

Vliv transatlantické dohody o obchodu a investicích na zahraniční obchod České republiky

Diplomová práce

Vedoucí práce:

Ing. Pavel Breinek, Ph.D.

Bc. Ondřej Hrubý

Brno 2016

Poděkování

Rád bych poděkoval vedoucímu diplomové práce Ing. Pavlu Breinkovi, Ph.D. za věcné připomínky a poskytnuté odborné rady ke struktuře a obsahu. Stejně tak za ochotu a především vstřícný přístup v celém průběhu tvorby této práce.

Dále bych chtěl poděkovat i své rodině a nejbližším, kteří mě po celou dobu studia pozitivně ovlivňovali, podporovali a byli mi oporou.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci: **Vliv transatlantické dohody o obchodu a investicích na zahraniční obchod České republiky** vypracoval/a samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědom/a, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 Autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity o tom, že předmetná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne 23. května 2016

Abstract

The Diploma thesis concerns the Transatlantic Trade and Investment Partnership and its impact on the foreign trade of the Czech Republic. In detail, there are described the general principles and rules of the trade treaties and formations, considering the free trade zone and tariff and non-tariff barriers of the mutual trade exchange. The work focuses on the possible benefits and downsides which can occur in connection with the membership in the mentioned trade formation and which can have impact on the trade exchange and on the behaviour and the decision making of the exporting and importing companies. Furthermore, the work deals with the quantitative analysis of volume and the structure of the foreign trade of the Czech Republic and using the regressive analysis, there is shown the quantification of the impact of the membership in the free trade zone on the foreign trade.

Keywords

Foreign Trade, Structure of the Foreign Trade, Free Trade Zone, TTIP, Tariff Barriers, Non-tariff Barriers.

Abstrakt

Hrubý, O. Vliv transatlantické dohody o obchodu a investicích na zahraniční obchod České republiky. Diplomová práce. Brno: Mendelova univerzita, 2016

Diplomová práce se zabývá Transatlantickou dohodou o obchodu a investicích a jejím vlivem na zahraniční obchod České republiky. Podrobněji popisuje obecné principy a zásady obchodních dohod a uskupení, detailněji pak zónu volného obchodu a zabývá se tarifními a netarifními překážkami vzájemné obchodní výměny. Zaměřuje se na možné přínosy, ale i negativa, které v souvislosti se členstvím v daném obchodním uskupení mohou mít vliv na obchodní výměnu a na chování a rozhodování vyvážejících a dovážejících firem. Blíže se pak tato práce zabývá kvalitativní analýzou objemu a struktury zahraničního obchodu České republiky a pomocí regresní analýzy poskytuje kvantifikaci vlivu členství v zóně volného obchodu na zahraniční obchod.

Klíčová slova

Zahraníční obchod, Struktura zahraničního obchodu, Zóna volného obchodu, TTIP, Tarifní překážky, Netarifní překážky.

Obsah

Úvod	13
1 Cíl práce a metodika	15
1.1 Metodika	16
2 Současný stav řešené problematiky	18
2.1 Transatlantické obchodní a investiční partnerství.....	18
2.2 Základní rysy nového světového obchodního řádu	19
2.3 Mezinárodní obchod.....	19
2.3.1 Liberalizace v mezinárodním obchodě.....	20
2.3.2 Multilateralismus a unilateralismus.....	21
2.3.3 Regionalismus a zóna volného obchodu.....	22
2.3.4 WTO a zóny volného obchodu	23
2.3.5 Přínos volného obchodu.....	24
2.4 Překážky volného obchodu.....	25
2.5 Platební bilance a přímé zahraniční investice	27
2.6 Teritoriální a komoditní struktura zahraničního obchodu.....	30
2.7 Shrnutí literárního přehledu.....	31
3 Zahraniční obchod ČR a USA	34
3.1 Charakteristika trhů ČR a USA	34
3.2 Analýza zahraničního obchodu s USA.....	36
3.3 Překážky obchodu.....	42
3.4 Běžný účet ČR ve vztahu k USA a zahraniční investice	47
3.5 Perspektivní obory.....	51
3.6 Shrnutí	55
4 Kvantitativní analýza členství v zóně volného obchodu	59
4.1 Korelační analýza	60
4.2 Regresní analýza	61
4.3 Interpretace modelu.....	66

5 Diskuse	67
Závěr	68
Zdroje	70
Přílohy	75

Seznam obrázků

Obr. 1	Obchodní vazby USA a jednotlivých zemí EU	36
Obr. 2	Teritoriální struktura českého exportu zboží	37
Obr. 3	Český export do USA dle SITC klasifikace	40
Obr. 4	Český export do USA dle RCA indexu	41
Obr. 5	Tarifní a netarifní náklady obchodu	43
Obr. 6	Vývoj zahraničních investic v ČR	49
Obr. 7	Přímé zahraniční investice v ČR dle země původu	49
Obr. 8	Přímé zahraniční investice z ČR do jednotlivých zemí	50
Obr. 9	Časové řady	63
Obr. 10	Časové řady - difference	64

Seznam tabulek

Tab. 1	Export do USA	38
Tab. 2	Významné položky exportu výrobků a služeb do USA	39
Tab. 3	Import z USA	39
Tab. 4	Významné položky importu výrobků a služeb z USA	40
Tab. 5	Vzájemné obchodování EU a USA z pohledu cel	44
Tab. 6	Náklady související s netarifními překážkami obchodu	45
Tab. 7	Dopady snížení obchodních bariér na HDP	46
Tab. 8	Dopady snížení obchodních bariér na objem exportu	46
Tab. 9	Dopady snížení obchodních bariér na obchodní bilanci	47
Tab. 10	Běžný účet platební bilance s USA	48
Tab. 11	Výsledky korelační analýzy	60
Tab. 12	Klasické předpoklady regresního modelu	62
Tab. 13	Výsledky KPSS testu	64
Tab. 14	Hodnoty výsledného modelu	65
Tab. 15	Výsledky testů klasických předpokladů regresního modelu	65

Úvod

Připravovaná transatlantická dohoda o obchodním a investičním partnerství (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP), má za cíl plně liberalizovat vzájemnou obchodní výměnu a tok investic mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií, potažmo jejími členskými státy včetně České republiky.

Spojené státy americké a Evropská unie jsou provázány jednak jako vzájemní obchodníci a investoři a také kulturně a politicky, což dokládá historie sahající řadu století nazpět. Z globálního pohledu jejich důležitost, vliv a nezastupitelnost hraje ještě větší roli. Na světovém HDP se tyto dvě politické a hospodářské uskupení podílejí téměř jednou polovinou (47% z toho EU 25% a USA 21%) a na světovém obchodě bezmála jednou třetinou (30% z toho 17% EU a 13% USA).

V současnosti jsme však svědky trendu trvajících již nějakou dobu, kdy dochází k přesunu pomyslného těžiště světové ekonomiky do oblasti východní a jihovýchodní Asie. Jedním ze slibovaných cílů připravované dohody je proto i návrat globálního ekonomického těžiště zpět do euroatlantického prostoru a tím zvýšení nejen hospodářského a investičního, ale zejména pak politického vlivu Evropy a Ameriky.

Dosavadní překážkou vzájemného obchodu jsou existující obchodní tarify v podobě cla a především překážky netarifní. Ačkoliv průměrná výše vzájemných cel není nikterak vysoká, problémem vzájemnému obchodu je skutečnost, že maximální hodnotu cel nalezneme v oblastech největšího zájmu druhého partnera. V případě úspěšného snížení těchto tarifů by vzájemné úspory mohly být velmi příznivé a to vzhledem k velikosti objemu obchodu. U netarifních překážek, kterými jsou nejrůznější standardy, testování, kvalifikace a normy by jejich optimalizování, snížení či úplnému zrušení mělo na vzájemný obchod a investice ještě větší pozitivní dopad. V této souvislosti si také aktéři a zastánci dohody slibují posílení vlivu na globální scéně a to i v oblastech jako jsou demokracie, svoboda nebo životní prostředí.

Pro Českou republiku, která je malou otevřenou tržní ekonomikou, silně proexportně orientovanou a postavenou na ideji volného obchodu, může být tato dohoda výhodná. Zahraniční trhy na území Spojených států amerických jsou pro naši zemi v pořadí druhými nejvýznamnějšími (mimo země EU). Dalším důležitým motivem, který by české podniky mohly přijímat jako výhodu plynoucí z budoucí smlouvy je skutečnost, že větší poptávka u exportně orientovaných firem má kladný dopad na zvýšení poptávky také u jejich subdodavatelů.

Zastánci této obchodní dohody, jejíž společná vyjednávání započala v roce 2013, velmi často argumentují přínosy a optimistickými predikcemi ve vztahu k daným ekonomikám i celosvětovému hospodářství. Stejně tak ale zdůrazňují existenci jedinečné příležitosti uzavřít bezprecedentně nejvýznamnější bilaterální dohodu v historii a apelují na možnost tímto způsobem opět měnit globální a zahraniční politiku na světové úrovni ve všech jejích důsledcích.

1 Cíl práce a metodika

Hlavním cílem této práce je zhodnocení vlivu přijetí transatlantické dohody o obchodu a investicích na zahraniční obchod České republiky. Diplomová práce se zaměří na analýzu dopadu členství v zóně volného obchodu, na chování vyvážejících a dovážejících firem a bude zkoumat možné dopady přijetí této smlouvy na objem exportu a importu a celkovou strukturu zahraničního obchodu. Pro komplexnost a rozsáhlost samotného hlavního cíle byly stanoveny cíle dílčí, skrze jejichž naplnění zároveň dosáhneme i cíle celkového. Jednotlivým dílčím cílům je přizpůsobena i struktura diplomové práce.

Prvním dílčím cílem je identifikace potenciálních dopadů členství v zóně volného obchodu při rozhodování vyvážejících a dovážejících firem. K naplnění tohoto cíle poslouží studium souvislostí a problémů, které se týkají vstupu a členství v zóně volného obchodu. Za tímto účelem budou více přiblíženy možné obchodní uskupení, ať už globálního, nebo regionálního charakteru. Dále bude popsána celní politika, s ní spojené tarifní překážky a pozornost bude věnována také netarifním překážkám vzájemného obchodu. Přiblížena bude i platební bilance a její schopnost poukazovat na důležité skutečnosti a charakteristiky týkající se zahraničního obchodu. Zdrojem čerpaných informací bude odborná domácí a zahraniční literatura a dále vhodné vědecké a výzkumné práce zabývající se touto problematikou a příslušné studie.

Druhým dílčím cílem je kvalitativní analýza zaměřená na dopady členství v zóně volného obchodu z pohledu objemu a struktury zahraničního obchodu České republiky. K naplnění druhého cíle bude sloužit podrobněji analýza vzájemné obchodní výměny zaměřená na objem, hodnotu a druhové členění v oboustranném porovnání pro Českou republiku a Spojené státy americké sledované od roku 2010 do současnosti. Dále bude vyjádřeno, s jakým konkrétním tarifním zatížením se USA a ČR (respektive EU) musejí potýkat a v jakých oblastech obchodu. Následně se práce zaměří na popis konkrétních netarifních opatření stojících v cestě volného obchodu. Jako zdroj informací pro tuto kapitolu poslouží převážně volně přístupné databáze a také vydávané periodika a ročenky Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, Českého statistického úřadu, institucí americké a české vlády a další domácí i zahraniční studie.

Třetím dílčím cílem je kvantitativní zhodnocení vlivu členství v zóně volného obchodu na zahraniční obchod. K naplnění posledního cíle bude využita regresní analýza. Za tímto účelem bude vytvořen model, na kterém bude prokázána závislost vlivu členství České republiky v Evropské unii, představující volnou obchodní zónu na obrát zahraničního obchodu. Metoda regresní analýzy, volba proměnných a zdroje dat budou následně přiblíženy v navazující podkapitole.

Postupnému seřazení jednotlivých dílčích cílů odpovídá i řazení kapitol diplomové práce, ve kterých se setkáme s přiblížením problematiky a shrnutím podstatných informací, zásad, skutečností a faktů. To vše nám v uceleném logickém

rámci pomůže dospět až na úplný závěr a dostačujícím způsobem naplnit hlavní požadavky celé práce.

1.1 Metodika

Diplomová práce zkoumá vliv přijetí transatlantické dohody o obchodu a investicích na zahraniční obchod České republiky z několika úhlů pohledu a naplnění dílčích cílů si žádá různé metody práce. Je to dáno také komplexností tématu a snahou dostatečným způsobem celou problematiku obsáhnout. Proto bude využito několika následujících metod vědecké práce.

Pro teoretickou část této práce a poskytnutí odpovědí k naplnění druhého dílčího cíle byla využita převážně metoda kvalitativní analýzy, která je spojena s induktivním přístupem vycházejícím z konstruktivismu. Tato metoda se zabývá daty kvalitativního charakteru a zahrnuje v sobě popis a interpretaci problému. Její podstatou je vytvoření komplexního a celostního pojetí problematiky. Kvalitativní analýza je pro účely této práce doplněna ještě o metodu komparativní, která navazuje na předešlý popis při vzájemném srovnání jednotlivých ekonomických ukazatelů České republiky a Spojených států amerických vztahujících se k vzájemnému obchodování a sledovaným investicím. V práci budou v této souvislosti využity ukazatele podílu, rozdílu a podíl dvou hodnot téhož ukazatele (indexu). Metoda kvalitativního výzkumu byla zvolena pro svoji výhodu umožňující získat podrobný popis a možnost hledání daných souvislostí. Nevýhodou však zůstává, že takto získané poznatky nemusejí být zobecnitelné, jak uvádí Molnár (2012).

Pro závěrečnou část praktického zaměření této práce byla využita metoda kvantitativní analýzy, pro kterou je charakteristický deduktivní přístup. Vychází z pozitivismu, zpočátku formuluje hypotézu odvozenou od problému samotného na základě teorie a pomocí již známých faktů tuto hypotézu testuje. Relevantní data k tomuto využívaná mívají kvantitativní charakter. Za účelem kvantifikace vlivu členství v zóně volného obchodu budou na makroekonomických datech České republiky zkoumány dopady vlivu vstupu do EU na obrat zahraničního obchodu. Výhodou této metody je její matematická formulace a s ní související exaktnost, možnost vyvodit ekonomické závěry a dále také nezávislost na přesvědčení autora a snadná verifikovatelnost dat, což jsou všechno také důvody využití této metody. Je třeba zároveň upozornit i na nevýhody, jež souvisí s nutností redukovat zkoumanou realitu a fakt, že takto získané znalosti mohou být velice obecné (Liška, 2010).

V práci bude postupováno pomocí metody korelační a regresní analýzy za využitím softwaru Gretl a tabulkového editoru MS Excel. Korelační analýza nám poskytuje informaci a směru a těsnosti symetrické lineární závislosti mezi dvěma pozorovanými veličinami. Avšak nezjistíme nic o příčinné souvislosti, což je slabou stránkou této metody, uvádí Hušek (2007). Pro zjištění výsledků korelační analýzy slouží Pearsonův korelační koeficient, který vyjadřuje směr a intenzitu zjištěné závislosti.

Pro účely regresní analýzy bude sestaven vícerozměrný regresní model časových řad, který je schopen přesně kvantifikovat závislost mezi jednou závislou (vy-

světlovanou) proměnnou, kterou byl zvolen obrat zahraničního obchodu ČR a více nezávislými (vysvětlujícími) proměnnými, které jsou HDP, kurz české koruny k euru, míra nezaměstnanosti a členství v EU. Tato data byla získána z databáze ČSÚ. Nezbytné je však na základě teorie předem znát směr dané závislosti jednotlivých proměnných, neboť závislost popisovaná regresní analýzou je asymetrická. Je však třeba dbát, aby byly splněny všechny klasické předpoklady a mohly být odhady modelů považovány za nejlepší možné, čili nestranné, maximálně vydatné, konzistentní a normálně rozdělené. To ovšem znamená i jisté úskalí této metody, které bude případně vyžadovat vstupující proměnné vhodně upravit.

2 Současný stav řešené problematiky

V této kapitole zaměřené na studium souvislostí a problémů souvisejících se vstupem a členstvím v zóně volného obchodu se nejdříve zaměříme na přiblížení podstaty připravované dohody TTIP a charakterizování současného světového obchodního řádu. V této souvislosti bude přiblížen princip mezinárodního obchodu a liberalizace s jejími jednotlivými podobami, kterými jsou multilateralismus, unilaterálníismus a regionalismus. Dále popíšeme zónu volného obchodu a zaměříme se na její vymezení vůči WTO. Následně budou zmíněny přínosy volného obchodu a charakterizovány aktuální překážky, se kterými se volný obchod může potýkat. Zahrnuto bude i pojednání o zahraničních investicích a s nimi související platební bilanci. V závěru poté přiblížíme vymezení teritoriální a komoditní strukturu zahraničního obchodu a vysvětlíme princip komparativní výhody.

2.1 Transatlantické obchodní a investiční partnerství

Transatlantické obchodní a investiční partnerství je obchodní dohodou, kterou vzájemně vyjednávají Spojené státy americké a Evropská unie, kterou zastupuje Evropská komise. Je zaměřena na liberalizaci vzájemného obchodu a odstranění cel, snížení byrokracie a vytvoření lepších podmínek pro investice, což by mělo usnadnit jak prodej, tak i nákup zboží a služeb na obou stranách Atlantiku a zároveň by to mohlo být pozitivním a vítaným impulzem pro obě ekonomická uskupení (European commission, 2015).

Pro Česko republiku, jako malou otevřenou ekonomiku, úspěšně integrovanou do vnitrouniijního trhu, ze kterého velmi profituje, může z připravované dohody TTIP plynout řada benefitů. Slibovaný je vyšší obrat zahraničního obchodu, který může mít pozitivní vliv na celkový růst produkce. Pro Českou republiku by proto bylo velice vhodné prosazovat do dohody zahrnutí těch sektorů hospodářství, které si vymezila jako prioritní a ve kterých se již teď dosahuje vývozního úspěchu. Z hlediska toku zahraničních investic, je pro Českou republiku atraktivní především očekávání vyššího přílivu přímých zahraničních investic. A to zejména do těch sektorů českého hospodářství, které generují vyšší přidanou hodnotu. Příležitost pro podnikatelský sektor se nachází v posílení konkurenceschopnosti a velmi pozitivní aspekty může eventuální dohoda přinést i malým a středním podnikům, pro které znamenají především bariéry netarifního charakteru mnohem větší omezení a jsou více limitující (CES, 2015).

Dle studie IFO Institutu by růst HDP Evropské unie mohl v průměru dosáhnout až 3,9% a ve Spojených státech by se reálný příjem mohl zvednout až o 4,9%, přičemž přírůstek celosvětového bohatství byl vyčíslen na 1,6% (Felbermayr, 2014). Stejně tak přínosný dopad je slibován pro export, který by se v celé EU měl zvýšit až o 6%. Z hlediska České republiky není bez zajímavosti slibovaný růst exportu automobilů vyrobených v EU do USA s nárůstem až 149% jak uvádí Francois ve studii Londýnského centra pro výzkum ekonomických otázek Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment (2013).

Je důležité také konstatovat, že smlouva TTIP není pro EU aktuálně jedinou obchodní dohodou, na které v současné době pracuje a stejně tak ani není jedinou připravovanou dohodou globálně. Jak v oblasti východní Asie, tak i na obou stranách Atlantiku se aktuálně pilně pracuje a jedná o celé řadě dalších dohod. Jejichž případná ratifikace může více či méně ovlivnit i dopady dohody TTIP na Evropskou unii, respektive Českou republiku (Rezková et al, 2016).

2.2 Základní rysy nového světového obchodního řádu

S příchodem 21. stoléní jsme svědky stále sílící změny obchodního řádu, vzhledem k jeho rysům, na které jsme byli zvyklí a které se po několik předchozích desetiletí utvářely. O nárůstu regionalismu svědčí nejen počet uzavřených a fungujících regionálních obchodních dohod, ale také růst samotného objemu a hodnoty zboží a výrobních faktorů, které jsou regionalismem nějak ovlivněny. Je zřejmé, že tato forma liberalizace světové obchodní výměny v poslední etapě vývoje světové ekonomiky, získává stále na svém významu více než kdykoliv předtím, přibližuje Šterbová (2013).

Oproti všeobecně sledovanému trendu nárůstu Hrubého domácího produktu a objemu mezinárodního obchodu spolu s růstem obchodu službami a kapitálovými toky, jsme svědky změny v relativní váze ekonomik, které jsou zapojeny do globálního hospodářského systému. Ještě v 90. letech 20. století bylo centrum globální ekonomiky postaveno na klasické triádě Ameriky, Evropy a Japonska s jejich společným 70% podílem na celosvětovém obchodu. Nyní jsme však svědky postupného přesunu tohoto globálního ekonomického těžiště směrem do Asie, konkrétně do východní a jihovýchodní části, a nárůstu podílu světového obchodu ve prospěch ekonomik, které v nedávné historii zažili až neuvěřitelný růst (Cihelková, 2012).

Krugman (2012) konstatuje, že globální ekonomika a mezinárodní obchod prošel spoustou fází, ohromných změn a krizí, které jej formovali a pomáhali spoluutvářet, základní principy a podstata popsána již v první polovině 19. století Davidem Ricardem se nezměnila a stále platí. Zdroje moderního obchodu se stávají mnohem více kritickým faktorem, především když hovoříme o lidských zdrojích a zdrojích, jež jsou efektem lidské činnosti jako nejrůznější podoby strojů, zařízení a také kapitálu. V současné době jsou pro mezinárodní obchod mnohem významnější, než zdroje přírodní. Jednoduše logika a základní ekonomické modely vyvinuté již dávno, jsou stále klíčové k pochopení zákonitostí a nezbytností mezinárodního obchodu v 21. století.

2.3 Mezinárodní obchod

Samotný pojem mezinárodní obchod je popisován jako souhrn zahraničně obchodních aktivit dvou a více států a více národních ekonomik. Jedná se tedy o součet dvou a více zahraničních obchodů. Prvním pojetím je přeshraniční koncept (cross border), který lze definovat přechodem zboží přes státní hranici a to bez

ohledu na ekonomickou příslušnost kupujícího a prodávajícího. Tento koncept v sobě odráží ztotožnění státu a národní ekonomiky. Druhým je koncept národní, někdy též označován jako koncept změny vlastnictví nebo koncept přidané hodnoty (trade in value added). V tomto pojetí je za zahraniční obchod považován obchod mezi rezidenty a nerezidenty zkoumané země a to bez ohledu na státní hranice. Tento koncept v sobě lépe odráží změny, se kterými se v současné době potýká světová ekonomika, jak blíže popisuje Štěrbová (2013). V případě, kdy ve struktuře celkového vývozu a dovozu převažují stejné skupiny zboží a služeb, jedná se o vnitrodvětvový obchod a naopak v případě, kdy je struktura dovozu a vývozu odlišná, hovoříme o meziodvětvovém obchodě, dodává Svatoš (2009).

Dle Kučery (2013) je v této souvislosti třeba upozornit na rozdíly mezi výslednou hodnotou vývozu a dovozu při využití národního pojetí nebo užití pojetí přeshraničního. V takovém případě vzniknuté rozdíly tvoří obchody mezi rezidenty a nerezidenty ve vnitřním trhu dané ekonomiky a takzvaný kvazi-tranzit.

2.3.1 Liberalizace v mezinárodním obchodě

Liberalizací rozumíme svobodné a dobrovolné zapojení země do mezinárodní obchodní výměny s cílem zvýšit spotřebovávané množství statků v domácí ekonomice a tím zapříčinit růst blahobytu. Na výhody liberalizace obchodní výměny a s ní související skutečnosti upozornil již David Ricardo ve své knize Zásady politické ekonomie a zdanění (1956) ve svém modelu komparativních výhod. V něm se snažil vysvětlit podstatu toho, že každá země má jistou (komparativní) výhodu v produkci nějakého statku. Argumentuje, že dokonce i ta nejzaostalejší země je schopna minimálně jeden výrobek produkovat levněji, než země ostatní. Uvádí, že na tyto výrobky by se měla dále zaměřit a specializovat. Naopak produkci ostatních výrobků, u kterých není vlastníkem komparativní výhody, by měla omezit a nejlépe zastavit. Na celém modelu dále dokládá, že držení se výše uvedených zásad bude pro danou zemi znamenat rozšíření spotřebních možností, urychlení ekonomického růstu, rozvoje a v konečném důsledku také v obou zemích zvýšení blahobytu, jak zmiňuje Salvatore (2004).

Stiglitz (2005) blíže popisuje skutečnost, že v liberalizaci celého mezinárodního prostředí můžeme nalézt spoustu pozitiv, která ovlivňují ekonomické prostředí uvnitř států samotných, z nichž můžeme uvést tyto následující. Fakt otevření potenciálních zahraničních trhů má za důsledek zvýšení poptávky po zboží, které je vyráběno domácími firmami a to jim umožňuje uskutečňovat výnosy z rozsahu při působení na více trzích. Dalším aspektem je možnost snížení ceny vstupů produkce, čímž klesají její náklady. A v neposlední řadě také skutečnost reálné zahraniční konkurence vyvíjí na firmy pozitivní tlak ke zvyšování efektivnosti domácí produkce.

K uvedeným lze ještě připočítat rozšíření sortimentu domácích firem v důsledku koncentrace výroby. A pozitivním aspektem může v důsledku také být odchod určitých firem z odvětví, které nebyly schopny efektivně fungovat pod silným tlakem konkurence a své aktivity musely ukončit. V dlouhodobější perspektivě tento stav lze popsat tak, že domácí výrobci čelící zahraniční konkurenci musí zvýšit

svou efektivitu inovacemi a zavedením nových technologií nebo jsou z trhu vytlačeni. Buďto musejí projít podstatnou restrukturalizací nebo úplně zaniknou (Cihelková, 2012).

Dále se zaměřuje na doprovodné jevy liberalizace, které pochopitelně mohou mít i negativní efekty, jenž do jisté míry souvisí s již uvedenými okolnostmi a skutečnostmi. V krátkodobém časovém horizontu může již zmíněný zánik nekonkurenceschopných firem vést ke vzniku nezaměstnanosti ať už v daném odvětví, nebo někdy i v celém regionu, v nejhorších případech i celém státě. To by však mělo být na druhé straně vyváжено růstem těch odvětví dané ekonomiky, která z růstu exportu těží a jsou schopná se zahraniční konkurencí držet krok a ze situace těžit a přeměnit ji ve svoji příležitost. Jednoznačný a dlouhodobý negativní dopad mohou mít v tomto ohledu špatně zvolená hospodářskopolitická opatření, která mohou vést ke snížení efektivnosti fungování celé ekonomiky, což se promítne v poklesu makroekonomických ukazatelů HDP a HDP/obyvatele.

Ve skutečnosti se setkáváme velmi často s obavami z krátkodobých negativních efektů, které převáží potenciální možnost efektivity v dlouhém období. Tomu je následně přizpůsobeno i počínání vlád a to i vyspělejších zemí, které pomocí hospodářskopolitických opatření brání určitá odvětví. Jako příklad můžeme uvést nejčastěji zmiňovanou textilní a zemědělskou výrobu. A to i přes fakt, že důsledek těchto rozhodnutí připravuje nejen své občany, ale i jejich zahraniční partnery o možnost růstu vzájemného ekonomického blahobytu. Nástroj, kterými jsou tyto kroky podniknuty, jsou tarifní a netarifní opatření, kterými se budeme zabývat později.

Otevřenost ekonomiky vzhledem k okolnímu světu lze poměřovat mnoha metodami, jednou z nejčastěji uváděných a stejně tak využívaných je způsob založený na vyčíslení poměrových ukazatelů vývozu k HDP a dovozu k HDP. I přesto, že jej využívá například i organizace OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development, Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj), je třeba upozornit na problematiku obtížné interpretovatelnosti, jelikož v rámci popsání metody dochází k porovnání dvou neporovnatelných veličin. Problém je v tom, že v případě HDP operujeme jen s nově vytvořenou hodnotou ekonomiky vyjádřenou v tržních cenách, kdežto v případě dovozu a vývozu operujeme u zboží a služeb s hodnotou celkovou (Kučera, 2013).

Liberalizaci soudobé světové ekonomiky můžeme pozorovat v několika úrovních. Hovoříme o multilateralismu, unilateralismu a regionalismu. Tyto tendence se projevují do jisté míry zároveň a stejně tak spolu i souvisí a navzájem se doplňují.

2.3.2 Multilateralismus a unilateralismus

Multilateralismus je v současnosti jednoznačně ztělesněn existencí, aktivitami a principy Světové obchodní organizace (World Trade Organization, WTO). Prvním významným znakem procesu multilaterální liberalizace byl vznik Všeobecné dohody o clech a obchodu v roce 1947, který reagoval na skutečnosti a dopady silných protekcionistických kroků a opatření z doby obou světových válek i období

meziválečného. V důsledku čehož později vznikl GATT (General Agreement on Tariffs and Trade - Všeobecná dohoda o clech a obchodu), který byl předchůdcem dnešní podoby WTO. S existencí a fungování Světové obchodní organizace je neodmyslitelně spjata i Světová banka a IMF (International Monetary Fund, Mezinárodní měnový fond), jak uvádí Rozehnalová (2010).

Protože aktivity a důsledky obchodních politik spojených s multilateralismem vedoucí k uvolnění překážek na hranicích národních států mohou mít i vážné a negativní důsledky, vždy je snahou naplnit následující tři principy. Podle zásady samotné liberalizace, kdy by jednotlivé účastnické země neměly nijak zvyšovat existující bariéry pro volný pohyb ekonomických aktivit a produkce přes hranice. Další je zásada nediskriminace, jež vyjadřuje požadavek, aby se ve všech zemích dostalo ekonomickým subjektům stejného zacházení. Konkrétněji je tento princip přiblížen tzv. národním zacházením, což znamená, že s cizím ekonomickým subjektem by nemělo být zacházeno hůře, než je tomu s domácími ekonomickými subjekty. S tím se pojí i zásada doložky nejvyšších výhod, která zabezpečuje, že snížení či odstranění překážek mezi dvěma a více členskými zeměmi se automaticky vztahuje i na ostatní členské země. Poslední důležitou zásadou je princip konsolidace, který má zajistit, aby výsledkem vzájemných jednání bylo vždy zlepšení stávajících obchodních podmínek, čili aby v důsledku multilaterálních vyjednávání nedošlo ke zhoršení již existujícího stavu (Majerová, 2011).

Unilateralismus je oproti tomu podobou liberalizace na úrovni národní, jehož snahou je zapojení zemí efektivněji do světové a zejména regionální ekonomiky, což je považováno za základní a klíčový faktor ekonomického růstu. Svou významnou roli sehrála tato modifikace odstraňování obchodních bariér ve světové ekonomice především na počátcích procesu liberalizace a jako příklad může být uvedeno tehdejší obchodně hospodářské spojení Spojených států amerických a Japonska v době po druhé světové válce. Velikou nevýhodou unilateralismu je však jeho selektivní pokrytí jen určitých sektorů ekonomiky, což vede k pozitivním důsledkům liberalizace jen v některých odvětvích. Jsou to ty oblasti, ve kterých je domácí ekonomika na globálně konkurenceschopné úrovni anebo odvětví, ve kterých je domácí produkce zastoupena výrazným způsobem. V realitě jsme svědky unilateralismu nejčastěji v těch odvětvích, ve kterých si daný stát je jednoznačně jist svou konkurenční výhodou a neriskuje tedy ohrožení svých firem, jak uvádí Majerová (2011).

2.3.3 Regionalismus a zóna volného obchodu

Varadzin (2013) regionalismus charakterizuje následným výčtem obchodních uskupení na základě regionální integrace, která mohou nabývat těchto různých forem. Z určitého pohledu můžeme první dva stupně charakterizovat spíše vzájemnou spoluprací, než integrací institucionalizovanou. Jsou jimi regionální fórum a státem podporovaná regionální integrace. V praxi takovou spoluprací představuje například dohoda mezi státy na snížení cel, ne však jejich odstranění, a to jen pro konkrétní komodity. U ostatních produktů zůstávají pro obchodování tarifní i netaarifní překážky beze změny stejně jako obchodní politika vůči třetím zemím. Ve své

podstatě se jedná o podobu preferenční obchodní dohody (Preferential Trade Agreement, PTA), které má například Evropská unie a Česká republika uzavřené s řadou rozvojových zemí.

Dalšími formami již formalizované (institucionalizované) regionální integrace je **Zóna volného obchodu**, někdy též označovanou jako pásmo volného obchodu, které je nejnižším stupněm regionální integrace ve své skutečné podobě, kdy dochází k cílenému odstraňování překážek pohybu zboží. K redukci tedy nedochází jen u cel samotných, ale zejména u překážek netarifních. Důležitým aspektem však zůstává, že vůči třetím zemím si každá ze zúčastněných zemí zachovává svou vlastní vnější ekonomickou a obchodní politiku. Ne vždy je ovšem v reálném světě dosaženo zóny volného obchodu plně se všemi jejími výše popsány charakteristikami. Ve skutečnosti nabývají pásma volného obchodu řady omezení v jednotlivých odvětvích a sektorech pro určité subjekty.

Další formou je **celní unie** se stejnými charakterizujícími vlastnostmi. Odlišností a dalším krokem k dokonalejší vzájemné integraci je však i společné smluvené vystupování proti nečlenským zemím v oblasti celní a obchodní politiky. Nejdříve tedy dojde k ujednání a ustanovení podmínek a až poté mohou produkty ze třetí země vstoupit na jednotlivé trhy. Jinými slovy jde o model, kdy je proti nečlenským státům uplatňována jednotná celní sazba na které se předem dohodnou členové celní unie. Ve světě nalezneme příklad v Evropské unii, jako skutečné celní unie.

V případě **Společného trhu** je k předchozím charakterizovaným stupňům integrace přidána navíc ještě možnost volného šíření produkčních faktorů, kterými jsou práce a kapitál, což znamená, že lidé mohou volně podnikat ve kterékoliv zemi spadající do společného trhu anebo stejně tak svobodně cestovat za prací. Důležitým aspektem je, že podnikatelům a zaměstnancům z jiných zemí společného trhu je zaručeno zacházení podle stejných podmínek jako pro podnikatele, či pracující v domácí zemi. Jediným světovým příkladem tohoto uskupení je opět Evropská unie.

Hospodářská a měnová unie často splývají v jedno, protože jejich charakteristikou je integrace na základě vzájemné koordinace jednotlivých hospodářských politik členských států. Jde o politiku měnovou, fiskální, sociální a oblast právního systému. Volný pohyb zboží, lidí a kapitálu vyžaduje i spolupráci v oblasti legislativní. Ať už se jedná o zákony trestního práva, nebo zákony postihující zdravotní, důchodové a sociální pojištění. V důsledku jde o to, aby jedna členská země svou hospodářskou politikou nepoškozovala jinou členskou zemi. Ani Evropská unie, i přes silné snahy některých členských zemí a určitých politických sil nebyla doposud schopna dosáhnout integrace na této úrovni.

Úplná **politická unie** je poté chápána jako ideální dosažení všech již uvedených principů, zásad a naprostou součinností ve zmíněných politikách. V reálném světě jsme však doposud nebyli ničeho takové zatím svědky (Varadzin, 2013).

2.3.4 WTO a zóny volného obchodu

Zóny volného obchodu jsou z pohledu WTO chápány jako dohody mezi státy registrované podle článku 24 GATT a článku 5 GATS a splňující principy nejnižšího

stupně integrace (Urata, 2002). Možným důvodem preference mnoha států uzavírat tyto obchodní uskupení může být skutečnost, že tak jsou schopny snadněji postihnout ty specifické problémy, s nimiž se potýká daná ekonomika a které WTO neřeší (Matsushita, 2010).

V regionalistickém přístupu vytváření zón volného obchodu tak dochází v jisté míře k roztržtění snah o multilaterální liberalizaci a v konečném důsledku k vytváření několika ekonomických bloků. Dalším negativním aspektem zón volného obchodu je tzv. dominový efekt. Ten nastává v situaci, kdy státy, které nejsou zařazeny do spolupráce se vzniklou obchodní zónou, vytvářejí své vlastní ekonomické uskupení a vlastní obchodní blok. Se zónou volného obchodu je spojen i takzvaný „spaghetti bowl effect“, který označuje splet' množství zón volného obchodu, kde každá z nich má svá volná pravidla, uvádí Matsushita (2010). Další problematika zón volného obchodu může být ve formě skrytého protekcionismu, který je v rozporu se základními myšlenkami pravidel WTO. Ve svém důsledku proto mohou mít zóny volného obchodu negativní dopad na fungování WTO.

Přístup k WTO a zónám volného obchodu se liší, jak mezi politiky, tak mezi ekonomy a v současné době někteří zastávají názor, že narušuje systém WTO a vytváří tak konkurenční vztah mezi jednotlivými ekonomikami i velkými ekonomickými celky. Z pohledu WTO by tak mohla připravovaná dohoda TTIP stejně jako dohoda transpacifická (Transpacific Partnership, TPP) znamenat velikou ránu pro zásady liberalizace světového obchodu, přestože oba přístupy ve svém principu podporují volný trh a svobodný obchod (McKenna, 2013).

2.3.5 Přínos volného obchodu

Feenstra (2008) a Krugman (2012) současně vypočítávají, že přínos zahraničního obchodu je bezesporu větší efektivita, která s sebou přináší výhody zúčastněným zemím také díky celosvětově rozvinutým platebním systémům a bankovním aktivitám na mezinárodních kapitálových trzích, což v důsledku snižuje náklady transakcí. V mezinárodním obchodě však nedochází jen ke směně výrobků a služeb, ale také k významným nákupům a prodejm finanční aktiv ve všech podobách. Pro názornost bychom mohli všechny transakce a obchodní výměny, které probíhají mezi domácí a zahraniční ekonomikou rozdělit do tří kategorií.

Obchod, při němž dochází k výměně zboží a služeb za jiné zboží a služby. Přínosem této formy mezinárodního obchodu je zaměření se ekonomiky na takové aktivity, ve kterých dosahuje lepší efektivity produkce. Následně část tohoto výstupu může být proměněna za nákup importované produkce z jiných zemí. Dále obchod, při kterém se uskutečňuje výměna zboží a služeb za jiná aktiva. Příkladem může být rozvojová země, která prodává v zahraničí své dluhopisy, čímž si vypůjčuje finanční prostředky na nákup zařízení a produktů pro podporu svých domácích projektů a pracovních aktivit. V neposlední řadě také významnou kategorii, ve které se obchodují finanční aktiva za jiná finanční aktiva. Jde o vzájemné nákupy finančních aktiv, derivátů a státních dluhopisů vzájemně mezi zeměmi, které si tak ovlivňují jednotlivé účty svých platebních bilancí.

Feenstra (2008) dále uvádí, že pokud se zaměříme na přínosy mezinárodního volného obchodu pro malou ekonomiku, kterou blíže vymezíme tak, že je v porovnání s ostatními zeměmi, s nimiž obchoduje své produkty a služby podstatně menší, tak v takovém případě bude příjemcem ceny z pohledu světového trhu, na kterém bude čelit ustálené fixní ceně, na niž nebude mít vliv velikost její domácí poptávky a nabídky. Při shrnutí všech přínosů pozitivních a i negativních, které s sebou ponese popsaná situace, můžeme konstatovat, že celkový přínos bude ve výsledném součtu i pro malou ekonomiku pozitivní.

2.4 Překážky volného obchodu

Liberalismus můžeme definovat jako volný a svobodný obchod, tedy takovou hospodářskou politiku, při které dochází k postupnému odstraňování bariér celního i necelního charakteru. Oproti tomu ochranářství neboli protekcionismus má za cíl zabezpečit zvláštní ochranu pro domácí výrobce a zboží před konkurencí ze zahraničí, jak uvádí Janatka (2001). Výše zmíněné přístupy k hospodářské politice a možné kombinace nebo mírné modifikace provádějí vlády států pomocí soustavy obchodně politických nástrojů a opatření. Ty jsou z právního pohledu rozčleněny na nástroje autonomní, o jejichž uplatnění rozhoduje suverénně stát ze své moci, a dále nástroje smluvní, které jsou vázány mezinárodními dohodami a úmluvami. Nástroje pro regulaci mohou být tarifního nebo netarifního charakteru.

Problematiku protekcionistických opatření využitých v mezinárodním obchodě můžeme hodnotit i z pohledu jednotlivých vlád, které řeší velké dilema, jakou obchodní politiku zvolit a jaké hospodářskopolitické nástroje k tomu využít, aby co nejvíce zvýšili možné přínosy a zisky pro svoji zemi a zároveň pokud možno minimalizovali negativní dopady a ztráty na domácí ekonomiku (Feenstra, 2008).

Při výběru se dostávají do dilematu, které je někdy označováno jako vězňovo dilema, a to pro svoji podobnost situace, kdy jsou dva pachatelé chyceni, odděleně vězněni a jsou nuceni se rozhodnout, zda budou vypovídat proti svému komplici nebo ne a zároveň se snaží i kalkulovat dopad všech možných variant, pokud druhý komplic vypovídat bude či nikoliv.

V takovém případě však v reálné mezinárodní ekonomice nejčastěji dospějeme do situace nazývané Nashovo ekvilibrium, jak uvádí Sušovský (2010), kdy je pro obě země nejvýhodnější uvalit tarifní opatření a tím minimalizovat své ztráty, potažmo nedovolit druhé zemi, či ekonomice, aby dosahovala přínosů ze zahraničního obchodu na úkor země druhé. Ve výsledku je taková situace však špatná pro obě zúčastněné země. Řešením může být právě uzavření obchodní dohody, ze které budou profitovat obě země zároveň.

Tarifní překážky

Kárník (2012) definuje Tarifní překážky jako cla ve všech svých formách. Tedy obvyklé překážky zahraničnímu obchodu v podobě stanovených finančních dávek vybíraných ze zboží, které překročí hranici státu. Informaci o tom, jak silná je funk-

ce cla v určité zemi, nám poskytne celní incidence. Jde o průměrnou celní sazbu váženou statistickými údaji o dovozu jednotlivých druhů zboží.

Dále podrobněji popisuje členění podle účelu na clo finanční, někdy také nazýváno fiskální, jehož hlavním smyslem je získat přínos do rozpočtu státu. Dalším druhem cla je clo ochranné označované i jako protekcionistické s jasným cílem chránit domácí produkci, často ne příliš konkurenceschopnou. Jiným případem může být clo obchodně politické, pomocí něhož lze usměrňovat výrobce, a to nejen tuzemské, a dále jím docílit i požadované teritoriální a zbožové struktury zahraničního obchodu. Stejně tak lze mluvit i o clu ekologickém, jež je uvaleno se snahou zatížit produkty poškozující ve svém důsledku životní prostředí a naopak preferovat produkty, které jsou k přírodě šetrnější, jak uvádí Janatka (2001) shodně s Kárníkem (2012).

Pro celý svět je z pohledu cel optimem svobodný obchod. Přesto si však pomocí některé uvedené modifikace cla může stát polepšit a zvýhodnit své postavení na úkor státu jiného. Existuje však i takzvané optimální clo, jehož smyslem je docílení takového stavu, kdy pomocí zlepšení a vyjednání vhodných obchodních podmínek, celkový efekt z cla převyší ostatní ztráty s uvalením cla spojené. V případě, že však zahraničí začne podnikat protiopatření, začíná se roztáčet vzájemná intervenční spirála, jak uvádí Varadzin (2013).

Feenstra (2008) popisuje další důvod, proč jsou tarifní omezení v podobě cel používána, a tím je přínos pro domácí producenty. V mnoha případech vlády za pomocí hospodářskopolitických opatření spíše dbají přínosu pro producenty, čili firmy, podniky a jejich zaměstnance, čímž ovlivňují i politiku zaměstnanosti. A méně často ve svých rozhodnutích zohledňují přínos pro spotřebitele, neboť nárůst cen produkce se spíše projeví v celé ekonomice a tím pádem není tak jednoznačně znatelný.

Krugman (2012) dále uvádí, že pro zjištění účinku celních opatření zavedených s úmyslem protekcionismu se nejčastěji využívá procentní vyjádření ze změny ceny produkce, která by v dané ekonomice existovala, kdyby obchod probíhal volně. Aktuální tendencí většiny vyspělých ekonomik, je však spíše preferování jiných metod jako jsou exportní omezení a dovozní kvóty, které obecně nazýváme netarifní bariéry.

Netarifní překážky

Netarifní překážky zastupují širokou škálu překážek zahraničního obchodu, které nejsou formálně vyjádřeny v ceně, ale v důsledku se projevují omezením, někdy i úplným zastavením toků zahraničních produktů do dané země. Ke snížení klasických celních sazeb přispělo kromě existence a aktivit Světové obchodní organizace i řada smluv o snižování vzájemných celních sazeb. V tomto kontextu jsou proto netarifní bariéry velmi častým a využívaným nástrojem antiimportně orientované hospodářské politiky.

Důvodů k vytvoření těchto specifických bariér nebo jejich samotné existence vyjmenovává Varadzin (2013) několik. Například téměř úplná neúčinnost cla v

případě slabé elasticity poptávky po zahraniční produkci. Dále také situace, kdy elasticita zahraniční nabídky je neznámá a neexistuje s jistotou předvídaná budoucí reakce ekonomiky na zavedení cla. Také se může jednat o politické důvody, které neumožňují volit klasickou cestu ochranářství pomocí uvalení cel.

Netarifní bariéry mohou nabývat podoby administrativní. První velká skupina těchto nástrojů je přímo spjata s účastí států na zahraničně obchodních operacích. Mluvíme o nejrůznějších bojkotech, antiimportních zákonech, veřejném obstarávání služeb státními monopoly a ostatní jakoukoliv státní pomoc včetně subvencí. Další velkou skupinou opatření, která mají za úkol znesnadnit přístup zahraniční produkce na domácí trh je uplatnění nejrůznějších technických norem a standardů, včetně veterinárních a zdravotnických atestů. V reálných situacích se lze nezdědkou setkat s takovými požadavky, jejichž nesplnění má za následek neumožnění přístupu na daný trh, ačkoli se nejedná o zdravotní závadnost či technickou nebezpečnost při spotřebě. Poslední skupinou jsou taková opatření, která nutí dovozce zboží vybavit nejrůznějšími formalitami od celních až po konzulární úřady, což v důsledku způsobuje zpomalení oběhu zboží a dává jistou výhodu domácím výrobcům a producentům.

Krugman (2012) v této souvislosti dodává, že dalším způsobem k omezení zahraničního obchodu jsou formální překážky. Může se jednat o zvýšené náklady na dodání zboží, požadování složení finančních záloh, nebo vystavení potřebných dokumentů. Velmi často využitým nástrojem toho druhu jsou i opatření, která vedou k množstevnímu omezení. Ať už se jedná o dobrovolné omezení dohodnuté v rámci mezinárodních smluv, dopady v důsledku působení mezinárodních kartelů na daném trhu, nebo licenční smlouvy na výrobu, provoz či prodej.

2.5 Platební bilance a přímé zahraniční investice

Dle metodiky Mezinárodního měnového fondu je platební bilance definována jako statistický výkaz zachycující všechny ekonomické transakce, které ve sledovaném časovém období (nejčastěji se jedná o kalendářní rok, čtvrtletí nebo měsíc) proběhly mezi rezidenty (rozuměno devizovými tuzemci) a nerezidenty (rozuměno devizovými cizozemci) země, pro kterou je platební bilance sestavována (IMF, 2009).

Platební bilance mapuje vnější ekonomickou rovnováhu země a její hlavní role je informativní. Umožňuje nám snáz posoudit sepnutí domácí ekonomiky se zahraničím a určit velikost této vazby. Na základě údajů uvedených v platební bilanci, lze dělat závěry o průběhu a důležitosti jednotlivých dílčích procesů, ke kterým dochází mezi ostatními zahraničními ekonomikami a ekonomikou domácí. Pomocí toho lze z platební bilance vyčíst možnost případného rizikového vývoje, což nám poté umožňuje přijímat adekvátní opatření a změnu strategie, aby reakce domácí ekonomiky byla adekvátní k aktuálním událostem ve zbylém světě ekonomiky, jak uvádí Durčáková (2010).

Stejně tak můžeme platební bilanci chápat jako ekonomickou veličinu, která ovlivňuje další klíčové veličiny makroekonomie, jimiž jsou HDP, zaměstnanost,

devizový kurz, úroková míra a cena zboží a služeb. A stejně tak je i platební bilance zpětně ovlivňována těmito veličinami. Kromě toho s sebou přináší platební bilance velmi důležité informace pro rozhodování investorů a finančních manažerů. Dále také lze pomocí platební bilance předvídat kapacitu trhu u příslušné země, a to zejména v krátkodobém hledisku jak uvádí Durčáková (2010). Je třeba také zdůraznit, že i přes jasně danou metodiku zjišťování není možné všechny operace v praxi postihnout, a to jak z důvodu existence šedé ekonomiky, tak i nedokonalostmi spojenými s problematikou statistického zjišťování.

Na základě typů transakcí je platební bilance rozdělena do dvou celků, doplňuje Varadzin (2013). V první řadě se jedná o výkonové transakce, které měří hodnotu v souvislosti se zhotovením zboží a služeb a jejich zahraniční realizace. Zadruhé jde o transakce finanční odehrávající se na základě vlastnických práv a závazků. Z pohledu problematiky, kterou se zabývá tato práce, pro nás bude klíčový běžný účet platební bilance. Ten podává informaci o třech procesech, které probíhají mezi zeměmi. První proces zachycuje zapojení do mezinárodní produkce a spotřeby statků a mezinárodní dělbu práce. Další proces souvisí s důchody a jejich transfery na základě vlastnictví výrobních faktorů, využívaných na území konkrétního státu. Proto jsou zde zachyceny jak příjmy z domácích investic v zahraničí v podobě reinvestovaných zisků, úroků a dividend, tak i příjmy do domácích občanů zaměstnaných v zahraničí. Poslední třetí proces je spojen s chodem ekonomiky a informuje nás o transferech a převodech (Krugman, 2012).

Přímé zahraniční investice

Odlišností přímých zahraničních investic od portfoliových (nepřímých) investic je dlouhodobost ekonomických vztahů, formálně vyjádřena získáním rozhodovacích a vlastnických práv k danému zahraničnímu subjektu. Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj spolu s IMF definují přímou zahraniční investici, jako investici s dlouhodobým záměrem rezidenta jedné ekonomiky ve společnosti, která je rezidentem jiné ekonomiky. Nutnou podmínkou přímé zahraniční investice je právě existence dlouhodobého vztahu mezi společností s přímým investorem. Jinými slovy požadavek podstatného vlivu investora na chod společnosti, který je vyjádřen podmínkou minimálně 10% podílu na hlasovacích právech ve společnosti (IMF, 2009; OECD 2008).

V reálné ekonomice mohou být přímé zahraniční investice dále zkoumány z hlediska odvětvového, teritoriálního anebo druhového, jak blíže popisuje Srholec (2004). Na zahraniční investice se lze také dívat z pohledu směru pohybu investic, kde rozlišujeme přímé zahraniční investice v tuzemsku a přímé tuzemské investice v zahraničí. Mimo to lze rozlišovat i typ investovaného kapitálu na kapitál základní, ostatní kapitál a případně reinvestovaný zisk. Další úhel pohledu může být zaměřen na míru kontroly ze strany investora. Kromě toho lze na investora pohlížet i z pohledu jeho motivace, se kterou danou investici uskutečnil. S tímto se pojí i existující komparativní výhoda dané ekonomiky. Může jít o tradici výroby, nasycenost lokálního trhu, zajímavé privatizační projekty, přítomnost přírodních zdrojů nebo

cenu pracovní síly. To vše hraje roli v regionální a odvětvové struktuře přímých zahraničních investic.

Problematikou charakterizující determinanty přílivu přímých zahraničních investic do země se zabývala řada studií a byl vytvořen i nespočet modelů. Můžeme zmínit například model zkoumající přímé zahraniční investice v souvislosti s geografickou vzdáleností (Stein, Faude 2007). Dále studii zabývající se přímými zahraničními investicemi v evropských ekonomikách a jejich determinanty (Demekas et al, 2007) a (Bevan, Estrin 2004) nebo studii analyzující přímé zahraniční investice v ekonomikách střední a východní Evropy (Carstensen, Toubal, 2004). U všech byly za statisticky významné ukazatele na příliv zahraničních investic uvedeny následující determinanty a skutečnosti. Významnou roli hraje ekonomická vyspělost nejčastěji vyjádřena hodnotou HDP, dále hraje důležitou roli právní pojetí, které mají dané země společné, a za velmi důležité jsou v této souvislosti považovány také historické vazby, zejména koloniálního charakteru. Stejně tak lze stanovit i jisté negativní determinanty, jimiž jsou právě rozdíly v HDP jednotlivých zemí, vzájemná zeměpisná vzdálenost a s ní spojený časový posun. Podobně měla negativní vliv výše daně z příjmu pro právnické osoby a roli hráli i mzdové náklady, vyjmenovává Srholec (2004). K již uvedeným faktorům můžeme dále dle Durčákové (2010) ještě přiřadit i možnost využití levnějších výrobních podmínek, odbourání podstatné části nákladů spojených se zahraničním obchodem, snížení devizového rizika, možnost diverzifikace vstupů, výstupů a zisku a také následování obchodních partnerů.

S přímými zahraničními investicemi se velmi často pojí i výskyt nadnárodních firem, jejichž vznik je tradičně vysvětlován na základě principu OLI-teorému (Dunning, 2002), který tvrdí, že pro firmu musí investice v zahraničí znamenat výhody vlastnictví, výhody internacionalizace produkce a výhodu lokalizace. Tyto zmíněné výhody musí pro firmu existovat. Je to dáno tím, že podnikání v zahraničí je spojeno s vyššími transakčními náklady oproti podnikání v domácí ekonomice a z toho důvodu musí firmě přinášet dostatečně odpovídající výnosy. Podle Srholce (2004) je pro využití výhody vlastnictví třeba, aby firma byla majitelem specifického aktiva, jež jí poskytuje na zahraničním trhu konkurenční výhodu. V případě internalizace produkce musí pro firmu existovat důvod využití výhody vlastnictví daného aktiva interně oproti jeho licencování nebo vývozu. Proto je snahou a hlavním důvodem pro internalizaci produkce trvání výhody z vlastnictví daného aktiva, kterou má firma oproti konkurenci. Napříč světovou ekonomikou lze sledovat nadprůměrné hodnoty u nadnárodních firem především v následujících oblastech, které jsou jejich velikou výhodou, racionálním a pragmatickým argumentem jejich existence. Jedná se o vyšší intenzitu výdajů na výzkum a vývoj. Dále vyšší výdaje na marketing a produktovou diferenciaci, také vyšší podíl nehmotných aktiv na celkové hodnotě společnosti spolu s celkovou větší vývozní schopností a výnosy z rozsahu.

2.6 Teritoriální a komoditní struktura zahraničního obchodu

Mezi další významné ukazatele zahraničního obchodu dané země patří jeho rozčlenění na teritoriální a komoditní strukturu exportu a importu, která nám poskytuje charakteristiku o tom, jak je země zapojena v rámci mezinárodní dělby práce. Z toho lze vyvodit, které výrobky země produkuje a které naopak vyváží a také na které země je obchodně orientována. Dle Majerové (2011) rozumíme teritoriální strukturou zahraničního obchodu určení poměru teritorií či jednotlivých zemí na celkovém exportu, importu nebo obratu zahraničního obchodu v procentuálním vyjádření. Tento údaj je pro nás klíčový při určení cílových trhů, nebo naopak zjištění odkud do země proudí významná část zdrojů a produktů. Z velikosti hodnoty procentuálního vyjádření lze potom usuzovat i na závislost dvou ekonomik ve věci zahraničního obchodu. Vznik takovéto jednostranné závislosti však není z pohledu ekonomické stability a zahraničněpolitické suverenity země žádaný, zvláště pokud jde o země rozdílné ekonomické vyspělosti či velikosti. Hrozbou při přílišné závislosti je také potenciálně silné riziko šíření ekonomických problémů a poruch mezi takto propojenými zeměmi.

Označením komoditní struktura zahraničního obchodu rozumíme podíl jednotlivých komodit na celkovém objemu dovozu, vývozu anebo obratu dané země vyjádřených v procentech. Důležitým předpokladem pro takové vyjádření je však jednotné označení a rozřídění výrobku podle stejných pravidel za účelem společného srovnání. K tomuto účelu vznikly mezinárodní klasifikace. Na poli mezinárodního obchodu a jeho statistik se využívá standardně mezinárodně uznávaná klasifikace SITC (System International Trade Classification). Ta je v praxi nejčastěji členěna do úrovně oddílů, jak uvádí Kučera (2013). Ne ke všem účelům je však toto členění vhodné a i přes svoji rozsáhlost má také řadu nedostatků, především v rozřícení a seskupení zboží do jednotlivých tříd, které se proto někdy stávají nehomogenními a snižuje to jejich vypovídající schopnost (Nešvera, 2002). Další možností je harmonizovaný systém celní statistiky, vycházející z jednotné celní deklarace celního sazebníku. Zde je také přesně stanovena hierarchie a členění. Celní statistika v této systematice uvádí nejen informace o vývozu a dovozu a jejich hodnotě, ale také údaje o počtu kusů, případně jednotek a hmotnosti. Při hlubší analýze bychom však i u tohoto systému členění zjistili určité nedostatky, které mají za následek možné zkreslení (Nešvera, 2002; Kučera 2013).

Skladba mezinárodního obchodu vykazuje v posledních letech dle Krugmana (2012) následující tendence. Ze všech oblastí, které zahrnuje zahraniční obchod má největší podíl produkce zpracovatelského a především strojních odvětví. Další významný podíl má obchod se službami všeho druhu, následovaný produkty těžebního odvětví, jako jsou fosilní paliva a nerostné suroviny. Zemědělská produkce má s postupující dobou tendenci svůj díl na zahraničním obchodě stále zmenšovat.

Komparativní výhody

S konceptem komparativní výhody, porovnávajícím, jak si daná ekonomika stojí, ve srovnání s jinými zahraničními, přišel poprvé v roce 1965 maďarský ekonom Belassa. Navrhuje, aby se výkonnost ekonomiky porovnávala a měřila pomocí její exportní výkonnosti, protože uvádí, že již ta v sobě zahrnuje informace o rozdílech v necenových faktorech a relativních nákladech. Z této úvahy vychází tvrzení, že komparativní výhody budou určovat exportní strukturu. A bude-li splněn i předpoklad stejných spotřebních zvyklostí, budou relativní výhody stanoveny poměrem exportu a importu (Balcarová, 2006).

Proto byl sestrojen nástroj, který vyjadřuje podíl dané skupiny zboží na celkový vývoz země a podílu dané skupiny zboží na světový vývoz. Označení této metody představuje zkratka RCA (Revealed Comparative Advantage – projevovaná komparativní výhoda). Ještě dodejme, že měření vývozu vztahujícímu se k celému světu, lze použít i modifikaci, kde je poměr počítám jen k určité skupině států. Tím získáme relativní výhodu v poměru přímo k tomuto uskupení a ne k celému světu, což může být v určitých případech žádoucí (Majerová, 2011).

$$RCA = (X_{ij}/X_{it})/(X_{nj}/X_{nt}) = (X_{ij}/X_{nj})/(X_{it}/X_{nt}) \quad (1)$$

V uvedené rovnici představuje písmeno X export, index i danou zemi, index j určitou komoditu (nebo celé odvětví), index t sadu komodit (respektive celé odvětví) a index n sadu zemí (případně celý svět). Výsledná hodnota výpočtu nám poté poskytuje informaci, zda ekonomika disponuje určitou komparativní výhodou v daném odvětví, či nikoliv. V případě hodnoty větší než 1, se komparativní výhoda projevila, pokud však je hodnota nižší než 1, dochází k tzv. komparativní nevýhodě.

2.7 Shrnutí literárního přehledu

V této kapitole jsme se zaměřili na studium souvislostí a problémů, které se ve svém důsledku dotýkají nejen mezinárodního obchodu v dnešním globálním světě obecně, ale především vstupu a členství v zóně volného obchodu. Pro identifikaci potenciálních dopadů členství v zóně volného obchodu na rozhodování vyvážejících a dovážejících firem shrňme následující uvedené poznatky, které vyplývají z literárního přehledu a poslouží nám jako základ pro další část práce.

V souvislosti s dohodou TTIP je velmi důležitá sama změna světového obchodního řádu, který se neustále mění se silící tendencí k regionalismu a dohodám v tomto konceptu uskutečňovaných. Jako základní princip a podstata zóny volného obchodu bylo zmíněno cílené odstraňování překážek volného obchodu, tedy cel a netarifních bariér. Důležitým aspektem, nejen pro vyvážející a dovážející firmy, je fakt, že v souvislosti se členstvím v zóně volného obchodu si daná země po nechává vlastní hospodářskopolitická opatření vůči třetím zemím. Dále bylo uvedeno, že multilateralismus, jako významný proces liberalizace je spjat s WTO a s ní související následné dohody o clech a obchodu GATT, což vedlo v minulosti k uvolnění

množství překážek v mezinárodním obchodu. V tomto kontextu však byla zmíněna problematika vytváření zón volného obchodu, které jsou v jistých aspektech v rozporu s pojetím a zásadami svobodného obchodu WTO, což může mít v důsledku vzájemný negativní vliv nejen na státy samotné, ale především na státy sousední či globální ekonomiku.

Přínosem pro tuto práci a základem pro další kapitulu je pak především zdůraznění vlivu komparativní výhody, která je stále více využívána, s rozšiřující se liberalizací mezinárodního obchodu. Při jejím úspěšném využití může být následkem rozšíření spotřebitelských možností, ekonomický růst, rozvoj a zvýšení blahobytu. Komparativní výhoda je také pro rozhodování vyvážejících a dovážejících firem naprosto klíčová. Nabízí firmám srovnání, jak si stojí v porovnání s jinými ekonomikami. A právě komparativní výhoda bude do značné míry určovat exportní strukturu ekonomiky a tím ovlivňovat vyvážející firmy. Navíc komparativní výhody hrají důležitou roli i při motivaci zahraničních investorů, což dále ovlivňuje strukturu jejich investic v dané ekonomice.

Mimo to bylo v souvislosti s otevřením zahraničních trhů zmíněno množství příležitostí, které vzniká pro firmy. V důsledku nárůstu poptávky po produkci domácích firem, mohou tyto firmy realizovat výnosy z rozsahu. Dále ovlivnění domácích firem světovou konkurencí v tomto kontextu vede ke zvýšení jejich efektivnosti a dalšími pozitivním dopadem může být rozšíření výrobního sortimentu v důsledku koncentrace výroby a zvyšování efektivnosti a inovativnosti firem.

Toto otevření zahraničních trhů, které by nastalo v případě platnosti dohody, může mít na domácí firmy i negativní dopady v podobě odchodu některých firem z odvětví a jejich zániku, a tím i vznikem nezaměstnanosti. Lze však předpokládat, že se takovýmito dopadům budou chtít firmy vyhnout a proto touto hrozbou bude ovlivněno i jejich rozhodování. Bylo však uvedeno, že se jedná o firmy, které nefungují efektivně, nejsou schopny restrukturalizace nebo patří do odvětví, které není schopno se světovou konkurencí držet krok. Proto se v důsledku jedná o vyčištění trhů, které přispívá celkové efektivnosti ekonomiky a je její neodmyslitelnou součástí.

Překážky volného obchodu jsou pro rozhodování vyvážejících a dovážejících firem naprosto zásadní a musejí jim přizpůsobovat svá rozhodnutí, vývozní a dovozní strategie. Značně je rozhodování firem ovlivněno výší cel. Avšak jako velmi podstatný faktor v rozhodování především vyvážejících firem, byly uvedeny netaarifní bariéry, které jsou pro firmy a jejich rozhodování nejvíce směrodatné. V této souvislosti by připravovaná dohoda mohla přinést veliké zlepšení vzájemné obchodní výměny s očekávaným pozitivním dopadem na dovážející, ale především vyvážející firmy. Proto se v další kapitole také budeme soustředit na bližší vyjádření těchto bariér, které stojí v cestě volného obchodu.

Pro další část práce bude také důležité zaměřit se na platební bilanci, která posuzuje sepětí domácí ekonomiky, respektive domácích podniků, se zahraničím a mimo to ovlivňuje další makroekonomické veličiny dané ekonomiky, které se v důsledku přímo týkají všech domácích obchodujících a podnikajících subjektů. Dále také přináší platební bilance důležité informace o rozhodování investorů a fi-

nančních manažerů jednotlivých firem. Cílem naší pozornosti v další kapitole bude především běžný účet platební bilance.

Pro rozhodování firem obchodujících se zahraničím, ať už dovážejících nebo vyvážejících, je velmi důležitá také teritoriální struktura, která pomáhá určit důležité a klíčové trhy. Dále pomocí teritoriální struktury zahraničního obchodu můžeme určit, odkud a kam proudí významná část produkce a zdrojů právě domácích firem. Stejně tak lze i z velikosti hodnoty usuzovat na vzájemnou závislost ekonomik. Obdobně bude pro následující část práce důležité i uvedené členění jednotlivé obchodované produkce v rámci komoditní struktury zahraničního obchodu, což pomáhá firmám obchodujícím se zahraničím napovědět, na které produkty se mohou zaměřit. Proto se také v následující kapitole zaměříme i na komoditní strukturu, která souvisí s výše zmíněnými komparativními výhodami, jež jsou velmi směrodatné pro obchodní výměnu.

Přínosem literární rešerše je také zjištění, že v dnešní době jsou stále více cennější lidské zdroje, lidský kapitál a produkty vytvořené jejich přičiněním, což můžeme označit za přidanou hodnotu. Na základě toho se také dále zaměříme na nalezení konkrétních důkazů přidané hodnoty v souvislosti zahraničního obchodu ČR. Velmi zásadní pro tuto práci je také uvedené tvrzení, že dopad volné obchodní zóny pro malou ekonomiku, která je na světovém trhu příjemcem ceny, bude i tak ve výsledku pozitivní.

Všechny výše uvedené souvislosti nám jednoznačně ukazují, na co se především zaměřit v další části práce, která se bude zabývat analýzou obchodní výměny mezi ČR a USA a konkrétními okolnostmi, které ji ovlivňují.

3 Zahraniční obchod ČR a USA

Abychom mohli stanovit dopady členství v zóně volného obchodu, kterou je připravovaná dohoda TTIP, na objem a strukturu zahraničního obchodu České republiky, je třeba související skutečnosti a údaje nejprve zhodnotit a analyzovat. Proto se v této kapitole nejdříve zaměříme na charakteristiku ČR a uvedeme její silné a slabé stránky spolu s příležitostmi a hrozbami, které pro ni vyplývají v souvislosti s chystanou dohodou. Dále se zaměříme na specifikaci trhu amerického. Poté přistoupíme k detailní analýze vzájemné obchodní výměny s důrazem na specializaci a komparativní výhody české ekonomiky. Následně přiblížíme konkrétní překážky volného obchodu a možné dopady jejich odstranění. Popsán bude i běžný účet platební bilance České republiky ve vztahu k USA dokládající konkrétní vzájemné toky produkce a zhodnotíme i stav zahraničních investic, které mají na obchodní výměnu také svůj vliv. V poslední části této kapitoly uvedeme konkrétní perspektivní obory a odvětví českého hospodářství, které by eventuální dohodou TTIP mohly být ovlivněny.

3.1 Charakteristika trhů ČR a USA

Silné stránky České republiky ve vztahu k připravované transatlantické dohodě jsou spojeny především s relativně stabilním podnikatelským prostředím, což pomáhá vytvářet i korektní a věcné vztahy všech zúčastněných na úrovni tripartity. Dále k tomuto stavu velmi přispívá stabilní situace v ekonomice, bezpečnostní a politické prostředí na území naší země. Podstatnou roli také hraje silná integrace v mezinárodních organizacích, kde je členství České republiky pevně zakotveno.

Mezi slabé stránky České republiky můžeme zařadit omezenou jazykovou vybavenost podnikatelů a firem a stupeň institucionálního vývoje, který by mohl být na vyšší úrovni po více než pětadvaceti letech od přechodu k tržnímu hospodářství. Roli hraje také objem investic do vědy, výzkumu a inovací, který nedosahuje efektivní výše, jež by více ovlivňovala konkurenceschopnost České republiky. Velmi podstatným nedostatkem se jeví také rozsah doposud dobudované dopravní infrastruktury. A svoji roli hraje i kultura samotného podnikání, která je v určitém směru v česku ještě nedostatečně kultivovaná a potřebně rozvinutá v porovnání s kulturou podnikání ve Spojených státech.

Příležitostí plynoucích pro Českou republiku z přijetí transatlantické dohody je celá řada. Jmenujme možnost větší vývozní aktivity související se zjednodušeným přístupem na americký trh. Dále možnost vznikutí nových produkčních a hodnotových řetězců, ve kterých by úspěšné inovativní subjekty z ČR měli významné zastoupení, což by mohlo mít pozitivní dopad na ještě větší orientaci k ekonomice zaměřené především na inovace a přidanou hodnotu. S tím souvisí i možnost vzrůstu atraktivity pro přímé zahraniční investice.

Pochopitelně s připravovanou smlouvou TTIP přicházejí v úvahu pro ČR i jistá rizika, kterými mohou být snížení zájmu politické a obchodní reprezentace o další prohlubování spolupráce i s jinými regiony v rámci WTO a multilaterální libe-

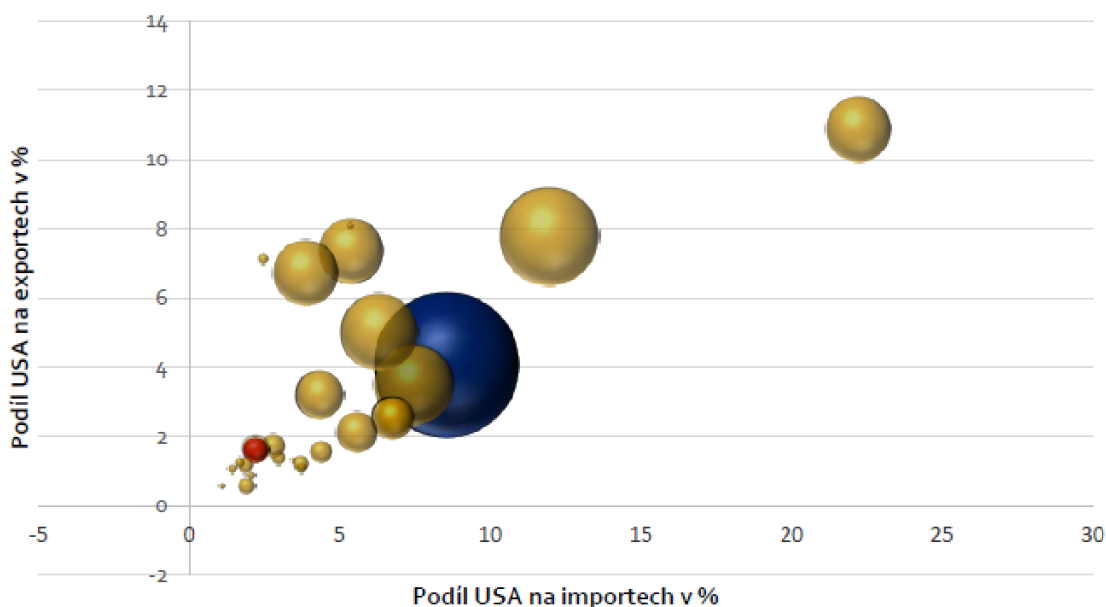
realizaci obchodu. Stejně tak by pro Českou republiku bylo velmi negativní zavádění, pro USA velmi typického, striktního přístupu k ochraně duševního vlastnictví a softwarových patentů. Velmi důležité je také, aby v oblasti netarifních překážek nedošlo k zneprůhlednění systému regulace nebo, aby se dokonce regulatorní opatření nestala pro ČR příliš tvrdá, v případě že transatlantická obchodní dohoda vejde v platnost. Jistým rizikem také může být postoj nezúčastněných zemí, jejichž obchodní a také diplomatická aktivita by v důsledku zapojení České republiky do transatlantického obchodního a investičního partnerství mohla vyústit v kroky a postoje, jež by měly za následek zhoršení obchodních vztahů. V teoretické rovině se může jednat například o Čínu, která je naprosto nepřehlédnutelným hráčem na globálním poli a také v poslední době roste vzájemná obchodní výměna mezi ČR a Čínou. Výše uvedené informace můžeme nalézt shodně ve studii Asociace pro mezinárodní otázky (Rezková et al, 2016) nebo (Export do USA, 2012) a na internetových stránkách MPO (Silné a slabé stránky, 2014).

Spojené státy americké lze charakterizovat jako silnou a velkou světovou ekonomiku, která se svým HDP, jež dosahuje hodnoty přes 15 bil. USD, tvoří celou jednu pětinu světového hrubého domácího produktu. Také je to ekonomika s největším počtem a kvalitou inovací a průmyslových patentů a největší ekonomika v porovnání kupní síly země. Vyspělý americký trh má díky více než 310 mil. spotřebitelů významný potenciál a je zároveň velmi spotřebně orientovaný a vysoce konkurenceschopný. Firmy, které úspěšně působí a také investují a obchodují ve Spojených státech, získávají velmi prestižní referenci, která jim umožňuje působit prakticky kdekoli na světě. USA je také místo, ze kterého přicházejí nejnovější kulturní, společenské ale především ekonomické a vědecké trendy současné doby. A proto je nutné tyto nové trendy včas identifikovat a efektivně obchodně využít, s čímž souvisí nabídnutí lepších inovovaných výrobků a služeb. I proto byly Spojené státy zařazeny mezi prioritní země Exportní strategie Ministerstva průmyslu a obchodu ČR na období 2012 až 2020 (Exportní strategie, 2012). Klíč k úspěchu je třeba hledat ve správném zmapování příležitostí a procedur na tak velkém trhu a především v dobré připravenosti. Určitým nebezpečím však může být také fakt, že některé firmy z dřívějších členských států EU, které mohou být oproti těm českým v konkurenčním postavení, mají až čtyřicetiletý náskok a již úspěšně působí na tomto území. I přesto zde české firmy mají co nabídnout, realizovat se a zažít opravdový úspěch (Export do USA, 2012).

Trh Spojených států nabízí značně nevídané benefity, jež mohou čeští exportéři realizovat, podaří-li se jim naplno využít nabízených příležitostí plynoucích z připravované smlouvy o zóně volného obchodu. Trh USA je však velmi specifický a proto, kdo zde chce uspět, musí být schopen a ochoten přijmout do určité míry rozdílná pravidla byznysu a obchodování. Zdejší trh je charakterizován jako nekompromisní vůči průměrnosti nabízených výrobků i služeb a velmi náročný na komunikační a logistické procesy. Stejně tak je ale tento trh pro Českou republiku a její obchodní aktivity bezpečný, v současné době rostoucí a především velmi perspektivní. (Trade News, 2015).

3.2 Analýza zahraničního obchodu s USA

Význam obchodních vazeb mezi USA a dalšími zeměmi EU dokládá následující graf (obr. 1). Na jednotlivých osách nalezneme stupnici znázorňující podíl USA na exportech potažmo importech v procentuálním vyjádření pro jednotlivé země. Česká republika je znázorněna červeně a hodnota jejího podílu na exportech USA v roce 2014 činila 2,2%, v případě podílu na importech USA to bylo v témže roce 1,6%. Z čehož vyplývá, že přímá provázanost české a americké ekonomiky není až tolik významná. Důležité však je, že svou roli v tomto stavu hraje i Německo, které je znázorněno modře. Tato sousední země, která je naším jednoznačně a dlouhodobě nejvýznamnějším obchodním partnerem uskutečňuje s USA mnohem větší objem obchodní výměny, na kterém má nepřímý vliv i Česká republika. Konkrétní podíl Německa na exportech USA činí 8,5% a podíl na importech USA 4%.



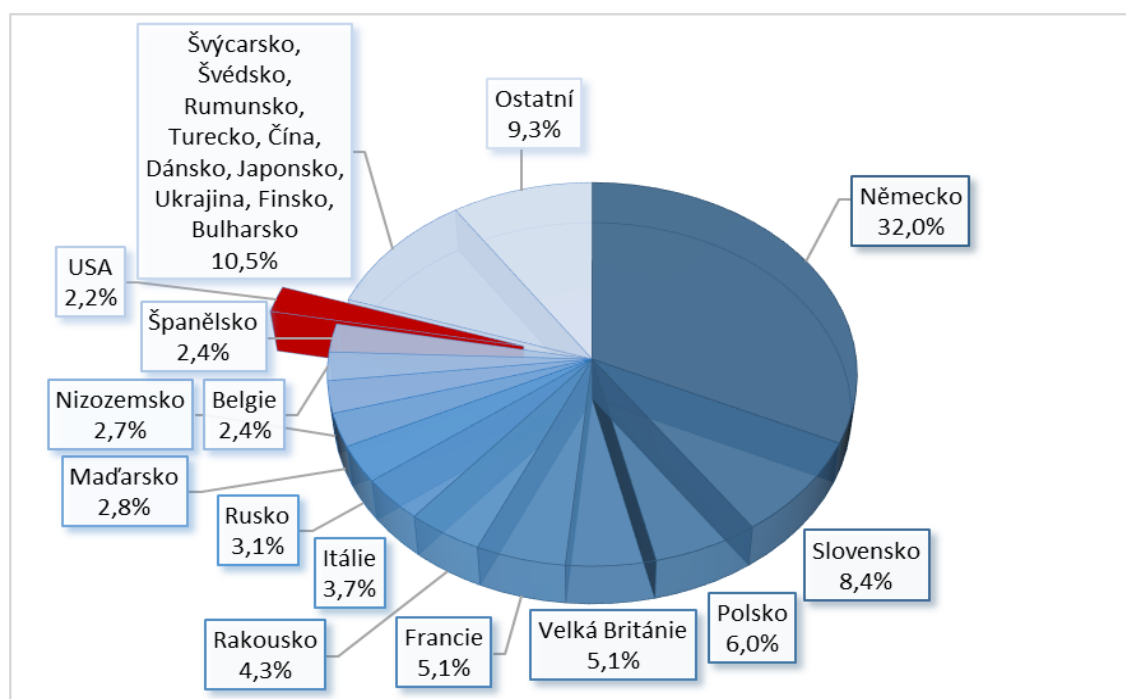
Obr. 1 Obchodní vazby USA a jednotlivých zemí EU
Zdroj: Rezková et al, 2016.

Velmi významnou skutečností, z přímého pohledu ČR na dohodu TTIP, je její značná orientace a především podobnost k nejvýznamnějším evropským exportérům, zejména Německu. Toho lze úspěšně využít i v případě vyjednávání připravované transatlantické dohody, neboť diplomatická síla, především neformální, kterými takovéto země disponují ve vztahu k USA je značně silnější a efektivnější v porovnání s Českou republikou. Stejně tak z podstaty popsané podobnosti vyplývá i velmi pravděpodobný předpoklad, že v rámci dohody TTIP nebude přijato nějaké opatření, které v obecné rovině bude přímo škodit české ekonomice.

V níže uvedeném grafu (obr. 2) zaměřeném na teritoriální strukturu českého exportu zboží můžeme nalézt informace o vývozu České republiky do jednotli-

vých zemí a jejich poměr vyjádřený k celkovému exportu v procentech. Není překvapením, že česká ekonomika primárně zaměřená na vnitrouijní trh má největší zastoupení svého exportu právě s rozvinutými zeměmi západu jako jsou Velká Británie, Francie, Rakousko a Itálie. Dále graf dokládá silnou obchodní vazbu s přímými sousedními zeměmi, jimiž je Polsko a především Slovensko. Téměř třetinový podíl našeho exportu představují obchody s Německem, které dosahují hodnoty 32%, což dokládá velmi silnou proexportní orientaci České republiky právě k této průmyslově a technologicky rozvinuté zemi, která je v tomto ohledu neotřesitelným tahounem celé Evropské unie.

Naproti tomu český vývoz do USA dosahuje pouhých 2,2% procenta, což je srovnatelné se zeměmi jako je Španělsko nebo Belgie. Dle tohoto pohledu je podíl USA na celkových vývozech a dovozech České republiky nízký.



Obr. 2 Teritoriální struktura českého exportu zboží
Zdroj: ČSÚ.

Při pohledu na export ČR si svou neotřesitelnou pozici stále velmi silně drží Německo, kam míří více jak třetina našeho vývozu, zatímco do USA míří jen 2,2% vývozu a to tuto destinaci posouvá až do druhé desítky v pořadí všech zemí, kam míří český export. Je však důležité upozornit, že uvedené hodnoty se týkají celkového objemu exportu, potažmo jeho celkové hodnoty. Při bližším zkoumání problematiky v předchozí kapitole jsme však zjistili, že je třeba se zaměřit i na přidanou hodnotu samotnou, jež je český export nositelem. Tak dojdeme z pohledu vzájemných česko-amerických vztahů na velmi zajímavé souvislosti. A sice z pohledu přidané hodnoty směřuje do USA více než 5% českého exportu, což americký trh staví na druhou pozici spolu s Itálií a Francií hned za Německo kam směřuje necelých 20% exportu z pohledu přidané hodnoty. Tato skutečnost odráží jistou transformaci

českého hospodářství, které bylo dříve zaměřeno především na export levných výrobků, což se aktuálně v pozitivním smyslu mění ve prospěch nákladnějších produktů s vyšší přidanou hodnotou. To také znamená, že export do USA je z pohledu zisku českých firem zcela zásadní a to i přesto, že z pohledu objemu exportu nejsou Spojené státy nejvíce u českých firem zastoupeny. V podstatě to znamená, že malé a střední firmy, se soustředí spíše na výdělek, na rozdíl než na objem vývozu, což jim dává velikou šanci uspět na trhu USA. Z uvedeného velmi dobře vyplývá skutečnost, že trh Spojených států dokáže tak jako málokdo jiný ocenit naši inovativnost a přidanou hodnotu. (Trade News, 2015).

Dle průzkumu Asociace malých a středních podnikatelů a živnostníků v ČR (dále AMSP) uskutečněném v roce 2015 vyváží do USA přes 16% malých a středních exportérů a přes 11% hodlá dále v nejbližší době rozšířit své vývozní aktivity na tomto trhu. V případě porovnání s celou Evropskou unií je toto číslo však o něco nižší, neboť z celkového počtu malých a středních podnikatelů v EU vyváží do USA 24% (AMSP ČR, 2015).

Klíčové hodnoty pro tuto práci poskytuje uvedená tabulka č. 1, která zachycuje zahraniční obchodní výměnu již zaměřenou jen na trh Spojených států z pohledu domácí ekonomiky v letech 2010 až 2015. Z uvedených dat se jeví jako podstatný nárůst exportu vyjádřený meziročně, který v roce 2014 dosáhl pozoruhodné výše 17,4%. V téže roce dosáhl podíl USA na celkových exportech již zmiňovaných 2,2%, přičemž zastoupení výrobků a služeb bylo 68,7% ku 31,3% ve prospěch vývozu výrobků. V roce následujícím se vzestupný trend míry nárůstu exportu do USA opět potvrdil a to hodnotou 13,5%.

Tab. 1 Export do USA

Rok	Export (mld. CZK)	Míra růstu (%)
2010	44,27	-
2011	55,90	26,3
2012	70,10	25,4
2013	69,13	-1,4
2014	81,19	17,4
2015	92,16	13,5

Zdroj: ČSÚ, databáze zahraničního obchodu.

Pro přiblížení zastoupení nejčastěji vyváženého zboží a služeb poslouží tabulka č. 2, která uvádí procentní podíl jednotlivých produktů na celkovém vývozu do USA. Mezi další významné výrobky vyvážené do USA můžeme zahrnout pneumatiky, léky, elektrická zařízení, kondenzátory, mikroskopy a také součástky pro kosmický a letecký průmysl. Jako další významné vyvezené služby do USA lze zmínit výzkum a vývoj a služby dopravní.

Tab. 2 Významné položky exportu výrobků a služeb do USA

Významné výrobky	Významné služby
Produkty na bázi železa a oceli 6,9%	Oblast ICT 7,9%
Motory, turbíny a pohony 6,5%	Cestovní ruch 5,8%
Součásti motorových vozidel 5,5%	Poradenské služby 3,9%
Čerpadla 4,1%	Poplatky za duševní vlastnictví 3,9%

Zdroj: Trade News, 20105.

Detailnější informace o dovozu z USA do ČR poté můžeme získat z tabulky č. 3, která zachycuje příslušné hodnoty opět v letech 2010 až 2015 a poskytuje i vyjádřenou meziroční změnu, která nám může pomoci identifikovat významné tendence a trendy v zahraniční obchodní výměně. Trend nárůstu importu z USA je opět znatelná, i když jeho intenzita velmi kolísá. Skladba dovozu opět vychází lépe v poměru 66,7% pro výrobky oproti 33,3% pro služby.

Tab. 3 Import z USA

Rok	Import (mld. CZK)	Míra růstu (%)
2010	54,00	-
2011	52,38	-3,0
2012	59,34	13,3
2013	61,08	2,9
2014	77,45	26,8
2015	81,89	5,7

Zdroj: ČSÚ, databáze zahraničního obchodu.

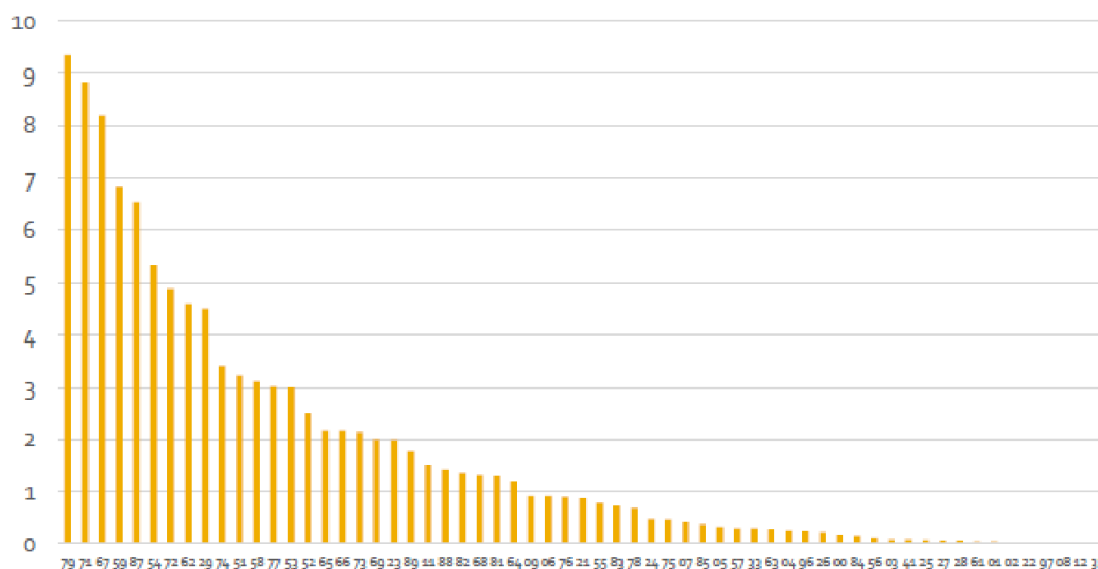
Pro bližší představení nejčastěji dovážených výrobků a služeb z USA do ČR opět využijeme tabulku č. 4, která nabízí následující informace. Jako další často zastoupené dovážené výrobky do ČR z USA můžeme zmínit zařízení pro počítače, jako jsou tiskárny a kopírky, dále lékařské nástroje a buničinu. Z velmi často zastoupených importovaných služeb to kromě uvedených jsou navíc i služby finanční a poradenské a také výzkum a vývoj.

Tab. 4 Významné položky importu výrobků a služeb z USA

Významné výrobky	Významné služby
Motory, turbíny a pohony 6,8%	Dopravní služby 8,4%
Součástky pro letecký a kosmický průmysl 6,6%	Cestovní ruch 6,6%
Telefonní a vysílací přístroje: 5,9%	Oblast ICT 4,8%
Léky 5,1%	Poplatky za duševní vlastnictví 4,4%
Automobily 4,4%	

Zdroj: Trade News, 2015.

Následující graf (obr. 3) znázorňuje zastoupené skupiny zboží dle klasifikace SITC z pohledu statistiky českého zahraničního obchodu v roce 2014. Hranici větší než 5% podílu vývozu do USA prolomilo hned šest sektorů. Jedná se především o ostatní dopravní a přepravní prostředky (SITC 79) s více než 9% podílem, dále o stroje a zařízení k výrobě energie (SITC 71) s podílem přesahujícím 8%, železo a ocel (SITC 67) také s hodnotou přes 8%, a dále chemické prostředky a výrobky (SITC 59), odborné vědecké a řídicí přístroje (SITC 87) a léčiva a farmaceutické výrobky (SITC 54).

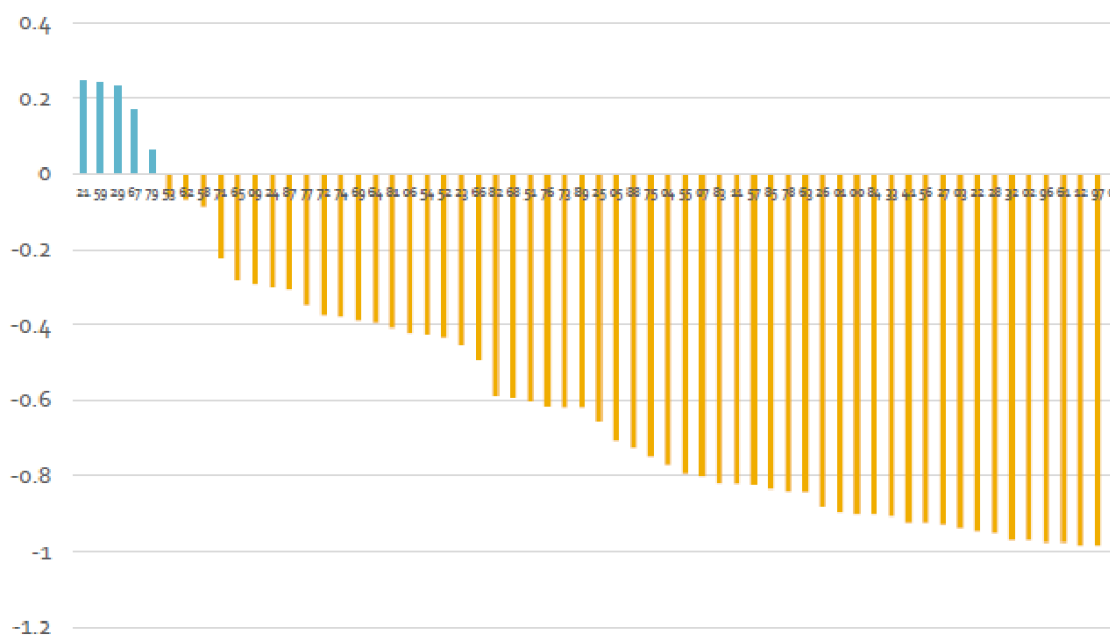


Obr. 3 Český export do USA dle SITC klasifikace

Zdroj: Rezková et al, 2016.

Na uvedené informace přímo navazuje níže uvedený graf (obr. 4), který poskytuje srovnání struktury vývozu do USA celé EU a České republiky. Přímou projevené komparativní výhody jsou jasně zřetelné hned v pěti následujících kategoriích vý-

robnů, kde se českému vývozu daří ve Spojených státech lépe v porovnání s importem ostatních států EU. Těmito skupinami jsou usně, kůže a kožešiny (SITC 21), dále chemické prostředky a výrobky (SITC59), suroviny živočišného a rostlinného původu (SITC 29), železo a ocel (SITC 67) a ostatní dopravní a přepravní prostředky (SITC 79). Velmi důležitým faktem je, že kategorie 79, 59 a 67 se objevuje v obou dvou zobrazeních, což v konečném důsledku ukazuje na potenciálně vysoký exportní úspěch i v budoucnu a vysokou schopnost konkurence jiným vývozcům.



Obr. 4 Český export do USA dle RCA indexu

Zdroj: Rezková et al, 2016 a COMEXT.

Zjištěným skutečností o podílu přidané hodnoty, kterou obsahuje český export směřující do USA, specializaci i projevené komparativní výhodě ČR odpovídá i skladba exportu a importu, kde veliký podíl zaujímají takové výrobky a služby, které obecně generují vysoké zisky. Pozitivním aspektem společné obchodní výměny ČR a USA také je, že poměr výrobků a služeb není v případě importu, ani v případě exportu jednoznačně převáženo na jednu stranu, což v důsledku znamená, že ČR není v tomto ohledu závislá pouze na jediném odvětví, což je velmi pozitivní. Faktorem je, že nárůst objemu vývozu a především přidané hodnoty, kterou ČR v rámci své zahraniční obchodní výměny dosahuje, je zatím historicky nejvyšší v dosavadních vzájemných vztazích (Trade News, 2015).

V přístupu k poskytování veřejných zakázek zahraničním subjektům se postoje Evropské unie a Spojených států značně liší. V USA podíl veřejných zakázek, kterých se mohou účastnit i zahraniční dodavatelé, nepřesahuje 32%, naopak je

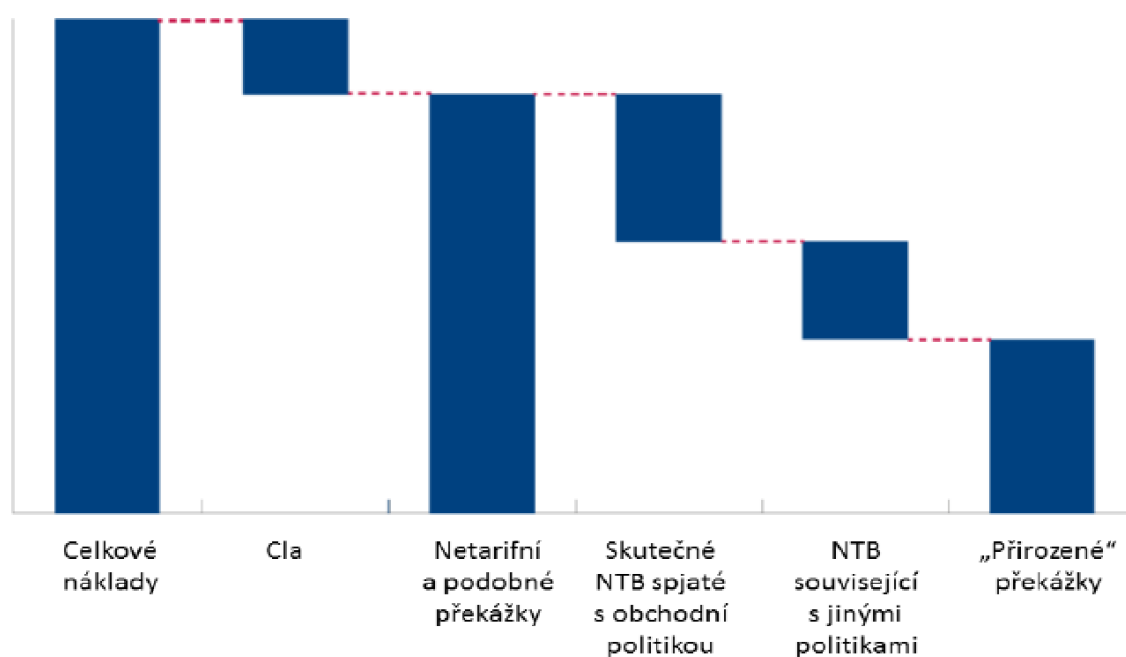
tomu v EU, kde je toto číslo podstatně vyšší a oficiálně dosahuje hodnoty 85% (CES, 2015).

Pokud by dohoda TTIP vešla v platnost, znamenalo by to pro řadu českých dodavatelů možnost zvýšit svůj odbyt v podobě exportu do USA. Takové dodavatele lze najít zejména v odvětví strojírenství, kde řada českých firem nabízí dodávky dopravních a kolejových prostředků a celkové služby v oblasti řešení osobní městské přepravy, jak uvádí magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR (Trade News, 2015). Další zájemce, kteří by této příležitosti s největší pravděpodobností využili, jsou podniky ve stavebním sektoru. Možností účastnit se veřejných zakázek v USA představuje pro ČR i vývoz produkovaných zdravotnických prostředků a řešení pro nemocniční péči.

3.3 Překážky obchodu

Překážky vzájemného obchodu a toku investic mezi USA a EU respektive Českou republikou nelze chápat jen z pohledu bariér celních a bezcelních. Kromě těchto překážek se v reálné ekonomice vyskytuje řada dalších okolností, které svou existencí mohou vzájemné obchodní vztahy více či méně ovlivňovat. Těmi méně významnými v tomto ohledu mohou být rozdíly v jazyku, kultuře a odlišných preferencí domácích spotřebitelů. Mnohem zásadnější roli však může hrát rozvinutá dopravní a informační infrastruktura. Stav těchto všech konkrétněji zmíněných okolností a charakteristik národní ekonomiky může proto vést, i přes velmi vysokou míru liberalizace obchodních vztahů, jen k malému nárůstu vzájemné obchodní výměny.

Názorně je tato problematika ilustrována na obrázku č. 5. Ten ukazuje možný rozsah cel a netarifních bariér na celkových nákladech uskutečňovaného obchodu spolu s dalšími překážkami, a to ať už přirozenými nebo spjatými s obchodní politikou. Především u přirozených bariér je třeba poznamenat, že existuje možnost, kdy právě kvůli jejich výskytu bude Česká republika v obchodu se Spojenými státy znevýhodněna oproti jiným evropským zemím i přes nastalou liberalizaci v obchodních vztazích.



Obr. 5 Tarifní a netarifní náklady obchodu
Zdroj: Rezková et al, 2016 a Felbermayr, 2013.

Import do Spojených států, samotný režim dovozu, výpočet a stanovení cel se řídí zákonem Tariff Act z roku 1930, který stanovuje obecné podmínky. Mezi produkty, které jsou zatíženy jen malým dovozním clem, spadá značná část výrobků importovaných do USA, pro které platí poměrně jednoduchý dovozní režim a opatření, jak uvádí Manuál pro exportéry (Export do USA, 2012). Jako příklad uveďme několik zástupců průmyslových zařízení a široký sortiment spotřebního zboží. Jsou to domácí spotřebiče, ruční nářadí, obráběcí stroje, hudební nástroje, umělecké předměty, šperky a drahé kameny, umělé kožešiny, sklo a výrobky z něj, osvětlení, optické výrobky, papír a papírové výrobky, sportovní zboží, kachle a keramika, guma a gumové výrobky, plasty a výrobky z plastu a mnoho dalších.

Další skupinou jsou výrobky, jež podléhají povinnosti atestace a certifikace prováděné úřady USA z důvodů možných zdravotních nebo bezpečnostních rizik. Mnohdy jsou takovéto produkty také cíleně a více zatíženy dovozními cly. Jedná se o alkoholické nápoje, mléčné výrobky, maso a masné výrobky, léky, hnojiva, hračky, textil a oděvy, motorová vozidla, letecké komponenty, radioaktivní materiály, zdroje záření a radiové vysílače, zbraně, vojenskou techniku a materiály dvojího použití, výbušniny, trhaviny a další (Export do USA, 2012).

Při pohledu na EU a USA z perspektivy dovozních cel jde o relativně velmi otevřené ekonomiky (viz tab. 5). Průměrná výše cla na dovoz je v EU rovna 5,5% a v USA je tato hodnota dokonce na úrovni 3,4%. Z pohledu EU téměř dvě třetiny importu, kromě zemědělských výrobků, tarifům vůbec nepodléhá. V případě USA je tento podíl dosahu zhruba poloviny.

Tab. 5 Vzájemné obchodování EU a USA z pohledu cel

Podíl bezcelních dovozů	EU	USA
- Zemědělských výrobků	45,5%	41,0%
- Ostatních výrobků	60,4%	48,9%
Průměrná aplikovaná cla (všechny výrobky)	5,5%	3,4%
- Zemědělské výrobky	13,2%	5,3%
- Ostatní výrobky	4,2%	3,1%

Zdroj: WTO, 2014.

Netarifní bariéry, a to ať už záměrné nebo přirozeně vzniklé jsou mnohem hůře kvantifikovatelné a sledovatelné. S tím souvisí i omezená možnost předpovědi jejich poklesu v případě přijetí dohody o volném obchodu a většího sjednocení standardů, certifikací a norem. Dalším podstatou netarifních bariér je i to, že jejich celkové odstranění je ve skutečnosti prakticky nemožné, neboť značná část netarifních překážek plyne z práva každého státu na ochranu bezpečnosti a zdraví jeho občanů. S tím souvisí i skutečnost, že rozdílné vnímání obyvatel při jejich představě o tom jak a do jaké míry má daný stát toto jejich právo chránit. Z toho potenciálně plynou i možné rozdíly v netarifních opatřeních, které nelze nikdy úplně dokonale sjednotit.

Pokud ovšem odhlédneme od výše zmíněného, je třeba připomenout, že mezi Evropou a Amerikou existuje veliký potenciál pro sblížení norem a standardů, zejména technického charakteru. Následující tabulka vychází ze studie ECORYS (2009), která se snažila co nejpřesněji vyčíslit náklady související s netarifními bariérami jako procenta hodnoty importu.

Tab. 6 Náklady související s netarifními překážkami obchodu

Sektor	EU	USA
Jídlo a nápoje	57	73
Léky a chemikálie	21	16
Elektronické vybavení	14	20
Motorové vozidla	26	27
Letecké stroje	19	19
Kovy	12	17
Produkty ze dřeva	11	8
Jiné výrobky	5	17
Dopravní služby	1	1
Finanční služby	11	32
Pojišťovací služby	11	19

Zdroj: ECORYS, 2009.

Na základě níže uvedených výsledků několika analýz a modelů publikovaných v rámci studie AMO (Rezková et al, 2016) můžeme popsat očekávané dopady přijetí smlouvy TTIP ve čtyřech odlišných předpokládaných modifikacích její možné budoucí podoby. V prvním případě se jedná o situaci, která počítá s kompletní eliminací cel. I když tato krajní verze transatlantické dohody je velmi nepravděpodobná, poskytuje i tak užitečné informace v konečném výsledku jednotlivých propočtu. Další uvažovanou podobou je eliminace vzájemných cel o 90%, a poté dvě varianty s kompletní celní eliminací a různým předpokládaným poklesem nákladů spojených s existujícími netarifními překážkami.

Tabulka č. 7 nám poté nabízí nástin možných dopadů na změnu reálného HDP české ekonomiky. Tabulka č. 8 poskytuje informace o možné odezvě jednotlivých uvažovaných podob dohody na fyzický objem exportu a tabulka č. 9 nás seznamuje s možnou změnou obchodní bilance.

Tab. 7 Dopady snížení obchodních bariér na HDP

	Změna reálného HDP (%)	HDP cenový index (%)
Kompletní eliminace cel	+0,05	-0,21
Eliminace cel o 90%	+0,04	-0,15
Kompletní eliminace cel + pokles nákladů o 20% v důsledku odstranění NTM	+0,71	
Kompletní eliminace cel + pokles nákladů o 5% v důsledku odstranění NTM ¹	+0,18	

Zdroj: Rezková et al, 2016.

Výsledky změny reálného HDP nejsou navzdory některých očekávání a proklamovaných přínosů studií zaměřených ne celou EU (Felbermayr, 2014; Francois, 2013) nikterak závratné. Nejvyšší hodnoty dosahují výsledky uvedených analýz v případě uvažované podoby dohody TTIP s kompletní eliminací cel a poklesem nákladů netarifních opatření o 20%. Růst reálného HDP je v tomto případě 0.71%. Z čehož také vyplývá, že pro případný větší nárůst HDP by bylo potřeba mnohonásobně zvýšit export.

Tab. 8 Dopady snížení obchodních bariér na objem exportu

	Dopady na fyzický objem exportu (%)	Cenový index dovozu (%)	Cenový index vývozu (%)
Kompletní eliminace cel	+0,12	-0,10	-0,15
Eliminace cel o 90%	+0,06	-0,08	-0,12
Kompletní eliminace cel + pokles nákladů o 20% v důsledku odstranění NTM	+0,61		
Kompletní eliminace cel + pokles nákladů o 5% v důsledku odstranění NTM	+0,22		

Zdroj: Rezková et al, 2016.

¹ Non-Tariff Measures – Netarifní opatření

Stejně tak je i relativně nízký nárůst očekávaného fyzického objemu exportu v souvislosti s připravovanou dohodou. Opět je nejvyšší hodnoty dosaženo v již výše popsané podobě eventuální dohody a nárůst činí 0,61%.

Tab. 9 Dopady snížení obchodních bariér na obchodní bilanci

	Změna obchodní bilance v mil. USD
Kompletní eliminace cel	40,60
Eliminace cel o 90%	36,67
Kompletní eliminace cel + pokles nákladů o 20% v důsledku odstranění NTM	791,84
Kompletní eliminace cel + pokles nákladů o 5% v důsledku odstranění NTM	205,41

Zdroj: Rezková et al, 2016.

Z Výše uvedených a popsaných dat lze také nepřímo vyvodit, že případné uskutečnění dohody o volném obchodu a investicích by nijak negativně neovlivnilo orientaci zahraničního obchodu České republiky, která by i tak zůstala převážně zaměřena na trhy jednotlivých členských států EU.

3.4 Běžný účet ČR ve vztahu k USA a zahraniční investice

Uvedená tabulka č. 10 zachycuje, jaká je česká platební bilance s USA v letech 2013-2015 v teritoriálním členění. V obchodu se zbožím dosahuje ČR s USA vždy přebytkové bilance. Opačně je tomu však v oblasti služeb a prvotních důchodů, kde je dosaženo deficitu, který je způsoben zejména přímými investicemi a z nich plynoucími zisků, jež jsou následně vyváděny ze země. Výjimkou je jen období 2013, i přesto však lze konstatovat, že ČR je čistým příjemcem zahraničních investic a čistým dovozcem služeb z USA. Oproti tomu je ČR relativně úspěšným přímým exportérem zboží do USA. Ve výsledku je tak celkový běžný účet platební bilance s USA v prvním a posledním sledovaném roce kladný, v období roku 2014 je však záporný. V porovnání s EU, která je hlavním obchodním partnerem ČR, je tomu právě naopak. Tam dosahuje česká platební bilance přebytku na úrovni 26,1 mld. korun.

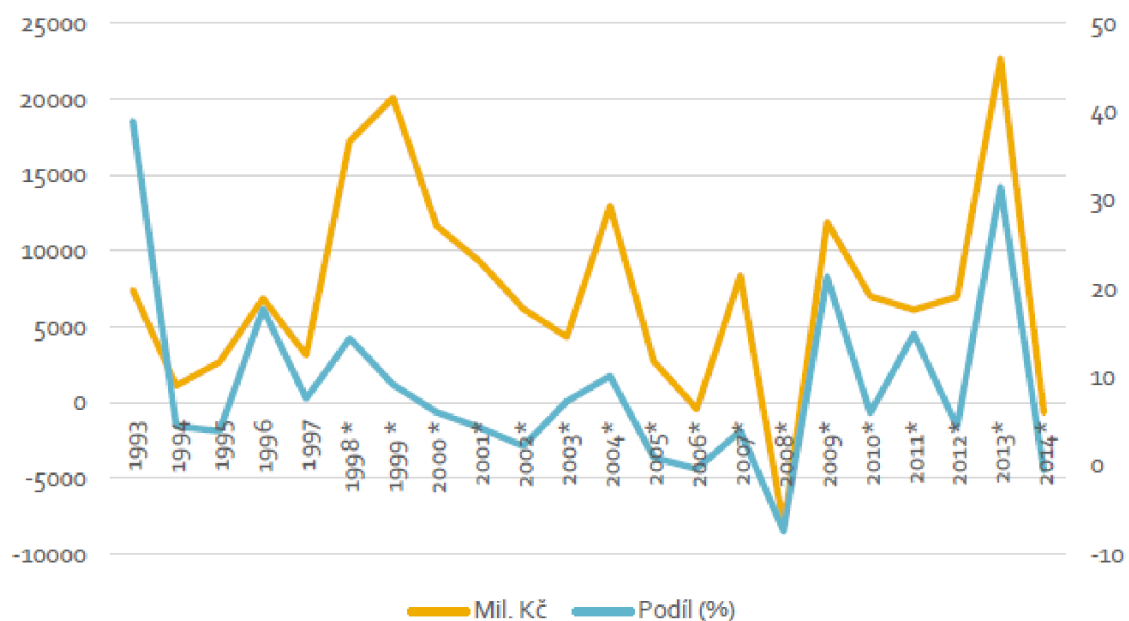
Tab. 10 Běžný účet platební bilance s USA

Rok	Mil. Kč	BÚ celkem	Zboží	Služby	Prvotní důchody	Druhotné důchody
2013	Kredit	88 735,7	59 374,1	22 440,7	5 747,8	1 173,0
	Debet	86 544,8	54 124,4	22 166,1	9 223,6	1 030,8
	Saldo	2 191,0	5 249,7	274,7	-3 475,7	142,3
2014	Kredit	102 896,0	68 988,0	27 874,6	4 869,3	1 164,2
	Debet	105 341,2	65 773,1	28 557,8	9 927,2	1 083,0
	Saldo	-2 445,1	3 214,8	-683,3	-5 057,9	81,2
2015	Kredit	115 314,0	78 130,6	32 315,1	3 439,3	1 428,9
	Debet	115 194,6	71 482,6	35 970,9	6 560,0	1 181,2
	Saldo	119,4	6 648,0	-3 655,8	-3 120,6	247,8

Zdroj: ČNB.

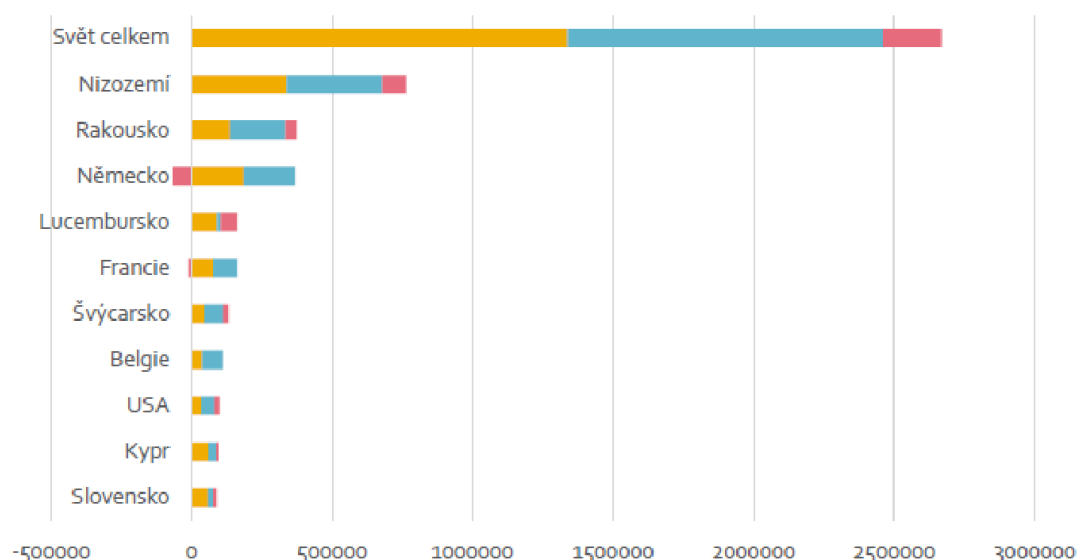
Při zaměření se na vzájemné investiční aktivity, které aktuálně probíhají mezi ČR a USA, je třeba nejdříve upozornit na skutečnost, která hraje v tomto měření relativně významnou roli. Jde o klasifikace investičních toků, kterými se zabývá analýza přímých zahraničních investic a přímých investic do zahraničí. Specifikem je místo původu investice, které je podle této metodiky přiřazováno té zemi, ze které byla provedena finální transakce. Mohlo například dojít k situaci, kdy investorem v Česku mohla být americká společnost, ale protože finanční tok směřoval kupříkladu přes Nizozemsko, figuruje nakonec ve statistice právě Nizozemí, jako zahraniční investor v ČR. Pro takovéto chování existuje mnoho opodstatněných důvodů a to jak legálních, tak i nelegálních. Ve světě je této praktiky často využíváno z důvodů využití daňových rájů, nebo snahy nějak zamaskovat skutečný původ finančních prostředků anebo prosté využití zkušeností a renomé, již existující etablované pobočky ležící ve výhodnější poloze ve vztahu k cílovému regionu.

Samotný obrázek č. 6 znázorňuje přímé zahraniční investice z USA vyjádřeny v milionech korun a také podíl USA na celkovém stavu přímých zahraničních investic v roce 2013 vyjádřený v procentech. Již na první pohled je patrná poměrně významná volatilita u obou sledovaných charakteristik sledovaných od počátku transformace českého hospodářství v roce 1993 až do nedávných let.



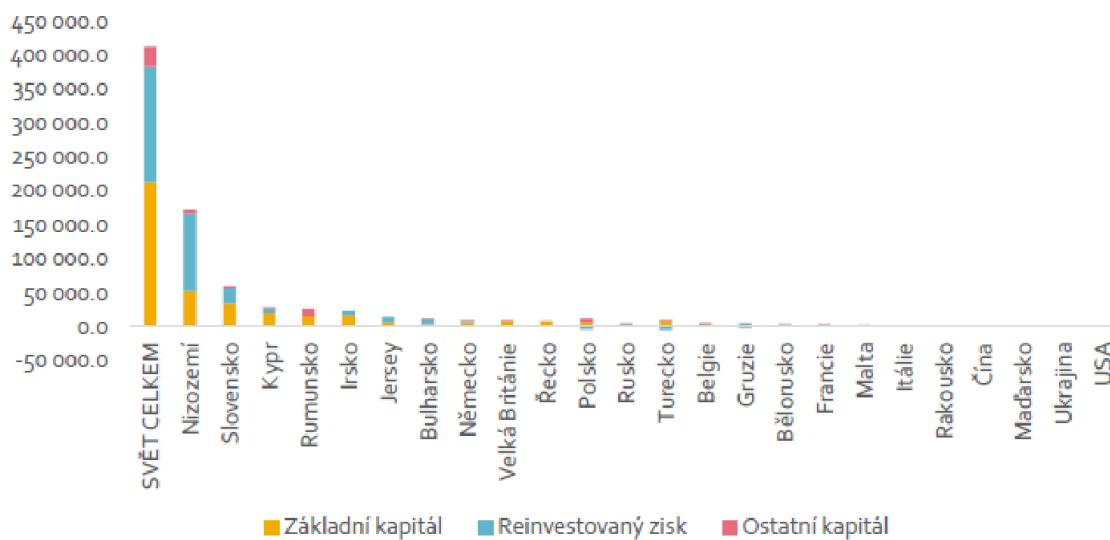
Obr. 6 Vývoj zahraničních investic v ČR
Zdroj: Rezková, 2016 a ČNB.

Při měření celkové výše zahraničních investic, které byly realizovány na Území České republiky, od počátku období transformace naší ekonomiky v roce 1993 až do roku 2014, dospějeme k hodnotě 106,01 mld. USD, což činí 2 757, 002 mld. Kč. Zůstaneme-li zaměřeni na stejné časové období a budeme-li se soustředit jen na zahraniční investice plynoucí z USA, dostaneme se k číslu s hodnotou 6,127 mld. USD, což se rovná 159,345 mld. Kč. Z čehož plyne, že podíl investic z USA na celkových zahraničních investicích v ČR dosáhl ve stanovených letech průměrné hodnoty 5,78%



Obr. 7 Přímé zahraniční investice v ČR dle země původu
Zdroj: Rezková et al, 2016 a ČNB.

Z celkového pohledu zaměřeného na původ přímých zahraničních investic se v případě USA jedná o nezanedbatelného investora, avšak s nižším celkovým investovaným úhrnem finančních prostředků v porovnání se zeměmi jako je Německo či Rakousko, nebo dokonce Nizozemí. Spojené státy v tomto srovnání zauímají až osmé pořadí s podílem 3,7% na celkových zahraničních investicích (viz obr. 7). Barevné znázornění představuje bližší specifikaci investovaného kapitálu. V případě žluté barvy se jedná o kapitál základní, modrá reprezentuje reinvestovaný zisk a červená ostatní kapitál.



Obr. 8 Přímé zahraniční investice z ČR do jednotlivých zemí
Zdroj: Rezková et al, 2016 a ČNB.

Při pohledu na české investice mířící do zahraničí zjistíme, že významné postavení zauímá opět Nizozemí následované Slovenskem, přičemž Spojené státy nalezneme v tomto srovnání až na čtyřicáté pozici, což napovídá, že tento region z pohledu investic z ČR, v celkovém srovnání, není nikterak významný. Je však třeba upozornit, že na americkém trhu v současné době působí řada českých investorů, kteří zde financují zakládání obchodních poboček českých producentů, vznikají zde i menší závody zabývající se kompletací produktů původem z České republiky a řada firem je v této oblasti aktivní i na poli informačních a komunikačních technologií (Analýza AMSP ČR, 2015).

Studie publikovaná Asociací pro mezinárodní otázky (Rezková et al, 2016) vyjmenovává následující možný dopady plynoucí pro ČR a tok zahraničních investic ve vztahu k připravované dohodě TTIP. S velikou pravděpodobností budeme svědky mírného nárůstu objemu zahraničních investic pocházejících z USA v případě přijetí transatlantické dohody, což je však podmíněno pokračujícím pozitivním růstem české ekonomiky i celého evropského hospodářského prostoru. Dalším důležitým determinantem je i konkrétní podoba přijaté ISDS (Investor-State Dispute Settlement), která blíže upravuje okolnosti řešení případných neshod mezi zahraničními investory a domácí vládou. Stejně tak je třeba připomenout, že dal-

ším důležitým faktorem přílivu investic do ČR a její atraktivita pro zahraniční investory je blízkost a propojenost českého hospodářství s německým a také jeho exportní výkonností. V konečném důsledku může být tedy očekáván pozitivní, avšak poměrně malý nárůst zahraniční investiční aktivity.

3.5 Perspektivní obory

Z pohledu vzájemných vztahů identifikovalo Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR několik oborů, které by mohli být pro české subjekty v budoucnu zajímavé a ve kterých by mohli realizovat své příležitosti.

Analýza amerického národního energetického plánu nám dává informaci, že se v USA počítá s výstavbou 1300-1800 nových elektrárenských objektů a zařízení v horizontu příštích dvaceti let. S tím je spojena i plánovaná dostavba distribuční sítě o celkové délce přesahující 420 tis. km a také rekonstrukce řady jaderných a klasických elektráren. Stejně tak přináší příležitost i oblast energetiky zaměřená na výrobu z obnovitelných zdrojů.

Spojené státy jsou celosvětovým tahounem ve výpočetní elektronice a její inovace. Proto je velmi perspektivní i obor vyspělých informačních a telekomunikačních technologií a vývoj softwaru. Přímý překotný rozvoj v tomto odvětví poskytuje skvělou příležitost pro uplatnění i menších českých firem, které jsou tak v oblasti vývoje softwaru schopny lépe reagovat na měnící se poptávku.

Množství příležitostí lze nalézt i v oborech leteckého a obranného průmyslu USA, neboť americké společnosti s cílem snížení nákladů výroby v tomto konkurenčním odvětví přímo vyhledávají možnost spolupráce se zahraničními subjekty, které jsou na dostatečně vysoké technické úrovni se záměrem vytváření výrobních korporací.

Ve spojitosti s celosvětovou recesí, která kromě jiného zasáhla silně automobilový průmysl, roste i v USA zájem o alternativní dopravní prostředky podporovaný vládou i jednotlivými státy a municipalitami. Proto systémy městské veřejné dopravy budou znamenat i nadále velikou příležitost pro import na americký trh. Konkrétněji se tento potenciál nachází v příměstské lehké vlakové dopravě a městské hromadné dopravě, kde může Česká republika využít svých velmi dobrých referencí z úspěšného exportu tramvajových souprav do USA.

Ve Spojených státech je stejně tak na vzestupu i obor nanotechnologií a biotechnologií a současně patří toto odvětví mezi ty, která zažívá v Americe nejrychlejší rozvoj. A právě to je příležitost pro řadu našich špičkových firem, které jsou schopny se v tomto oboru v USA prosadit a obstát.

Veliký potenciál se také nalézá již tradičně v oboru technických a průmyslových zařízení a týká se prakticky všech našich domácích průmyslových odvětví, nejvíce však oboru strojírenského. Příkladem společnosti, na niž by dohoda TTIP mohla mít pozitivní účinek, je firma Lasvit, zabývající se instalací světelných zařízení (viz příloha A.2.).

Další příležitostí je obor zdravotnictví a techniky, která je s ním spojena. V ČR existuje množství firem, které se v tomto odvětví pomocí své specializace již

prosadily na mezinárodní scéně a mají výborné reference z domova i zahraničí. Těm by pro úspěšný export do USA mohla pomoci i řada cílených vládních investic směřujících právě do tohoto sektoru (Perspektivní obory pro vývoz do USA, 2014).

Automobilový průmysl

Celkové celní zatížení v tomto odvětví můžeme považovat za velmi nízké a většina našeho vývozu spadá do skupiny s celní sazbou v rozmezí 0 až 5%. Naopak je tomu z pohledu amerických producentů a prodejců, kteří musejí čelit mnohem většímu celnímu zatížení v porovnání s těmi evropskými. Dle studie publikované AMO (Rezková et al, 2016) lze očekávat rovnovážný rozvoj automobilového odvětví v ČR, a to díky nárůstu německého exportu do USA v případě uzavření dohody. Stejně tak je zde uvedeno, že sblížení v oblasti regulací by producentům mělo přinést úspory a to jak ve výrobě, tak i v průběhu vývoje. Obdobně lze usuzovat na negativní vývoj v případě, že by k dohodě nedošlo a následné tarifní i netarifní překážky by v tomto odvětví způsobily ještě vyšší tlak znamenající možné snížení konkurenceschopnosti českých firem ve srovnání s dalšími světovými regiony. Podle studie pojednávající o souhrnných teritoriálních informacích v USA (STI, 2015) roste opět objem výroby v amerických automobilkách. Nárůst trhu automobilů a jeho perspektivu v USA potvrzují i aktivity německých a japonských firem, které zde začali opět investovat a posilovat svoji přítomnost. Firmy z ČR, které jsou orientovány na dodávky součástí a dílů pro automobilový průmysl tak mohou následovat své německé klienty při jejich expanzi na americké trhy. O to více je tato možnost reálná pro takové podniky, které již mají reference z dodávek do zahraničí na území EU. Dále tento dokument konstatuje, že Spojené státy jsou v současnosti největším trhem elektrických vozidel na světě, k čemuž také silně přispívá řada vládních pobídek. Z pohledu odbytu konkrétních produktů to poté může být příležitost pro firmy vyrábějící elektrické motory a generátory, galvanické články a elektrické baterie nebo součástky pro vozidla.

Strojírenský průmysl

Celé strojírenské odvětví představuje jednu z nejdůležitějších a nejskloňovanějších oblastí připravované spolupráce. Na vzájemné obchodní výměně mezi celou Evropskou unií a Spojenými státy se podílí podstatným dílem celé jedné třetiny. V tomto odvětví opět většina produkce spadá pod nižší celní hladinu v rozmezí od 0 do 5%. Největší zátěž vzájemné obchodní výměně zde ovšem nalezneme opět v podobě netarifních bariér, jejichž podstata začíná již v rozdílné tvorbě požadovaných standardů na certifikaci konečných výrobků i komponentů. Evropská osvědčení nejsou uznatelná na americkém kontinentě a obráceně, což v konečném důsledku znamená, že řada výrobců musí o danou certifikaci usilovat dvakrát. To vše vytváří nezanedbatelné dodatečné náklady. Podle zjištění studie AMO (Rezková et al, 2016) by tento sektor mohl z odstranění celních bariér profitovat v podobě zvýšených vývozu, a to i přesto, že podstatná část českých výrobců se v tomto sektoru

dlouhodobě orientuje na evropský trh, neboť i tak řada českých společností působí úspěšně ve Spojených státech (viz příloha A.1.).

Chemický průmysl

Jen přibližně 25% produkce tohoto sektoru spadá do celní sazby v rozmezí 0 až 10%. Zbytek vývozu do Spojených států není zatížen vůbec žádnou tarifní sazbou. V obecném pohledu na regulaci chemického průmyslu se pohled USA a EU v řadě okolností velmi rozchází, i přesto však existují společné oblasti, ve kterých by mohla být navázána spolupráce a to takovým způsobem, aniž by se jedna země dostala do rozporu se svými zavedenými principy regulace. Rezková et al (2016) ve studii uvádí, že řada zástupců chemických společností se v budoucnu v souvislosti s přijetím dohody TTIP obává snížení konkurenceschopnosti domácího chemického průmyslu v kombinaci s nárůstem cen prvotních vstupů. Z výsledků však opět vyplývá, že úplné zrušení cel by mělo mít na tento sektor kladný účinek. Pro Českou republiku by nejmarkantnější změnou bylo v tomto důsledku zvýšení exportu pro automobilový průmysl v podobě produktů z plastů a gumy. Avšak i zde platí, že liberalizace cel by měla být následována nastavením určitých mechanismů, které by v budoucnu umožňovali vzájemnou konzultaci a spolupráci při tvorbě standardů. Studie zastupitelského úřadu ve Washingtonu (STI, 2015) popisuje v této souvislosti situaci nastalou v ropném průmyslu, která měla za následek po rapidním propadu cen plynu a ropy na světových trzích renesanci chemického průmyslu na území USA. Dle amerických úřadů bylo oznámeno, že v nejbližších letech jsou plánovány investice do více než dvou set chemických průmyslových podniků ve výši přesahující 125 mld. dolarů. S tím souvisí předpovídaná narůstající poptávka, na kterou by opět mohly zareagovat české firmy. Jedná se především chemické průmyslové zařízení, jimiž jsou tlakové nádrže a destilační kolony, dále parní kotle, výměníky tepla, kompresory, ale i celkové inženýrské služby postihující tuto problematiku. K uvedenému se váže i očekávaná zvyšující se poptávka po stavebních konstrukcích a ocelových nebo železných nosnících spojená s výstavbou chemických provozů.

Zemědělství a potravinářství

Česká republika se v tomto směru nijak zvlášť neprofiluje a její potravinová bilance je dlouhodobě záporná neboť nefiguruje jako významný vývozce potravin a zemědělské produkce do zahraničí. I z tohoto důvodu hraje Česká republika pro Spojené státy málo významného obchodního partnera. Z pohledu USA však tato oblast je velmi významná a má velikou prioritu, stejně tak jako pro řadu západoevropských zemí. Výsledky studie AMO (Rezková et al, 2016) v této oblasti proklamují usnadnění fungování českých firem na americkém trhu a získání nových příležitostí pro export dalších výrobků v případě přijetí dohody TTIP. Nejvíce je očekáváno pravděpodobné úplné zrušení cel u živočišných a mléčných výrobků. Další důležitou skutečností z pohledu České republiky je fakt, že mezi většinou zboží obchodova-

ného mezi ČR a USA není konkurenční vztah k domácím produktům. Proto odstranění celních bariér může být v tomto odvětví dosti přínosné pro české spotřebitele, neboť se neočekává významné zesílení konkurence ve vztahu k domácím producentům. Stejně tak lze ale očekávat, že u nejcitlivějších položek z této oblasti bude jistá ochrana v podobě cla ponechána. Dle studie Souhrnné teritoriální informace (2015), lze velkou příležitost pro aktivity českých firem vidět právě v potravinářském odvětví a průmyslové výrobě, která produkuje potraviny a nápoje (viz příloha A.3.). Vzhledem ke skutečnosti, že budování vlastní značky je na území Spojených států finančně, administrativně a časově velmi náročné, doporučuje tento dokument využití možnosti tzv. private label, což je výroba pro amerického odběratele, který na domácím trhu disponuje vlastní značkou i distribuční sítí. Stejně tak lze příznivě využít i zesilujícího trendu rozšiřující se poptávky po bezpečných, zdravých, lehce stravitelných potravinách a cereáliích. Dalším odvětvím, které spadá do potravinářství, je výroba piva, ve které lze ve Spojených státech v současnosti sledovat také sílící poptávku po pivě vyrobeném v menších provozech, chuť spotřebitelů více experimentovat s nejrůznějšími druhy piva a především odklon od velkých a zavedených pivních značek. To vše může mít příznivý dopad na poptávku po importu českého chmele do USA a dále také o technologické vybavení výše zmíněných menších pivovarů, jakož jsou linky na výrobu a stáčení piva.

Informační a komunikační technologie

V případě informačních a komunikačních technologií nejde, na rozdíl od jiných odvětví ekonomiky, o odstraňování tarifních překážek, ale o snahu vytvoření jistého jednotného digitálního prostoru, jež by ve výsledku podpořil obchod a inovace. Důležitým předpokladem pro tento celý projekt je však poskytnutí stejné kvality digitálních služeb a především ochrana osobních dat a práv uživatelů virtuálního prostoru. Přínosem přijaté TTIP dohody by v této oblasti bylo shodné elektronické označování výrobků a stejný přístup k problematice dostupnosti informačních a komunikačních technologií pro všechny uživatele, jak uvádí Rezková et al (2016) ve studii. Dle vyjádření zastupitelského úřadu ve Washingtonu (STI, 2015) vede aktuální soupeření USA s Čínou k určitým bezpečnostním hrozbám, které jsou velmi patrné například v kybernetickém prostoru, což zvyšuje poptávku po softwarových produktech a řešeních, jež mohou nabízet české IT firmy. Spolu s tím mohou mnohé české softwarové podniky odpovědět na poptávku Spojených států po odbornících na zpracování a analýzu dat. Dalším rostoucím a velmi potenciálním odvětvím je, a to nejen na americké půdě, internet věcí, který může pomoci přispět k větší produktivitě a inovativnosti. I tato oblast je velmi perspektivní pro české hlavy a jejich návrhy a řešení.

Farmaceutický průmysl

Jak v Evropě, tak i ve Spojených státech jde ve farmaceutickém průmyslu především o přínos v podobě benefitů pro lidský život. Stejně tak však významně napomáhá vytvářet důležitý prostor pro inovace, vývoj a využití nových technologií. Sblížení standardů, výrobní a klinické praxe se ovšem celosvětově významně liší. V případě EU a USA však rozdíly nejsou tak značné. I přesto se farmaceutické společnosti musejí potýkat s nutností procházet dvojími audity na obou stranách Atlantiku, což výrobní náklady zvyšuje. Tato skutečnost vede mnohé evropské a americké firmy působící v tomto odvětví od opuštění ambice obchodovat se svojí produkcí přes oceán. Veliké přínosy v oblasti snížení cel nejsou od dohody v tomto odvětví TTIP očekávány, což uvádí i studie Rezková et al (2016). Dále studie poskytuje nástin pozitivního ekonomického dopadu v případě ještě bližší spolupráce na vzájemné standardizaci a regulaci farmaceutické produkce, což může být zaznamenáno nárůstem domácí produkce v případě České republiky a etablovaných farmaceutických firem na jejím území.

3.6 Shrnutí

Obsahem této kapitoly byla kvalitativní analýza zaměřená na členství České republiky v zóně volného obchodu, jejímž účelem bylo stanovení dopadů na objem a strukturu zahraničního obchodu. Na základě uvedených informací, podložených studii zaměřených na toto téma a demonstrováných na příslušných grafech jsme dospěli k následujícím skutečnostem souvisejícím s uvedenou problematikou.

Trh Spojených států byl popsán jako bezpečný pro export, rostoucí a velmi perspektivní, čímž vytváří možnost realizovat nabízené benefity pro české firmy a získat také velmi prestižní reference z obchodního působení na tomto území. České firmy zde mají co nabídnout, z čehož plyne jednoznačně pozitivní dopad pro zahraniční obchod ČR.

Z analýzy obchodních vazeb vyplynulo, že vzájemná provázanost americké a české ekonomiky není až tolik významná. Z pohledu ČR hraje v tomto smyslu mnohem významnější roli sousední Německo, které je pro nás významným exportním partnerem se silným obchodním vztahem k USA. Podobnosti české ekonomiky s ekonomikou německou lze využít i v souvislosti s připravovanou dohodou TTIP a v tom důsledku očekávat pozitivní dopady i pro českou ekonomiku a firmy. Z podrobnějšího rozboru teritoriální struktury zahraničního obchodu jednoznačně vyplynula orientace českého exportu převážně na vnitrounitní trh, především pak na západní země zastoupené v první řadě Německem, kam směřuje celá jedna třetina našeho exportu. Export do USA v tomto pohledu představuje jen 2,2% z celkového českého vývozu. Bližší analýza zahraničního obchodu však odhalila, že z pohledu přidané hodnoty produkce směřuje do USA přes 5% českého exportu, což dokládá naše očekávání uvedené ve shrnutí předchozí kapitoly. Znamená to, že americký trh dokáže ocenit naši inovativnost a hodnotu přidanou ve výrobě. Německo si v tomto kontextu exportu naopak pohoršilo. Vysvětlením může být úspěšná transformace českého hospodářství, dříve zaměřeného na vývoz levných a málo nákladných výrobků, oproti dnešnímu exportu složitější produkce

Porovnání exportu do Spojených států za uplynulých pět let ukazuje na vzeštný trend, který v posledních letech sílí. V roce 2014 dosáhl meziroční nárůst exportu do USA hodnoty přes 17% a v roce loňském to bylo přes 13%. U dovozu pocházejícího ze Spojených států můžeme také zaznamenat celkový narůstající trend, i když s kolísající intenzitou. Důležitým zjištěním z pohledu struktury zahraničního obchodu však je skutečnost, že import i export s USA si je velmi podobný. Ze zboží jsou vzájemně nejvíce zastoupeny motory, turbíny a pohony a z oblasti služeb pak služby spojené s informačními a komunikačními technologiemi, cestovní ruch a poplatky za duševní vlastnictví. Pokračování tohoto trendu u exportu i importu lze očekávat i v budoucnosti a případná platnost dohody TTIP pravděpodobnost nárůstu objemu a především celkové hodnoty vzájemného obchodu ještě zvyšuje.

Dále jsme dospěli ke zjištění, že malé a střední firmy vyvázející do USA se soustředí spíše na vyšší výděleku než na objem exportu a to vše se odráží ve skladbě českého vývozu, kde veliký podíl zauímají takové produkty, které generují velké zisky. V důsledku toho může být dopadem členství v zóně volného obchodu pro takové firmy veliká šance uspět a tím zvýšit svoji exportní aktivitu. Podstatnou informací je i to, že v současnosti se exportem do USA zabývá 16% malých a středních podniků v ČR a z toho desetina z nich bude své vývozní aktivity dále rozšiřovat.

Z pohledu specializace českého zahraničního obchodu jednoznačně do popředí vystupuje pět skupin výrobků. Opravdu klíčovým faktem, který může mít pozitivní dopad na členství ČR v zóně volného obchodu se Spojenými státy je, že u přímo projevené komparativní výhody ve srovnání struktury vývozu ČR a EU jsme dospěli také ke skupině pěti druhů výrobků, z nichž přímo tři se shodují s výše uvedenou specializací exportu. Jedná se o železo a ocel, dále chemické prostředky a výrobky a také dopravní a přepravní prostředky. Tyto skupiny výrobků již nyní zažívají veliký exportní úspěch na trhu USA a i v budoucnu mají veliký potenciál v souvislosti s chystanou dohodou TTIP. Důležitá je také z toho vyplývající schopnost konkurovat vývozcům z jiných zemí EU. To také dokládá tvrzení uvedené v závěru předchozí kapitoly, kde bylo upozorněno, že právě komparativní výhody budou hrát ve struktuře zahraničního obchodu podstatnou roli.

V případě platnosti dohody by pro řadu českých exportérů vznikla možnost zvýšení vývozu v souvislosti se změnou umožňující zahraničním firmám účastnit se veřejných zakázek a to především ve strojním odvětví zaměřeném na kolejové dopravní prostředky. Stejně tak by v důsledku dopadů přijaté dohody mohli profitovat i stavební podniky ucházející se o zakázky v USA a i firmy zabývající se produkcí zdravotnického zařízení.

Bylo také uvedeno, jak se překážky vzájemného obchodu negativně projevují do nákladů exportujících firem. Zmíněnými bariérami byly jak překážky celní a bezcelní, tak i přirozené. Především uvedené překážky přirozené však můžou v konečném důsledku ovlivnit dopad případné dohody a i přes významnou liberalizaci obchodu může Česká republika z uvedených důvodů stále čelit jisté nevýhodě.

Zkoumání celní problematiky nám ukázalo, že značná část dovozu do USA je jen málo zatížena clem a jedná se především o spotřební zboží. Bylo ukázáno, že vyšší celní sazby se vyskytují u produktů, kde se současně vyskytuje požadavek atestace nebo certifikace z důvodů možného zdravotního nebo bezpečnostního rizika. V celkovém kontextu celních opatření lze ovšem již teď označit jak USA, tak EU za velmi obchodně otevřené ekonomiky. Průměrná výše cla pro dovoz do EU dosahuje 5,5% a pro dovoz do USA 3,4%. Bylo také zjištěno, že netarifní bariéry vzájemného obchodu jsou mnohem hůře kvantifikovatelné a sledovatelné. V mnoha případech byla demonstrována i konkrétní možnost velkého potenciálu pro sblížení norem a standardů a to zejména těch technického charakteru. Tyto netarifní bariéry nejvíce zvyšují náklady obchodu u jídla, léků, chemikálií, motorových vozidel a u letecké techniky. Proto lze stejně tak očekávat nárůst exportu uvedených produktů v případě harmonizace netarifních bariér.

Přímé dopady členství v zóně volného obchodu byly představeny na výsledcích uvedené studie, která se zaměřila na snížení tarifních a netarifních bariér. I v neoptimističtější variantě dohody TTIP, jejíž podoba by znamenala kompletní eliminaci cel a snížení nákladů v souvislosti s netarifními opatřeními o 20%, dosáhl růst HDP necelého 1%, nárůst objemu exportu byl odhadnut jen na 0,61%. Z toho lze však také vyvodit závěr, že případná platnost dohody TTIP by nijak neovlivnila orientaci zahraničního obchodu ČR, který je zaměřen především vnitroujně.

Při zkoumání platební bilance dosahoval obchod se zbožím vždy přebytku a naopak služby a prvotní důchody dosahovaly deficitu. Z čehož plyne, že ČR je čistým příjemcem služeb a investic a čistým vývozcem zboží. V posledním sledovaném roce 2015 byl celkový běžný účet s USA kladný.

V souvislosti se zahraničními investicemi, kterých se připravovaná dohoda také týká a které mají stejně tak vliv na vzájemnou obchodní výměnu, byly zjištěny tyto skutečnosti. V současnosti je výše aktuálně přímých zahraničních investic z USA na úrovni necelých 4% z celkových přímých zahraničních investic v ČR. Současně na americkém trhu aktuálně působí řada českých investorů, kteří zakládají pobočky svých firem, menší závody, nebo se zaměřují na oblast informačních technologií. Dopad členství v zóně volného obchodu bude nejspíše pozitivní, co se nárůstu zahraničních investic týče. To však také závisí na vyjednaném dodatku ISDS transatlantické dohody a pokračujícím růstu hospodářství ČR a celé EU. V této souvislosti byla uvedena důležitá skutečnost, že atraktivita České republiky souvisí významně s její blízkostí a hospodářskou provázaností s Německem.

Jako příležitost plynoucí pro mezinárodní obchodování z dohody TTIP byla uvedena větší vývozní aktivita v souvislosti se zjednodušeným přístupem na trh, možnost vyniknutí inovativních subjektů a s tím související vzrůst zahraničních investic.

Naopak jako hrozba dopadu členství v zóně volného obchodu vytvořeného dohodou TTIP bylo zmíněno ochabnutí zájmu o prohlubování spolupráce s jinými regiony a možná změna dosavadního postoje k některým zemím. Další hrozba byla uvedena v souvislosti se zneprůhledněním systému regulace.

Na základě charakteristiky situace v jednotlivých perspektivních oborech a uvedených možnostech dopadů vlivu dohody TTIP na jejich produkci a export, lze celkově konstatovat, že by v takovém případě v naprosté většině převažovala pozitiva. Zároveň je také jasně patrné, že firmy ze všech zmíněných odvětví, již nějakým způsobem s USA v současnosti obchodují. Proto se celková struktura zahraničního obchodu směřujícího do USA nejspíše nijak výrazně nezmění, spíše budeme svědky nárůstu v těch oborech a odvětvích, které jsou již teď exportně orientovány i na USA. Lze tedy očekávat nárůst celkového objemu zahraničního obchodu neboť smlouva TTIP se pro většinu zmíněných odvětví jeví jako velice perspektivní.

4 Kvantitativní analýza

V předchozích dvou kapitolách jsme na základě studia souvislostí a problémů identifikovali potenciální dopady členství v zóně volného obchodu na rozhodování vyvážejících a dovážejících firem. Dále jsme se pomocí kvalitativní analýzy zaměřili na dopady členství v zóně volného obchodu z pohledu objemu a struktury zahraničního obchodu. Proto bude obsah této kapitoly zaměřen na kvantifikování vlivu členství v zóně volného obchodu na zahraniční obchod, pomocí korelační a regresní analýzy.

Pro možnost posouzení vlivů vstoupení České republiky do zóny volného obchodu na její obchodní výměnu se zahraničím bude využito analýzy historických dat z období, ve kterém ČR vstoupila do pásma volného obchodu, kterým byla Evropská unie. Stalo se tak v květnu roku 2004. Ačkoliv již předtím česká ekonomika značným způsobem exportovala, importovala a spolupracovala se členskými zeměmi EU, poté co se připojila k této zóně volného obchodu, došlo k ještě většímu vzájemnému provázání ekonomik. Principy platné v EU pro volný pohyb zboží, služeb, kapitálu a osob jsou v zásadě podobné se slibovanými okolnostmi připravované dohody TTIP. Proto se budeme snažit kvantifikovat vliv vstupu ČR do EU, jako pásma volného obchodu, které je ve svých zásadách podobné zóně volného obchodu, která by vznikla po vstoupení dohody TTIP v platnost.

Data byla čerpána z databáze ČSÚ, která se zabývá národními makroekonomickými veličinami. Vybrané období sahá od roku 1993, kdy vznikla samostatná Česká republika až do roku 2014 a údaje byly sledovány vždy v ročním srovnání. Proměnné pro kvantitativní analýzu byly zvoleny následující. Obrat zahraničního obchodu v teritoriálním členění se zeměmi EU měřený v mil. Kč (OBRAT). Tato hodnota představuje uskutečněnou celkovou zahraniční výměnu a zahrnuje v sobě jak export, tak i import s vybranými zeměmi. Další zvolenou proměnnou je aktuální kurz české koruny k euru v daném roce (KURZ), který má stejně tak značný vliv pro rozhodování dovážejících, a především vyvážejících firem. Následující proměnnou bylo zvoleno HDP v daném roce stanovené v běžných cenách, které vyjadřuje úhrnnou produkci dané ekonomiky a kromě jiných makroekonomických veličin vypovídá o blahobytu a ovlivňuje v důsledku také disponibilní důchody domácností a poptávku po zahraniční produkci. Následnou sledovanou proměnnou je míra nezaměstnanosti v daném roce (NEZAM), která také jistou měrou ovlivňuje výši domácí produkce a tím i exportní aktivitu země. Klíčovým údajem je poté dummy proměnná, která vyjadřuje členství ČR v EU (EU), v rozmezí let 1993-2004 nabývá hodnoty 0, a v letech následujících hodnoty 1, což vyjadřuje připojení země k zóně volného obchodu EU.

4.1 Korelační analýza

Pro zjištění výsledků korelační analýzy slouží Pearsonův korelační koeficient, který značíme P a nabývá hodnot $\langle -1; 1 \rangle$. Znaménko nám určuje směr závislosti, u přímé úměry plus (+) a u nepřímé úměry mínus (-). Absolutní hodnota koeficientu korelace nám říká, jak je lineární závislost těsná. Jedná-li se o dvě veličiny naprosto lineárně nezávislé, koeficient bude nabývat nulové hodnoty ($P=0$), naopak v případě přímé lineární závislosti dvou proměnných nabyde hodnoty jedna ($P=1$).

Korelační koeficient je vypočítán pomocí kovariance s_{yx} a směrodatných odchylek obou proměnných $s_x s_y$.

$$r = \frac{s_{xy}}{s_x s_y} = \frac{\text{cov}(x, y)}{s_x s_y} \quad (2)$$

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{s_x s_y} \quad (3)$$

Výsledky korelační analýzy věše uvedených proměnných získaných s pomocí programu Gretl jsou uvedené v následující tabulce.

Tab. 11 Výsledky korelační analýzy

OBRAT	KURZ	HDP	EU	NEZAM	
1,0000	-0,8879	0,9757	0,8779	0,2776	OBRAT
-	1,0000	-0,9063	-0,9116	-0,0503	KURZ
-	-	1,0000	0,8860	0,3262	HDP
-	-	-	1,0000	0,0480	EU
-	-	-	-	1,0000	NEZAM

Dle velmi vysoké hodnoty čísla 0,8779, lze usuzovat na pozitivní ovlivnění zahraničního obchodu členstvím ČR v EU. Navíc je také zřetelný dosti vysoký vzájemný pozitivní vliv členství v EU spojený s hodnotou HDP, který dosahuje hodnoty o něco málo vyšší 0,8860. Je zde však třeba upozornit na asymetrii vyjádřené vzájemné závislosti. Ačkoliv podobný výsledek mohl být očekáván, nelze mu přisuzovat velkou váhu. Proto přistoupíme v následující části k regresní analýze, za účelem získání jednoznačnějšího stanovení vlivu členství ČR v EU na obraz zahraničního obchodu.

4.2 Regresní analýza

Pro účely regresní analýzy bude sestaven vícerozměrný regresní model, který je schopen přesně kvantifikovat závislost mezi jednou závislou (vysvětlovanou) proměnnou a jednou více nezávislými (vysvětlujícími) proměnnými. Nezbytné je však na základě teorie předem znát směr dané závislosti jednotlivých proměnných, neboť závislost popisovaná regresní analýzou je asymetrická. Konstrukce takového modelu je poměrně jednoduchá a formálně lze základní lineární regresní model zapsat pomocí následující rovnice (Hušek, 2007).

$$Y = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + u \quad (4)$$

Kde Y značí závislou (vysvětlovanou) proměnnou,
 X_1, X_2, \dots, X_k značí jednotlivé nezávislé (vysvětlující) proměnné,
 $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ značí regresní koeficienty náhodné proměnné a
 u je náhodná složka.

K následné výsledné regresní rovnici je poté přistupováno pomocí metody nejmenších čtverců (Ordinary Least Squares, OLS). Rozdíly mezi odhadnutými (vyrovnanými) a skutečným vývojem vysvětlované veličiny je označen jako reziduum a jedná se v podstatě o odhad náhodné složky U . Je však třeba dbát, aby byly splněny všechny klasické předpoklady a mohli být odhady modelů považovány za nejlepší možné, čili nestranné, maximálně vydatné, konzistentní a normálně rozdělené. Jedná se o sedm následujících požadavků:

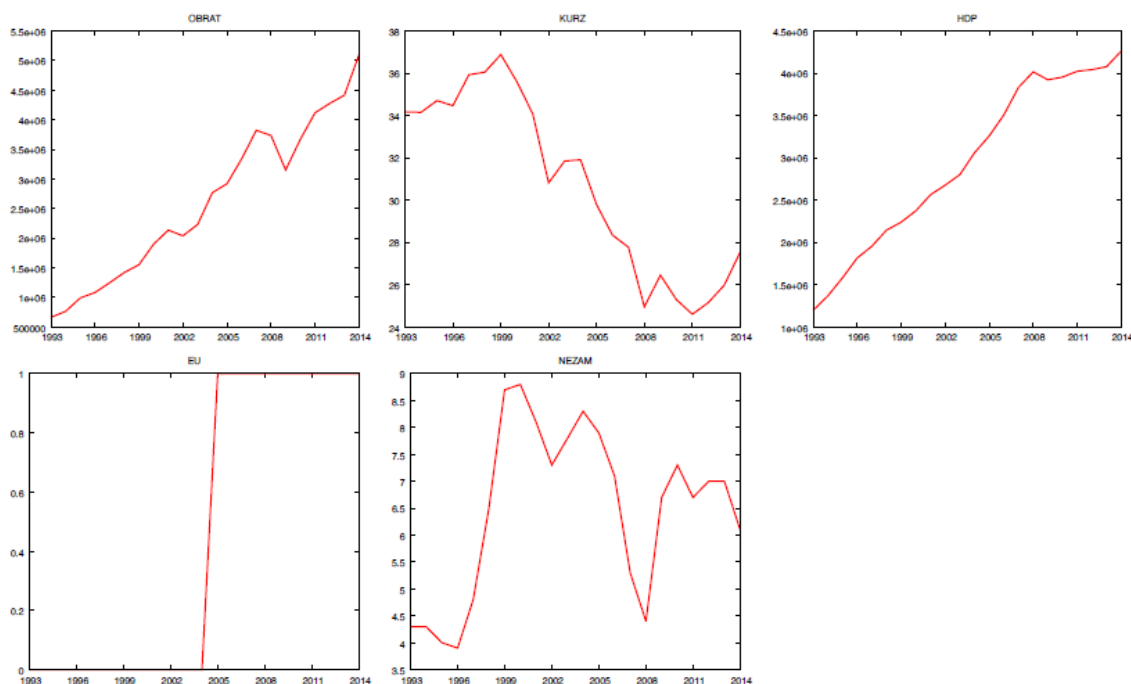
1. Regresní model je lineární v parametrech, je správně specifikován a má aditivně připojený chybový člen
2. Chybový člen má nulovou střední hodnotu
3. Všechny vysvětlující proměnné jsou nekorelované s chybovým členem
4. Nedochozí k autokorelaci chybového členu
5. Chybový člen má konstantní rozptyl
6. Nedochozí k perfektní multikolinearitě
7. Chybový člen je normálně rozdělen (Hušek, 2007)

Výše uvedené předpoklady budou testovány na 5% hladině významnosti (0,05). Zvolené testy a nulové hypotézy lze nalézt v tabulce č. 12.

Tab. 12 Klasické předpoklady regresního modelu

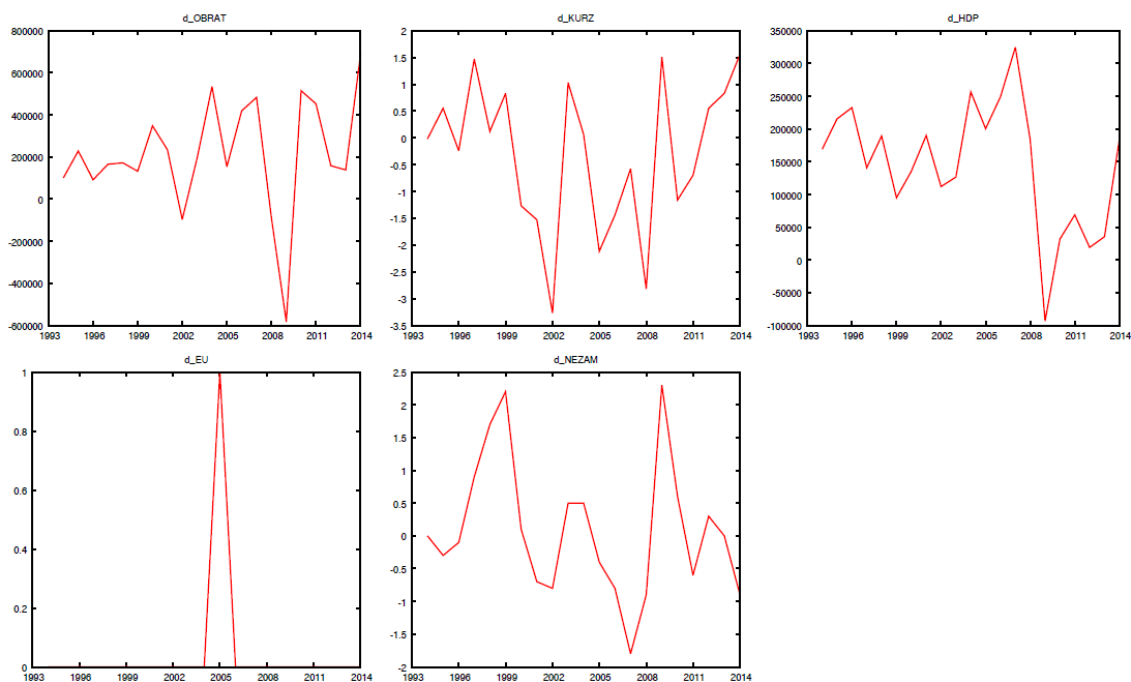
Požadavek	Test	Vyhodnocení
1.	RESET test	H ₀ : Model je správně specifikován
2.	Popisné statistiky reziduí	Na základě posouzení
3.	Korelační matice	Na základě posouzení
4.	Breusch-Godfrey test	H ₀ : Chybový člen není autokorelován
5.	Breusch-Pagan test	H ₀ : Heteroskedasticita není přítomná
6.	VIF faktor	Na základě posouzení
7.	χ^2 test	Chybový člen má normální rozdělení

U vybraných proměnných, které vstoupí do modelu, lze již nyní určit očekávaný směr závislosti, respektive jejich očekávané parametry. Jak ze závěrů uvedených v předchozích kapitolách, tak i z obecné makroekonomické teorie lze usuzovat na tyto závislosti. Obrat zahraničního obchodu, jako zvolená vysvětlovaná proměnná bude ve svém důsledku pozitivně ovlivňován kurzem české koruny k euru. Což znamená, že zvýšení kurzu, které nahrává především exportně orientovaným subjektům českého hospodářství, bude mít pozitivní vliv zejména na export, ale v konečném důsledku na celkový obrat zahraničního obchodu. U proměnné HDP lze také dle ekonomické teorie očekávat pozitivní vliv, neboť růst HDP, představující celkovou produkci dané ekonomiky je v pohledu ČR také velmi ovlivněn úspěšným exportem a zahraniční obchodní výměnou. Dummy proměnné vyjadřující členství ČR v zóně volného obchodu představující EU, lze na základě uvedených poznatků a závěrů přisoudit jednoznačně pozitivní vliv na nárůst zahraničního obchodu. U poslední proměnné, kterou je míra nezaměstnanosti, očekáváme naopak negativní vliv, neboť rostoucí počet nezaměstnaných v důsledku oslabuje ekonomickou výkonnost daného hospodářství a tím snižuje i jeho exportní schopnost.



Obr. 9 Časové řady

Již při prvním pohledu na jednotlivé časové řady proměnných, se kterými model pracuje, je zřejmé, že zde lze najít výraznější trend nebo i strukturální zlom, jak lze vidět na obrázku č. 9, což jednoznačně poukazuje na nestacionaritu těchto časových řad, která je pro regresní model problémem a mohla by negativně ovlivnit kvalitu a důvěryhodnost jeho výsledků. Proto je stacionarita časových řad základní podmínkou takového modelu. Skutečnost nestacionarity byla jednoznačně prokázána za pomoci rozšířeného ADF testu a KPSS testu v programu Gretl.



Obr. 10 Časové řady – difference

Z tohoto důvodu jsme kvůli stacionarizaci časových řad přistoupili k transformaci na jejich první diference. To nám pomohlo vzniklý problém vyřešit, jak je patrné z průběhu časových řad (viz obr. 10). Stacionaritu takto upravených řad dokládá i přiložená tabulka č. 13, nabízející příslušné výsledky KPSS testu, které byly vyhodnoceny na hladině významnosti 0,05. Proto ve všech uvedených případech nebyla zamítnuta hypotéza H_0 , která poukazuje na prokázanou stacionaritu takto zkoumaných řad.

Tab. 13 Výsledky KPSS testu

Časová řada	p-hodnota	Hladina významnosti	Výsledek
d_OBRAT	>.10	0,05	H_0 nezamítáme
d_KURZ	0,053	0,05	H_0 nezamítáme
d_HDP	>.10	0,05	H_0 nezamítáme
d_EU	>.10	0,05	H_0 nezamítáme
d_NEZAM	>.10	0,05	H_0 nezamítáme

Po takto provedených úpravách proměnných, můžeme přistoupit k samotnému sestavení modelu, který pracuje s prvními diferencemi. Z důvodů problematiky statické průkaznosti jednotlivých proměnných i celkového modelu jsme přistoupili k nezbytné sekvenční eliminaci proměnných na stanovené hladině významnosti. Tím nám ovšem byly z modelu eliminovány proměnné d_KURZ, d_NEZAM i d_EU,

u kterých příslušná velikost p-hodnoty nespĺňovala požadovanou hranici. Konkrétní získané hodnoty konečného modelu přibližuje tabulka č. 14.

Tab. 14 Hodnoty výsledného modelu

Model: OLS za použití pozorování 1994-2014 (T=21)					
Závisle proměnná: d_OBRAT					
	Koeficient	Směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	5917,08	97371,0	0,06077	0,9522	
d_HDP	1,40868	0,560599	2,513	0,0212	**
St. hod. závisle proměnné		211521,7	Sm. odch. závislé proměnné		272131,8
Součet čtverců reziduí		1,11e+12	Sm. chyba regrese		241886,8
Koeficient determinace		0,249433	Adj. koef. determinace		0,209929
F(2,18)		6,314192	P-hodnota (F)		0,021161
Logaritmus		-289,0676	Akaikovo kritérium		582,1351
Schwarzovo kritérium		584,2242	Hannan-quinново kritérium		582,5885
rho (koef. autokorelace)		0,226107	D-W statistika		1,441142

Uvedený model již je jako celek statisticky významný, což dokládá p-hodnota u F-testu, která činí 0,021161. Dále můžeme pozorovat, že v modelu jako vysvětlující proměnná zůstala pouze první diference HDP, jejíž p-hodnota dosahuje úrovně 0,0212, což splňuje požadavek stanovené hladiny významnosti. Dalším důležitým ukazatelem je adjustovaný koeficient determinace, který nabývá hodnoty 0,209929, což znamená, že tento model vysvětluje pouze necelých 21% závislosti. Což není mnoho, nad druhou stranu to poukazuje na ne zcela jednoznačný vliv závislosti velikosti HDP na vstup ČR do EU ve sledovaném období.

Tab. 15 Výsledky testů klasických předpokladů regresního modelu

Test	Hypotéza H_0	p-hodnota	Hladina významnosti	Rozhodnutí
RESET test	Model je správně specifikován	0,568	0,05	Nezamítáme
Breusch-Godfrey test	Chybový člen není autokorelován	0,576	0,05	Nezamítáme
Breusch-Pagan test	Heteroskedasticita není přítomná	0,535845	0,05	Nezamítáme
χ^2 test	Chybový člen má normální rozdělení	0,0659	0,05	Nezamítáme

Aby mohly být výsledku uvedeného modelu brány jako směrodatné a model jako důvěryhodný, je třeba, aby splňoval sedm výše uvedených klasických požadavků,

kteřé byly vyhodnoceny pomocí zmíněných testů a jejichž výsledky nalezneme v tabulce č. 15.

4.3 Interpretace modelu

Výsledky korelační analýzy provedené v první části této kapitoly jednoznačně poukázaly na silný vztah vlivu členství ČR v EU, jako zóně volného obchodu na obrat zahraničního obchodu a stejně tak se zde projevila i závislost obratu zahraničního obchodu na velikosti HDP, která byla dokonce o něco vyšší.

Následný sestavený vícerozměrný regresní model, který pracoval s časovými řadami hodnot těchto proměnných, však nebyl schopen tuto závislost dále zcela prokázat. Důležitou skutečností však je také výsledná hodnota adjustovaného koeficientu, který značí, že vysvětlující proměnná ve výsledném modelu skutečně vysvětluje jen zhruba 21% vlivu. Což lze chápat také tak, že zbylá část závislosti vysvětlované v modelu je ovlivněna dalšími faktory, které však nebyly do modelu zahrnuty. Můžeme však usuzovat, na základě získaných informací a závěrů z předešlé části práce, že se může jednat právě o nějakou podobu tarifních a netařifních bariér, které byly odstraněny v souvislosti se vstupem ČR do EU.

Celkově jsou tak výsledku uvedeného modelu nejednoznačné a to i přesto, že jako celek splňuje všechny požadované klasické předpoklady a je statisticky významný na hladině významnosti 0,05. To však způsobilo, že do konečné podoby modelu vstoupila jen proměnná HDP a v rámci modelu nebyla zahrnuta proměnná charakterizující členství ČR v EU, která nesplnila požadovanou statistickou významnost. To ovšem do velké míry odporuje teoretickým předpokladům, které jsou obecně známy, proklamovány a byly uvedeny v této práci. Model proto nemůžeme brát jako závazný a směrodatný, neboť o pozitivních, byť ne vždy velmi významných přínosech členství v zóně volného obchodu, nemůže být na základě uvedených dat a faktů v předchozích kapitolách pochyb.

5 Diskuse

V rámci práce jsme se setkali s množstvím názorů, které nějakým způsobem hodnotili dopad členství v zóně volného obchodu v obecné rovině anebo přímo možné dopady připravované transatlantické dohody o obchodu a investicích na zahraniční obchod České republiky, respektive Evropské unie.

Můžeme konstatovat, že všichni uvedení autoři se v literatuře nebo studiích shodují na celkovém obecném pozitivním dopadu na zahraničně obchodní aktivity země vstupující do zóny volného obchodu. V pracích všech autorů došlo ke zmínění přínosných aspektů, které bychom mohli shrnout takto. Větší tlak na efektivnost domácí produkce, což má za následek zvýšení konkurenceschopnosti, možné zvýšení odbytu a exportní výkonnosti a zvýšení atraktivity pro zahraniční subjekty a investory. Ani v případě zmíněných možných negativ se autoři nijak nerozcházejí. V souvislosti se vstupem země do zóny volného obchodu a otevření se zahraničním trhům vyjmenovávají především, možnost útlumu neperspektivních odvětví a v určitých případech možný negativní dopad přijatých legislativních opatření, norem a standardů, které mohou být v jistém smyslu nevyhovující, či přísnější pro danou zemi.

Rozdílné jsou však jejich porovnání kvantifikace možných ekonomických dopadů (buď celé Evropské unie, nebo konkrétně České republiky), které vypočítávají v případě přijetí dohody TTIP. Pro přiblížení uveďme tři studie, které jsou v této práci také citovány.

Studie vypracovaná Asociací pro mezinárodní otázky (Rezková et al, 2016) uvádí, že očekávaný dopad přijetí transatlantické dohody pro ČR je ve vyjádření růstu HDP v neoptimističtější podobě dohody o 0,71% a v případě uvažované nejméně vlivné podobě dohody jen 0,04%. Růst objemu obchodu byl poté kvantifikován na 0,61% v případě optimistické podoby dohody a pouhých 0,06% v případě podoby méně příznivé. Dle výsledků studie IFO institutu (Felbermayr, 2014) by růst HDP v důsledku přijetí dohody TTIP mohl dosáhnout až úrovně 3,9% v celé EU a slibovaný přírůstek exportu by mohl být až 6%. Stejně tak i studie Londýnského centra pro výzkum ekonomických otázek Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment (Francois, 2013) přichází s proklamovanou hodnotou nárůstu exportu automobilů z EU, za okolností přijaté obchodní a investiční dohody až o 149%.

Důvodem však je rozdílný přístup k celé studii nebo odlišná metodika výpočtu, případně zahrnuté jiné časové období nebo zkoumaná fakta či proměnné. Důležité však v tomto ohledu je, že i přesto dospěly studie vždy ke stejnému vlivu, tedy pozitivnímu, na přijetí transatlantické dohody pro zúčastněné země a jejich ekonomiky.

Ke stejnému názoru jsme dospěli i v závěru této práce na základě studia související problematiky a souvislostí, zpracování uvedených analýz a vyhodnocení získaných dat a hodnot v souvislosti se stavem ekonomiky ČR a USA, jejich vzájemné obchodní výměny, realizovaných komparativních výhod a aktuálního stavu konkrétních odvětvích a firem uskutečňujících export nebo import s USA.

Závěr

Cílem této diplomové práce bylo zhodnotit vliv přijetí transatlantické dohody o obchodu a investicích na zahraniční obchod České republiky. V průběhu práce jsme postupovali dle jednotlivých uvedených metod a v rámci každé kapitoly byly naplněny jednotlivé dílčí cíle práce, které můžeme shrnout a uvést následující závěry, jež z eventuální dohody TTIP plynou pro český zahraniční obchod a vyvážející a dovážející firmy.

Připravovaná transatlantická dohoda je pro zahraniční obchod České republiky velmi perspektivní, lze očekávat její pozitivní dopad a to i z důvodů toho, že trh USA je pro ČR rostoucí, bezpečný a nabízí řadu benefitů pro české firmy. To dále podporuje skutečnost vzestupného trendu zejména exportu a importu z USA a také působení řady českých investorů na americkém trhu, kteří o zdejší prostředí mají zájem.

Dopad členství v zóně volného obchodu na chování vyvážejících a dovážejících firem je značně ovlivněno komparativní výhodou, která z pohledu českého hospodářství existuje. Je naprosto klíčová pro určení, jak si Česká republika stojí v porovnání exportu a importu s ostatními zeměmi obchodujícími se Spojenými státy a nabízí informaci, na jakou produkci se zaměřit. Do značné míry ovlivňuje specializaci a komoditní strukturu zahraničního obchodu ČR, především strukturu exportu samotného a také má vliv na příliv zahraničních investic do země.

Aspektem, který je pro rozhodování vyvážejících a dovážejících firem v ohledu zahraniční obchodní výměny naprosto zásadní jsou překážky volného obchodu v podobě celních opatření a především překážky netarifní, které mají také vliv na teritoriální strukturu zahraničního obchodu ČR, jež poukazuje na vzájemnou závislost ekonomik z obchodního hlediska. Proto bude podoba případné dohody velmi zásadní pro exportující a importující české firmy do USA právě z pohledu přijatých opatření, která mají za cíl odstranění obchodních překážek, což v důsledku podstatně ovlivní rozhodování těchto firem o jejich dalších obchodních aktivitách spojených s trhem spojených států. S rozhodováním firem obchodujícím s USA také souvisí veliký potenciál sjednocení norem a standardů, zejména těch technického charakteru. Podoba konečné dohody v této souvislosti také velmi ovlivní rozhodování a obchodní strategie těchto firem.

Dalším klíčovým faktem je přidaná hodnota, které je český zahraniční obchod, především opět export, nositelem. Zejména trh USA dokáže tuto skutečnost ocenit a z pohledu přidané hodnoty proudí do Spojených států ještě více produkce. Zejména malé české firmy se zaměřují při obchodování s USA na složitější a nákladnější produkci a těm přináší dohoda TTIP velikou šanci uspět a zvýšit svoji exportní aktivitu.

Na chování vyvážejících a dovážejících firem může mít připravovaná dohoda následující pozitivní vlivy. Existuje veliký potenciál nárůstu poptávky po produkci těchto firem, s čímž je spojeno i očekávání nárůstu poptávky u jejich dodavatelů. Dále mohou být realizovány úspory z rozsahu, zvýšena efektivnost, větší inovativ-

nost a s tím spojené získání zahraničních investic. Celkový zjednodušený přístup na trh USA můžeme poté vidět i na příkladu možné účasti na veřejných zakázkách.

Vliv na chování exportně a importně orientovaných firem mohou mít také případné negativní dopady eventuální dohody. Jde o možný zánik nekonkurenceschopných a neefektivních podniků, zneprůhlednění systému vzájemné regulace standardů a norem. V obecném důsledku může mít dohoda TTIP i vliv na ochabnutí zájmu o prohlubování spolupráce s jinými regiony a možnou změnu dosavadního postoje k jiným zemím, což souvisí i s možnými rozpory transatlantické dohody s principy multilaterální liberalizace světového obchodu WTO.

Dopady přijetí dohody jsou pro objem českého zahraničního obchodu pozitivní a lze očekávat jeho další nárůst a to především i v celkové hodnotě obchodu samotného. U Struktury českého zahraničního obchodu lze očekávat především posílení exportní aktivity a další pronikání na americký trh v těch odvětvích, kde české podniky již úspěšně s USA obchodují. Nicméně samotná dohoda TTIP s sebou přináší veliký potenciál, pro řadu dalších odvětví českého hospodářství, které by tak mohli nově využít této příležitosti.

Kvantifikace vlivu členství v zóně volného obchodu na obrat zahraničního obchodu se pomocí modelu uvedeného v této práci povedla jen částečně a samotný model neposkytl jednoznačné výsledky. I přesto bylo poukázáno na jistý vliv členství země v zóně volného obchodu, který byl zkoumán na situaci vstupu České republiky do Evropské unie, představující pásma volného obchodu svými zásadami a principy v mnoha ohledech shodné s připravovanou dohodou TTIP. Všechny uvedené studie však poskytly odhad dopadu vlivu na zahraniční obchod a růst HDP a ten byl vždy pozitivní.

Ze všech informací uvedených v této práci lze proto konstatovat, že vliv přijetí transatlantické dohody o obchodu a investicích na zahraniční obchod České republiky, která je malou otevřenou ekonomikou, je v celkovém očekávání jednoznačně příznivý.

Zdroje

ANALÝZA AMSP ČR (2015). *Obchodní a investiční aktivity mezi ČR a USA*. Asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR. Dostupné z: <http://www.amsp.cz/analyza-obchodnich-a-investicnich-aktivit-mezi-cr-a-usa>

AMSP ČR (2015). *Jak pomůže TTIP malým a středním podnikům*. Asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR. Případová studie. Dostupné z: http://www.amsp.cz/uploads/Pruzkumy/Jak_pomuze_TTIP_ceskym_malym_a_str ednim_podnikum.pdf

BALCAROVÁ, Pavlína a Michal BENEŠ. 2006. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti*. WORKING PAPER č. 9/2006. CVKS ESF MU. ISSN 1801-4496.

BEVAN, A. A., Estrin, S. (2004): The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative economics* 32, 2004.

CARSTENSEN, K., Toubal, F. (2004): Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: a Dynamic Panel Analysis. *Journal of Comparative economics* 32, 2004.

CES (2015). *Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP)*. Centrum evropských studií. Vysoká škola ekonomická v Praze. Dostupné z: <https://ces.vse.cz/?p=3759>

CIHELKOVÁ, Eva. 2012. *Aktuální otázky světové ekonomiky: proměny a governance*. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-104-8.

DEMEKAS, D. G., Horváth, B., Ribakova, E., Wu, Y. (2007): Foreign Direct Investment in European Transition economies – The Role of Policies. *Journal of Comparative economics* 35, no.2, 2007.

DUNNING, John H. c2002. *Theories and paradigms of international business activity*. Northampton, MA: Edward Elgar. ISBN 18-406-4700-0.

DURČÁKOVÁ, Jaroslava a Martin MANDEL. 2010. *Mezinárodní finance*. 4., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-221-5.

ECORYS. 2009. *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*. Rotterdam : ECORYS Nederland BV, 2009.

EUROPEAN COMMISSION (2015). *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Questions and answers*. 2015. *European commission* [<http://ec.europa.eu>].

Dostupné z: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/questions-and-answers/index_cs.htm

EXPORT DO USA (2012). *Manuál pro exportéry*. Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu. Dostupné z: http://www.mzv.cz/washington/cz/obchod_a_ekonomika/novinky/jak_se_prosadit_na_trhu_v_usa_manual_pro.html

EXPORTNÍ STRATEGIE ČR 2012-2020. 2012. Dostupné také z: <http://www.mpo.cz/dokument103015.html>

FEENSTRA, Robert C. a Alan M. TAYLOR. 2008. *International economics*. 1st ed. New York: Worth Publishers. ISBN 978-0-7167-9283-3.

FELBERMAYR, Gabriel et al. 2013b. *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*
Who benefits from a free trade deal? Gütersloh : Bertelsmann Stiftung, 2013b.

FELBERMAYR, G., B. Heid, M. Larch a E. Yalcin. *Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade: A High Resolution Perspective for Europe and the World*. Center for Economic Studies & Ifo Institute. Dostupné z www.cesifo-group.de/ifoHome/publications/working-papers/CESifoWP/CESifoWPdetails?wp_id=19126564

FRANCOIS, Joseph. 2013. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment*. March 2013. London: Centre for Economic Policy Research.

HUŠEK, Roman. 2007. *Ekonometrická analýza*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica. ISBN 978-80-245-1300-3.

IMF (2009) *Balance of payments and international investment position manual*. c2009. 6th ed. Washington D.C.: International Monetary Fund. ISBN 15-890-6812-2. ISBN 27.20.

JANATKA, František S., Arnošt BÖHM a Jaroslav HÁNDL. 2001. *Komerční rizika v zahraničním obchodu a ochrana proti nim*. Vyd. 1. Praha: ASPI. ISBN 80-863-9514-6.

KÁRNÍK, Miroslav. c2012. *Clo a celní politika od A do Z*. 1. vyd. Olomouc: ANAG. Právo. ISBN 9788072637799.

KRUGMAN, Paul R., Maurice OBSTFELD a Marc J. MELITZ. c2012. *International economics: theory*. 9th ed. Boston: Pearson Addison-Wesley. Pearson series in economics. ISBN 978-0-273-75409-1.

KUČERA, Lukáš. 2013. *Analýza zahraničního obchodu ČR se zbožím v letech 1999 až 2012*. Praha: Český statistický úřad. Vícetématické informace. Souborné informace. ISBN 9788025024447. Dostupné také z: <http://kramerus.mzk.cz/search/handle/uuid:09ca5880-c33f-11e5-b93e-005056827e52>

LIŠKA, Václav. 2010. *Vědecké metody pro doktorandy*. Praha: ČVUT. ISBN 9788001046777.

MAJEROVÁ, Ingrid a Pavel NEZVAL. 2011. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Vyd. 1. Brno: Computer Press. Vysokoškolské učebnice. ISBN 9788025134214.

MATSUSHITA, Mitsuo (2010): Proliferation of Free Trade Agreements and Development Perspectives. Law and Development Institute Conference Draft. Dostupné z: <http://www.lawanddevelopment.net/img/matsushita.pdf>

McKENNAMc, Barrie (2013). Proliferating regional deals likely nails in the coffin of global free trade. Dostupné z: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/economy/proliferating-regional-deals-likely-nails-in-the-coffin-of-global-free-trade/article11195568/>

MOLNÁR, Zdeněk. 2012. *Pokročilé metody vědecké práce*. 1. vyd. Zeleneč: Profess Consulting. Věda pro praxi. ISBN 9788072590643.

NEŠVERA, Václav a Václav KUBIŠTA. 2002. *Struktura zahraničního obchodu České republiky*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica. Aktuální otázky mezinárodního obchodu. ISBN 8024504375.

PERSPEKTIVNÍ OBORY PRO VÝVOZ DO USA [online]. 2014. In: MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/perspektivni-obory-pro-vyvoz-do-usa-608.html>

RICARDO, David, Vladislav PAVLÁT a Miroslav ŠMEJKAL. 1956. *Zásady politické ekonomie a zdanění*. Praha: Státní nakladatelství politické literatury.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. 2010. *Právo Světové obchodní organizace a další kapitoly z mezinárodního ekonomického práva*. Brno: Masarykova univerzita. Edice učebnic PrF MU. ISBN 9788021051546.

REZKOVÁ, A., Kruliš, K., Antal, J. (2016). *Studie dopadů uzavření Transatlantické dohody o obchodu a investicích mezi EU a USA (TTIP) na ČR a její hospodářství*. Asociace pro mezinárodní otázky, říjen 2016. Dostupné z: <http://www.amo.cz/studie-dopadu-ttip-na-cr-a-jeji-hospodarstvi/>

SALVATORE, Dominick. a Alan M. TAYLOR. c2004. *International economics*. 8th ed. New York: J. Wiley. ISBN 04-712-3070-7.

SILNÉ A SLABÉ STRÁNKY (2014). *Silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby v česko-americké obchodní relaci* [online]. 2014. In: MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/perspektivni-obory-pro-vyvoz-do-usa-608.html>

SPOJENÉ STÁTY DOKÁŽÍ OCENIT NAŠI INOVATIVNOST. 2015. *TRADE NEWS: Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR*. Praha: ANTECON, IV. Ročník (5/2015), 16-18. ISSN 1805-5397.

SRHOLEC, Martin. 2004. *Přímé zahraniční investice v České republice: teorie a praxe v mezinárodním srovnání*. Praha: Linde. ISBN 80-861-3152-1.

STIGLITZ, Joseph E. a Andrew CHARLTON. 2005. *Fair trade for all: how trade can promote development*. New York: Oxford University Press. ISBN 01-992-9090-3.

STEIN, E., Daude, C. (2007): Longitude matters: Time zones and the location of foreign direct investment. *Journal of International economics*, Vol. 71, 2007.

STI (2015). *Souhrnná teritoriální informace: Spojené státy americké*. Zastupitelský úřad ČR ve Washingtonu. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/teritorialni-informace-zeme/spojene-staty-americke.html>

SUŠOVSKÝ, Petr. 2010. *Věžňovo dilema*. Olomouc. Bakalářská práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Vedoucí práce Martina pavlačková.

SVATOŠ, Miroslav. 2009. *Zahranicní obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2708-0.

ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. 2013. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4694-4.

TRADE NEWS: *Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR*. 2015. Praha: ANTECON, IV. Ročník (5/2015). ISSN 1805-5397.

URATA, Shujiro (2002): Globalization and the Growth in Free Trade Agreements. *Asia-Pacific Review*, vol. 9, no. 1

VARADZIN, František. 2013. *Mezinárodní ekonomie: (teorie světového hospodářství)*. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-116-1. ISSN 1801-4496.

WTO (2014). Trade Policy Review, Report by the Secretariat, United States. místo neznámé : World Trade Organization, 2014.

Přílohy

A Praktické dopady TTIP na příkladu reálných českých firem

A.1. *Inekon*

Jako velmi dobrý příklad povedené expanze tuzemské firmy na Americký kontinent může posloužit firma Inekon, která je jediným evropským dodavatelem tramvají do USA. V Česku zaměstnává přes osmdesát zaměstnanců a její roční tržby dosáhly v minulém roce výše 168 mil. Kč. Společnost byla založena již v roce 1990 a jejím odbytíštěm byl pouze domácí trh. Vše se ale změnilo o osm let později, když uskutečnila svoji první dodávku do amerického Portlandu. Poté následovala řada úspěšných zakázek ve Washingtonu D.C., Detroitu nebo Seattlu. Od počátku své zahraniční expanze se však firma musí potýkat s problémy způsobenými rozdílnými standardy v oblasti výroby a odlišnou legislativou. Požadavky amerických úřadů na hořlavost vozidel, pevnost a technickou dokumentaci jsou v mnohém několikanásobně přísnější než požadavky a vyžadované normy úřadů evropských. Pro Inekon to znamenalo potřebu vyvinutí nové konstrukce tramvají a nutnost nechat vše znovu schválit na americkém kontinentě. I přes tyto obtíže si firma vydobyla na trhu Spojených států velmi dobrou pověst a především pro kvalitu zpracování, ochotu a schopnost vyhovět specifickým nárokům amerických odběratelů ji nedokázali reálně konkurovat ani mnohonásobně větší a zavedená firma Siemens.

Další obtíž, která způsobuje omezení obchodu je i clo, které tak zvyšuje cenu produktů. U hotového tramvajového vagónu je jeho výše 5%, ovšem při importu jednotlivých součástek a jejich montáži na území USA musí dovozce čelit clu ještě vyššímu a především i skutečnosti, že na každou komponentu se vztahuje mnohdy rozdílný tarif.

Proto by případná harmonizace technických standardů a odstranění celních překážek skrze dohodu TTIP snížila náklady a zjednodušila celou výrobu, tvrdí Milan Haloun, obchodní ředitel pro zahraniční trhy, což by firmě, pro kterou je USA nejdůležitějším odbytovým trhem, v mnohém pomohlo ještě více rozvíjet své aktivity a zlepšovat svoji konkurenceschopnost a prosperitu (AMSP ČR, 2015).

A.2. *Lasvit*

Další úspěšně fungující firmou na americkém trhu je česká společnost Lasvit, která je tvůrce světelných instalací. Svými ročními tržbami dosáhla v minulém roce hranice 1 mld. Kč a v ČR zaměstnává na 350 zaměstnanců. Tato firma, již známá po celém světě si svoji slávu vydobyla pomocí jedinečných skleněných plastik a unikátních designových svítidel, která jsou k nalezení například v nejznámějším nákupním domě Harrods, Tančícím domě a v hotelích a kancelářích po celém světě. Trh Spojených států má pro podnik Lasvit ideální podmínky, neboť zdejší zákazníci

projevují o luxusní zboží zájem a především jsou ochotni za něj zaplatit. Proto právě na území Spojených států spolupracují s renomovanými designéry a architekty na projektech pro exkluzivní zákazníky v Hong Kongu nebo Dubaji. Z toho důvodu musí mít v USA firma zřízení řadu poboček a zastoupení, což je pro ni naprosto nepostradatelné. Velikým problémem, s nímž se společnost musí vypořádávat, je nesnadné obstarávání dlouhodobých pracovních viz pro své zkušené a nikým nenahraditelné kvalifikované zaměstnance, jež mají v oboru několikaletou praxi. Žádosti jsou často zamítnuty a odvolací proces je velmi časově a především i finančně náročný, což v celkovém důsledku omezuje efektivní fungování firmy Lasvit na americkém trhu.

Následný problém způsobují dvojnásobné a opakované certifikace. Ačkoliv se požadavky na americkém trhu zásadně neliší od těch evropských, pro společnost jsou naprosto klíčové. Vzniklá byrokracie nadměrně a zbytečně zaměstnává firmu a náklady jí rostou i s nutnými audity a poplatky odváděnými certifikačním komorám.

Proto by společnost velmi ocenila, kdyby byla americká certifikace navázána na certifikaci evropskou, čímž by se vše zásadně zjednodušilo. Spolu s tím by pro firmu mělo v rámci přijetí dohody TTIP veliký pozitivní dopad zjednodušení získávání pracovních povolení, čímž by se do veliké míry snížily překážky, kterým společnost musí na americkém trhu čelit, popisuje Aleš Stýblo, ředitel pro mezinárodní obchod (AMSP ČR, 2015).

A.3. Emco

I společnost Emco, založená v roce 1990 a úspěšně exportující až čtvrtinu své produkce na trh Spojených států nám může posloužit pro představení obchodních bariér, se kterými se řada podobných podniků v Česku potýká. Roční tržby v minulém roce přesáhly hranici 1,2 mld. Kč a na jejich realizaci se podílelo 150 zaměstnanců v ČR. Za úspěchem firmy v USA stojí správný odhad potenciálu trhu, který učinil z amerického trhu klíčové odbytiště. Především nabídka bezpečných potravin a přizpůsobení se preferencím zdejších spotřebitelů vedly k tomu, že dnes najdeme výrobky Emco v řadě největších amerických obchodních řetězců jakož je Weston nebo Walmart.

Problematika dvojí certifikace však působí řadu následných problémů, jemuž musí firma čelit a to i přesto, že jsou americké normy na bezpečné potraviny velmi podobné těm evropským. Z důvodů vzájemného si neuznávání certifikací mezi USA a EU musí společnost znovu dokazovat, že její produkty splňují potřebné standardy. To s sebou nese úskalí v podobě podrobení se množství kontrol a auditů a to ze strany amerických i evropských úřadů, což firmu stojí nezanedbatelné finanční prostředky, které by jinak mohla využít do dalšího rozvoje produktové řady a podniku. Dále v cestě výrobků značky Emco do Spojených států stojí ještě tarifní překážky, které svou hodnotou dosahují i několika desítek procent, což značně omezuje firmu v další expanzi na americké půdě.

Díky snížení cel, které by mohlo u řady produktů přinést přijetí dohody TTIP a také možného snížení administrativních nákladů spojených s audity a odlišnou certifikací by firma mohla rozšířit svou nabídku a odbyt na americkém trhu, uvádí Martin Jahoda, komerční ředitel společnosti, ve studii AMSP ČR (2015)