozu v období let 2010 až 2020. Ze získaných dat tak bylo zřejmé, že přínosy pro rozvojovou ekonomiku byly značné, přestože zde byla vybrána ekonomika, která se v posledních letech potýkala s potížemi ve svém systému a takřka občanskou válkou, v letech následujících po přijetí daných opatření byly jasně patrné posuny. Lze tedy hovořit o pozitivním vlivu na vývoj myanmarské ekonomiky, nicméně vzhledem k existenci mnoha dalších již zmíněných faktorů není možné účinky separovat čistě na stranu WTO.

Ve výzkumné otázce týkající se rozvinuté ekonomiky lze rovněž hovořit o pozitivním přínosu. Zvolená ekonomika Japonska sice zažívá pokles exportovaného zboží, důvodem zde budou celosvětové problémy, jako pandemie COVID-19, avšak může se jednat i o důsledek změny preferencí spotřeby obyvatelstva. Nicméně v datech týkajících se obchodování s rozvojovou ekonomikou Myanmarem jsou patrné posuny v obchodovaném množství v důsledku růstu

propojení ekonomik skrze mezinárodní smlouvy, ať již v rámci WTO či jiné organizace. Navíc jsou zde patrné posuny týkající obchodovaných oblastí, jako například v oblasti farmaceutického zboží, kde došlo k nárůstu obchodovaného množství, což je velice pozitivní informací, jelikož rozvojové země často bojují s nemocemi, které jsou pro západní svět často nevýznamné, ale pro rozvojové země mají velmi špatné dopady. Nárůsty v těchto oblastech jsou tak také další skvělou zprávou.

Samotné Japonsko však zažívalo trend poklesu exportu, který může však souviset s opravdu širokou škálou dalších faktorů a jevů působících na jeho trh, které byly zmíněné průběžně v této práci. Souhrnně lze tak říct, že nárůst obchodu s rozvojovou ekonomikou má pozitivní dopad i na rozvinuté země, a navíc dochází k obohacení trhu o komodity pocházející z rozvojových zemí.

Celkově lze říct, že Světová obchodní organizace je na poli mezinárodního obchodu významná, napomáhá svým členům ke získání nových obchodních partnerů ať už z řad rozvojových nebo rozvinutých zemí. Nicméně je však nutno nezapomínat na fakt, že se jedná o komplexní prostředí s řadou dalších vlivů na jeho vývoj.

Seznam použité literatury

- BELLMANN, 2014. *The Bali Agreement: Implications for Development and the WTO* [online]. [cit. 2022-03-10]. Dostupné z: <https://journals.openedition.org/poldev/1744>
- BusinessInfo, 2018. *Základní informace k WTO a DDA* [online]. [cit. 2022-03-10]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/zakladni-informace-k-wto-a-dda/>
- COGAN, J. K, HURD I. and JOHNSTONE I, 2016. *The Oxford Handbook of International Organizations*. Oxford University Press. ISBN: 978-0-19-967220-2
- City of Seattle, 2022. *World Trade Organization Protests in Seattle*. [online]. [cit. 2022-02-10]. Dostupné z: <https://www.seattle.gov/cityarchives/exhibits-and-education/digital-document-libraries/world-trade-organization-protests-in-seattle>
- Euroskop, 2018. *Světová banka*. [online]. [cit. 2022-09-07]. Dostupné z: <https://euroskop.cz/evropska-unie/politiky-eu/zahranici-a-bezpecnost/vnejsi-vztahy/nejdulezitejsi-organizace/svetova-banka/>
- GUTNER, T., 2017. *International Organizations in World Politics*. Thousand Oaks: CQ Press. ISBN 978-1-5680-2924-5
- HEWITT, P., 2003. *Learning the lessons of Cancun*. [online]. [cit. 2022-02-10]. Dostupné z: <https://www.theguardian.com/world/2003/sep/23/wto.politic>
- IMF, 2021. *Special Drawing Rights (SDR)* [online]. [cit. 2022-09-07]. Dostupné z: <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/14/51/Special-Drawing-Right-SDR>
- IASGYAN, 2021. *WTO boxes explained*. [online]. [cit. 2022-03-10]. Dostupné z: <https://www.iasgyan.in/blogs/wto-boxes-explained>
- JONES, K., 2010. *The Doha Blues: Institutional Crisis and Reform in the WTO*. New York: Oxford University Press. ISBN: 978-0-19-537882-5.
- KARLAS, J., 2015. *Mezinárodní organizace: Systémy spolupráce mezi státy*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON). ISBN 978-80-7419-179-4.
- KALÍNSKÁ, E., 2010. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: GRADA. ISBN 978-80-247-3396-8.

KUNEŠOVÁ, H. a kol., 2014. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 3 přepracované a doplněné vydání. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-502-2.

Ministerstvo financí ČR, 2021a. *OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj* [online]. [cit. 2022-09-07]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/zahranicni-sektor/mezinarodni-spoluprace/mezinarodni-institute/oecd-organizace-pro-hospodarskou-spolup-11634>

Ministerstvo financí ČR, 2021b. *IMF – Mezinárodní měnový fond* [online]. [cit. 2022-09-07]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/zahranicni-sektor/mezinarodni-spoluprace/mezinarodni-institute/imf-mezinarodni-menovy-fond-11650>

Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2018a. *Řešení sporů* [online]. [cit. 2022-25-09]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/svetova-obchodni-organizace/zakladni-informace/reseni-obchodnich-sporu--43172/>

OECD, 2022. *About the OECD* [online]. [cit. 2022-06-07]. Dostupné z: <https://www.oecd.org/about/>

ROMANCOV, M., 2011. *Mezinárodní organizace*. Plzeň: Aleš Čeněk. ISBN 978-80-7380-310-0

SMOLÍK, J, 2014. *Úvod do studia mezinárodních vztahů*. Praha: GRADA. ISBN 978-80-247-5131-3

SVATOŠ, M, 2009. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-2708-0

The New York Times, 2016. *Opinion | Global Trade After the Failure of the Doha Round*. [online]. [cit. 2022-03-10]. Dostupné z: <https://www.nytimes.com/2016/01/01/opinion/global-trade-after-the-failure-of-the-doha-round.html>

UNCTAD, 2022. *About UNCTAD* [online]. [cit. 2022-06-07]. Dostupné z: <https://unctad.org/about>

UNECE, 2022. *Mission UNECE* [online]. [cit. 2022-06-07]. Dostupné z: <https://unece.org/mission>

VANGRASSTEK, 2013. *The History and Future of the World Trade Organization*. Geneva: World Trade Organization. ISBN 978-92-870-3871-5.

World Bank Group, 2022. *Who We Are* [online]. [cit. 2022-21-08]. Dostupné z: <https://www.worldbank.org/en/who-we-are>

WTO, 2015. *Understanding the WTO*. Geneva: Word Trade Organization. ISBN 978-92-870-3748-0

WTO, 2022a. *About the organization* [online]. [cit. 2022-20-08]. Dostupné t: https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm

- WTO, 2022b. *Understanding the WTO – The GATT years: from Havana to Marrakesh* [online]. [cit. 2022-31-07]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm
- WTO, 2022c. *Understanding the WTO – The Uruguay Round* [online]. [cit. 2022-31-07]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact5_e.htm
- WTO, 2022d. *What is the WTO? – About the WTO* [online]. [cit. 2022-13-08]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/wto_dg_stat_e.htm
- WTO, 2022e. *Understanding the WTO – principles of the trading system* [online]. [cit. 2022-13-08]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm
- WTO, 2022f. *Understanding the WTO – Whose WTO is it anyway?* [online]. [cit. 2022-14-08]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org1_e.htm#ministerial
- WTO, 2022g. *Members and Observers* [online]. [cit. 2022-14-08]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm
- WTO, 2022h. *GATT and the Goods Council* [online]. [cit. 2022-20-08]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/tratop_e/gatt_e/gatt_e.htm
- WTO, 2022ch. *Singapore Ministerial 1996* [online]. [cit. 2022-02-10]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/min96_e.htm
- WTO, 2022i. *Doha Development Agenda* [online]. [cit. 2022-02-10]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/texts_intro_e.htm
- WTO, 2022j. *Bali Package and November 2014 decisions* [online]. [cit. 2022-03-10]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/balipackage_e.htm
- WTO, 2022k. *Trade facilitation* [online]. [cit. 2022-03-10]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm
- WTO, 2022l. *Nairobi Package* [online]. [cit. 2022-03-10]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/nairobipackage_e.htm

WTO, 2022m. *Twelfth WTO Ministerial Conference – Geneva Switzerland* [online]. [cit. 2022-03-10]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc12_e/mc12_e.htm

WTO, 2022n. *Myanmar – Member information*. [online]. [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/myanmar_e.htm

WTO, 2022o. *WTO Stats*. [online]. [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://stats.wto.org/>

WTO, 2022p. *Trade profile Myanmar* [online]. [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/MM_e.pdf

WTO, 2022r. *Japan – Member information* [online]. [cit. 2022-05-10]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/japan_e.htm