

Dopady dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem na podniky v České republice

Diplomová práce

Studijní program:

N6208 Ekonomika a management

Studijní obor:

Podniková ekonomika – Podnik v mezinárodním prostředí

Autor práce:

Bc. Michaela Stromková

Vedoucí práce:

Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.

Katedra ekonomie



Zadání diplomové práce

Dopady dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem na podniky v České republice

Jméno a příjmení: **Bc. Michaela Stromková**
Osobní číslo: E18000272
Studijní program: N6208 Ekonomika a management
Studijní obor: Podniková ekonomika – Podnik v mezinárodním prostředí
Zadávající katedra: Katedra ekonomie
Akademický rok: **2019/2020**

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných otázek.
2. Charakterika mezinárodních obchodních dohod.
3. Představení dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem.
4. Analýza ekonomických dopadů dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem na Českou republiku.
5. Výzkum přínosů a ztrát v českém sklářském průmyslu vyplývající z dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem.
6. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných otázek.

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy:
Forma zpracování práce:
Jazyk práce:

65 normostran
tištěná/elektronická
Čeština



Seznam odborné literatury:

- KOCOUREK, Aleš a Jana ŠIMANOVÁ. 2018. *Studie dopadů uzavření dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem na ekonomiku ČR* [online]. Liberec, Česká republika: Technická univerzita v Liberci [cit. 2019-04-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/dohody-o-volnem-obchodu/2018/9/Dopadova-studie-EUJEPA-2018-08-26.pdf>
- MOSCONI, Franco. 2015. *The new European industrial policy: global competitiveness and the manufacturing renaissance*. New York: Routledge. ISBN 978-1-315-76175-6.
- OJKA, Milan. 2009. *Česká ekonomika v evropských integračních procesech: vybrané problémy*. Brno: Doplněk. ISBN 978-80-723-9234-6
- STUHLÍKOVÁ, Zuzana. 2014. *Japonská ekonomika ve 21. století: trendy a problémy*. Praha: Oeconomica. ISBN 978-80-245-2030-8.
- PROQUEST. 2019. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2019-04-12]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>.

Konzultant: Ing. Jana Šimanová, Ph.D., Technická univerzita v Liberci, katedra ekonomie

Vedoucí práce:

Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
Katedra ekonomie

Datum zadání práce:

31. října 2019

Předpokládaný termín odevzdání: 31. srpna 2021

prof. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan

L.S.

prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2019

Prohlášení

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

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

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

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

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

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

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

27. července 2020

Bc. Michaela Stromková

Poděkování

Tímto bych ráda poděkovala vedoucímu mé diplomové práce Ing. Aleši Kocourkovi, Ph.D. za jeho odborné vedení, doporučenou literaturu a obdivuhodnou trpělivost při vytváření diplomové práce. Dále bych chtěla poděkovat všem respondentům za poskytnutí potřebných informací a poznatků pro zdárné dopracování mé práce. Mé poděkování patří i rodině a přátelům, kterým vděčím za podporu během celého průběhu mého studia.

Anotace

Diplomová práce se zaměřuje na teoretickou rešerši a výzkum vlivu dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem na český sklářský průmysl. Tato dohoda přináší odstranění většiny cel a eliminuje další překážky, které ovlivňují výměnu statků, služeb a kapitálu mezi EU a Japonskem.

Teoretická část je rozdělena do dvou oblastí. První oblast identifikuje pojem mezinárodní obchodní dohody jako obecný rámec pro pochopení, jak a z jakého důvodu EU uzavírá tento typ dohod a jaký je postup při jejich vyjednávání. Druhá část je tvořena samotným popisem dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem a obecným zhodnocením jejího vlivu na EU a Českou republiku.

Výzkumná část bude zkoumat vliv této dohody na český sklářský průmysl a porovná teoretické předpoklady s praxí. Výsledkem výzkumné části bude shrnutí klíčových bodů dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem a následné vytvoření obecných doporučení pro sklářské podniky v oblasti exportu do Japonska.

Klíčová slova

Evropská unie, Japonsko, mezinárodní obchodní dohoda, český sklářský průmysl, Společná obchodní politika Evropské unie

Abstract

The diploma thesis focuses on the theoretical analysis and research of the impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement on the Czech glass industry. This agreement brings the elimination of most customs and eliminates other obstacles that affect the exchange of goods, services, and capital between the EU and Japan.

The theoretical part is divided into two areas. The first one identifies the concept of an international trade agreement as a general framework for understanding how and for what reason the EU concludes this kind of agreement and what is the procedure during the negotiation. The second part consists of a description of the Economic Partnership Agreement between the EU and Japan and a general assessment of its impact on the EU and the Czech Republic.

The research part will examine the influence of this agreement on the Czech glass industry and compare theoretical assumptions with practice. The result of the research part will be a summary of the key points of the EU-Japan Economic Partnership Agreement and the subsequent development of general recommendations for glass companies in the field of export to Japan.

Key words: European Union, Japan, International trade agreement, Czech glass industry, The European Union's Common Commercial Policy

Obsah

Seznam obrázků	10
Seznam tabulek	11
Seznam použitých zkratk.....	12
Úvod	13
1 Mezinárodní obchodní dohody EU	15
1.1 Společná obchodní politika EU	15
1.1.1 Principy a cíle Společné obchodní politiky EU	16
1.1.2 Zodpovědné instituce EU v otázkách Společné obchodní politiky	17
1.1.3 Nástroje Společné obchodní politiky	17
1.2 Základní typy mezinárodních obchodních dohod EU	18
1.3 Průběh vyjednávání mezinárodních obchodních dohod	21
2 Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem	26
2.1 Struktura dohody EUJEPa podle jednotlivých kapitol	29
2.2 Ekonomické dopady dohody EUJEPa na vývozy z EU do Japonska	34
2.2.1 Spolupráce v celních záležitostech	34
2.2.2 Odstraňování cel v rámci dohody EUJEPa.....	35
2.2.3 Snižování netarifních opatření a odstraňování technických překážek v rámci dohody EUJEPa	36
2.2.4 Vstup fyzických osob a jejich dočasný pobyt.....	38
2.2.5 Úprava investic v rámci dohody EUJEPa.....	39
2.2.6 Veřejné zakázky v rámci dohody EUJEPa	40
2.3 Ekonomické dopady dohody EUJEPa na vývozy z ČR do Japonska	41
2.3.1 Japonsko – obchodní a ekonomická spolupráce s ČR	41
2.3.2 Změny tarifních a netarifních opatření v rámci dohody EUJEPa.....	43
2.3.3 Dopady dohody EUJEPa na vývoz ve vybraných sektorech ekonomiky ČR.....	45
3 Metodika výzkumu.....	56
4 Výzkum dopadů dohody EUJEPa na český sklářský průmysl.....	59
4.1 Identifikace respondentů.....	59
4.2 Dotazníkové šetření	61
4.2.1 Dotazník pro první skupinu respondentů	61
4.2.2 Výsledky dotazníku u první skupiny respondentů.....	63

4.2.3 Dotazník pro druhou skupinu respondentů	66
4.2.4 Výsledky dotazníku u druhé skupiny respondentů	67
4.3 Telefonický rozhovor	69
4.3.1 Telefonický rozhovor s první skupinou respondentů.....	70
4.3.2 Telefonický rozhovor s druhou skupinou respondentů.....	72
5 Vyhodnocení výzkumu dopadů dohody EUJEPA	75
Závěr.....	78
Seznam použité literatury	80

Seznam obrázků

Obrázek 1: Předpoklad nárůstu vývozních artiklů z EU do Japonska	28
Obrázek 2: Postup snižování celního zatížení	44
Obrázek 3: Postup snižování netarifních opatření	44
Obrázek 4: Vývoj obchodní bilance mezi ČR a Japonskem v letech 2015-2019 v automobilovém průmyslu	45
Obrázek 5: Struktura českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v automobilovém průmyslu v HS4	46
Obrázek 6: Vývoj obchodní bilance mezi ČR a Japonskem v letech 2015-2019 v segmentu strojírenství a elektrotechniky	48
Obrázek 7: Struktura českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v segmentu strojírenství a elektrotechniky dle HS2	49
Obrázek 8: Vývoj obchodní bilance mezi ČR a Japonskem v letech 2015-2019 v zemědělství a potravinářském průmyslu	51
Obrázek 9: Struktura českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v zemědělství a potravinářském průmyslu dle HS4	51
Obrázek 10: Vývoj obchodní bilance mezi ČR a Japonskem v letech 2015-2019 ve sklářském a keramickém průmyslu	53
Obrázek 11: Struktura českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 ve sklářském a keramickém průmyslu v HS4	54
Obrázek 12: Fáze procesu výzkumu	56

Seznam tabulek

Tabulka 1: Struktura dohody EUJEPA podle kapitol a oddílů	29
Tabulka 2: Bilance vzájemné obchodní výměny mezi ČR a Japonskem v mil. Kč	42
Tabulka 3: 10 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska	42
Tabulka 4: 10 nejvýznamnějších položek českého dovozu z Japonska.....	43
Tabulka 5: 5 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v automobilovém průmyslu	47
Tabulka 6: 5 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v segmentu strojírenství a elektrotechniky	50
Tabulka 7: 5 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v zemědělství a potravinářském průmyslu.....	52
Tabulka 8: 5 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 ve sklářském a keramickém průmyslu	55
Tabulka 9: Dotazník pro první skupinu respondentů.....	62
Tabulka 10: Dotazník pro druhou skupinu respondentů.....	66

Seznam použitých zkratek

EHK OSN	Evropská hospodářská komise Organizace spojených národů
EU	Evropská unie
EUJEPA	Dohoda mezi EU a Japonskem o hospodářském partnerství
EUR	Euro
HS	Harmonizovaný systém
HS2	2-místný kód harmonizovaného systému
HS4	4-místný kód harmonizovaného systému
ICAO	Mezinárodní organizace pro civilní letectví
ICH	Mezinárodní rada pro harmonizaci technických požadavků týkajících se humánních léčivých přípravků
IEC	Mezinárodní elektrotechnická komise
ISO	Mezinárodní organizace pro normalizaci
ITU	Mezinárodní telekomunikační unie
OSN	Organizace spojených národů
SOP	Společná obchodní politika
USD	Americký dolar
WTO	Světová obchodní organizace

Úvod

Celosvětové integrované hospodářství je velkým přínosem pro malé, střední či velké evropské podniky. A to nejen pro podniky, přínosy získávají i evropští občané, pracovníci a spotřebitelé. Je nutné dbát na to, aby celosvětový obchod neustrnul na jednom bodě, ale aby se proaktivně utvářel a řídil. Je potřeba zajistit spravedlivost, šíření a ukotvení společných hodnot ve stanoveném systému s jednotnými pravidly. Cílem Evropské unie (dále též EU) je udržování takové obchodní politiky, která je svou transparentností a odpovědností přínosem pro všechny občany. Uprostřed neustálých technologických změn je nezbytné poskytovat moderní řešení veškerých situací, které vznikají v současném hospodářství. Mezinárodní prostředí, ve kterém Evropská unie utváří svou obchodní politiku, je neustále proměnlivé a nakloněno ke změnám.

Pro Evropskou unii je důležité hájit otevřený obchod, který je zakotvený v mnohostranném obchodním systému Evropské unie. Tento systém podporuje otevřenost Evropské unie pro toky osob, kapitálu, zboží a služeb a současně generuje růst a konkurenceschopnost. Všechny tyto kroky jsou zdrojem blahobytu spotřebitelů nejen v oblasti Evropské unie, ale i v globálním měřítku. Příkladem vytváření nových hospodářských příležitostí je nedávno podepsaná dohoda o hospodářském partnerství mezi Evropskou unií a Japonskem (dále též EUJEPa). Tato dohoda odráží obecné hodnoty, které EU veřejně zastává. Pomocí dohody o hospodářském partnerství mezi Evropskou unií a Japonskem dojde k odstranění většiny cel, která platí všechny společnosti Evropské unie při obchodování s Japonskem a současně dojde k významnému otevření japonského trhu pro vývoz z Evropské unie. Dohoda dále eliminuje překážky v celé řadě dalších odvětví a přispěje k rozvoji konkurenceschopného a inovativního hospodářského prostředí. Všechny tyto kroky usnadňují podnikání všem společností zejména pak malým a středním podnikům.

Japonsko je vysoce rozvinutou zemí, která je spojena od druhé světové války s velmi rychlým růstem. Pro okolní svět a tedy i Evropskou unii není Japonsko zajímavé pouze v ohledu ekonomického růstu, ale i v ohledu kulturních specifik, která Japonsko zařazují mezi jedinečné země (Stuchlíková, 2014). Tato země je spojena s naprosto odlišnými tradicemi, kulturou a stylem komunikace. I přes své zažité tradice se tato země stává v posledních dekadách mnohem přístupnější, k čemuž přispívá také zmíněná dohoda o hospodářském partnerství mezi Evropskou unií a Japonskem, která byla podepsána 17. července 2018 a rozšířila tak možnosti budoucí spolupráce.

Tato práce rozebírá a identifikuje vliv dohody o hospodářském partnerství mezi Evropskou unií a Japonskem na obchodní prostředí. Cílem diplomové práce je zjištění dopadů hospodářského partnerství mezi Evropskou unií a Japonskem na český sklářský průmysl a vytvoření následného zhodnocení přínosů a ztrát, které z tohoto partnerství plynou. Na základě získaných informací dojde ke shrnutí klíčových bodů dohody a vytvoření obecných doporučení pro sklářské podniky ohledně exportu do Japonska.

Diplomová práce je rozdělena do dvou částí, první část je založena na teoretickém pochopení zvoleného tématu a je rozdělena do dvou kapitol. První z kapitol se věnuje pojmu mezinárodní obchodní dohody a popisuje základní aspekty potřebné pro pochopení, jak a z jakého důvodu EU uzavírá tento typ dohod a stručně popisuje její dosavadní podepsané mezinárodní obchodní dohody. Druhá kapitola se zaměří na specifikaci dohody EUJEPa, vysvětlí její základní parametry a zjednodušeně představí její obsah. Další část kapitoly pojednává o obecném zhodnocení vlivu EUJEPa na EU a Českou republiku a to pomocí sekundárních zdrojů.

Druhá, výzkumná část je zaměřena na praktické poznatky a výzkum problematiky s ohledem na stanovený cíl diplomové práce. Tato část je rozdělena do dvou kapitol. První z nich se zaměří na samotný výzkum a nadefinuje metodu výzkumu, popíše vlastní výzkum a provede vyhodnocení získaných informací. Druhá kapitola bude tvořit doporučení pro sklářské podniky, které by chtěly využít výhod plynoucích z EUJEPa, ale nemají ucelené informace. Toto doporučení vznikne na základě propojení teoretické a výzkumné části diplomové práce a bude obsahovat informace, které napomohou podnikům ke zvážení spolupráce s Japonskem.

1 Mezinárodní obchodní dohody EU

Mezinárodní obchodní dohody jsou základními stavebními kameny pro budování vztahů mezi jednotlivými zeměmi, společenstvími apod. Tyto dohody mají základy v obchodní politice, která je souborem nástrojů, s jejichž pomocí dané země nebo společenství ovlivňují svůj zahraniční obchod. Navzdory ekonomickým teoriím, je hlavním zájmem obchodní politiky podpora vývozu a omezování dovozu. K plnění těchto zájmů slouží velké množství různých nástrojů. Na podporu vývozu je možné využít dotace, zvýhodněné úvěry nebo pojištění. Pro omezování dovozu se nejčastěji využívají kvóty a cla. Kromě těchto základních nástrojů jsou běžně využívány i technické a zdravotní normy, certifikáty jakosti apod. (Mosconi, 2015).

Pro Evropskou unii je důležité, aby byly mezinárodní trhy otevřené. Při otevření mezinárodních trhů se zpřístupňují nové příležitosti pro investice, růst a zaměstnanost. Otevřené trhy jsou pro EU velmi významné i v oblasti spolupráce s rozvinutými a rozvojovými ekonomikami celého světa. Pro ekonomiky všech členských států EU je důležité, aby se postupně realizoval plný potenciál obchodní agendy. V tomto ohledu je hlavním cílem odstranění zbývajících překážek mezinárodního obchodu a zajištění podnikatelského růstu a potenciálu pro malé a střední podniky (Mosconi, 2015).

EU využívá pro úpravu vnějších vztahů především bilaterální, plurilaterální či multilaterální mezinárodní smlouvy (Baldwin, 2013). V této kapitole bude přiblížena historie, typy, nástroje a překážky, které jsou součástí mezinárodních obchodních dohod EU s třetími zeměmi.

1.1 Společná obchodní politika EU

Při vzniku celní unie dne 1. července 1968 začalo vystupovat Evropské hospodářské uskupení jako jednotný celek. Obchodní politiky Evropského hospodářského společenství se od tohoto dne staly výlučnou pravomocí společenství. Žádná ze členských zemí společenství nemá možnost provádět vlastní nezávislou zahraničně obchodní politiku a utvářet tak své hospodářské vztahy vůči vnějším státům samostatně.

Evropská komise v roce 2015 představila novou obchodní a investiční strategii „Obchod pro všechny, Cesta k zodpovědnější obchodní a investiční politice“. Tato nová koncepce reaguje

na současnou situaci v hospodářství a cílí také na obecné obavy široké evropské veřejnosti (European Commission, 2015).

Nová obchodní strategie stojí na třech hlavních pilířích, kterými jsou hodnoty, transparentnost a účinnost. Jakékoliv obchodování EU musí přinášet hospodářské příležitosti. Vyjednávání o obchodování musí být naprosto otevřené a podrobuje se větší kontrole ze strany evropské veřejnosti. V nové obchodní strategii chce EU zachovat evropský sociální a regulační model a pomocí toho využít potenciálu obchodních dohod a preferenčních programů k prosazování evropských hodnot. Mezi tyto hodnoty patří udržitelný rozvoj, etický obchod, lidská práva a boj proti korupci. Součástí Společné obchodní politiky (dále též SOP) je uzavírání mezinárodních obchodních dohod. Uzavírané dohody se dělí podle svého obsahu na:

- dohody o hospodářském partnerství: tyto dohody podporují rozvoj ve vztahu k obchodním partnerům z Afriky, Karibiku a Tichomoří,
- dohody o přidružení: tento typ dohody posiluje širší politické dohody,
- dohody o volném obchodu: u těchto dohod dochází ke vzájemnému otevírání trhů s rozvinutými zeměmi a rozvíjejícími se ekonomikami (Euroskop, 2018).

1.1.1 Principy a cíle Společné obchodní politiky EU

Základní principy Společné obchodní politiky EU jsou ustanoveny v článku 133 Amsterodamské smlouvy. Znění základního principu SOP zní „Společná obchodní politika se zakládá na jednotných zásadách, zejména pokud jde o úpravy celních sazeb a obchodních dohod, sjednocování liberalizačních opatření, vývozní politiku a obchodní ochranná opatření, jako jsou například opatření pro případ dumpingu nebo subvencování” (MPO, 2005). S určitými výjimkami se výlučná pravomoc Společenství vztahuje i na problematiku mezinárodních dohod o službách a komerčních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (Evropská unie, 1997).

Hlavním cílem SOP je přispívání k harmonickému rozvoji světového obchodu, k odstraňování překážek mezinárodního obchodu a snižování celních bariér. Součástí cílů SOP je i podpora růstu konkurenceschopnosti EU na světovém trhu a podpora evropských zájmů a obhajoba evropských hodnot v rozměru jednostranném, dvoustranném a mnohostranném (Evropská unie, 1997).

1.1.2 Zodpovědné instituce EU v otázkách Společné obchodní politiky

Mezi zodpovědné instituce EU v otázkách SOP patří Rada EU, která je hlavním orgánem pro provádění SOP. Rozhodovací proces Rady EU je vytvářen na základě předložených návrhů ze strany Evropské komise. V oblasti sjednávání dohod se třetími zeměmi a mezinárodními organizacemi dochází ke zmocnění Evropské komise k zahajovacímu procesu vyjednávání a Rada EU stanoví také mandátní dobu pro vyjednávání. Zapojení a vliv Evropského parlamentu v otázkách SOP je značně omezený.

Další institucí, která je zodpovědná za SOP, je Výbor pro otázky článku 133. Tento výbor hraje důležitou roli mezi orgány Rady EU. Na zasedáních tohoto výboru dochází k diskuzím o celém spektru mnohostranných i bilaterálních témat. Působnost témat je v rozmezí od strategických záměrů až po jednotlivá opatření a potíže při vývozu a dovozu konkrétního zboží a služeb. V Evropské komisi zodpovídá za SOP Generální ředitelství pro obchod. Současně také probíhají schůzky zástupců členských států v řadě poradních a asistenčních výborů pro obchodní otázky. Tyto schůzky napomáhají Evropské komisi při výkonu jejích pravomocí (Mosconi, 2015).

1.1.3 Nástroje Společné obchodní politiky

Společná obchodní politika je vedena a realizována prostřednictvím autonomních a smluvních nástrojů. Ve smluvní obchodní politice jsou zahrnuty veškeré smluvní závazky EU ve vztahu k třetím zemím a nečlenským státům v oblasti hospodářské spolupráce a obchodu. Tyto typy smluvních závazků mají obecně charakter dohod s třetími zeměmi nebo jejich seskupeními. V podkapitole 1.2 budou představeny základní typy mezinárodních obchodních dohod. Tyto dohody jsou součástí smluvních nástrojů SOP. Druhým typem nástrojů SOP jsou autonomní nástroje, které jsou následující:

- Společný celní sazebník EU – tento nástroj je základním stavebním kamenem SOP. Prostřednictvím tohoto nástroje se na vnějších hranicích EU vytváří jednotná bariéra pro vstup zahraničního zboží ze třetích zemí na vnitřní trh EU. Společný celní sazebník EU obsahuje několik tisíc druhů zboží, které je rozčleněné dle používané nomenklatury. Ve Společném celním sazebníku EU jsou uvedeny celní sazby a jejich rozdělení na jednotlivé složky dovozu do EU. Specifická a konkrétní podoba celního sazebníku je každý rok schvalována kvalifikovanou většinou členů Rady EU.

- Netarifní opatření – tento nástroj má nejčastěji podobu dovozního dohledu a množstevních omezení dovozu (kvóty). EU používá tento nástroj v případě, kdy je zjištěno závažné poškození zkoumaného odvětví v důsledku zvýšeného dovozu ze třetích zemí. Příkladem netarifních opatření jsou kvóty, licenční opatření, technická, sanitární a fytosanitární opatření.
- Ochrana proti nekalým obchodním praktikám – tento nástroj a jeho využití se odvíjí od nařízení Rady ministrů o ochraně proti dumpingovým a subvencovaným dovozům ze třetích zemí do EU. Podle tohoto nařízení má Evropská komise pravomoc uvalit provizorní antidumpingová cla na dovážené zboží a to až do výše, která vyrovná rozdíl mezi cenou vývozce a cenou na vnitřním trhu EU. Rada EU může tento provizorní typ antidumpingového cla změnit prostou většinou hlasů na definitivní antidumpingové clo.
- Obchodní embargo – tento nástroj je specifickým opatřením SOP a znamená zákaz obchodování s vybranými zeměmi. EU k tomuto nástroji přistupuje velmi opatrně, protože potřebuje mít naprostou jistotu, že nedojde k bezdůvodné diskriminaci. EU k využití tohoto nástroje přistupuje až v okamžiku, kdy je rozhodnutí o jeho zavedení podloženo rozhodnutím Organizace spojených národů (dále též OSN).
- Opatření v oblasti vývozu – tento nástroj se využívá pouze v takové míře, aby nebyla narušována hospodářská soutěž mezi jednotlivými podnikatelskými subjekty EU. Článek 132 Smlouvy o ES zakotvuje komunitární harmonizaci systému podpor vývozu poskytovaných členskými státy. Z důvodu požadavku některých členských států na nezávislost nemohla být harmonizace těchto systémů dodnes zcela uplatněna. Náplní Evropské komise je reprezentace a zastupování členských států na mezinárodních výstavách, fórech, konferencích a seminářích, což lze také chápat jako určitou formu podpory exportu a tím i nástroj SOP (Machková, 2014).

1.2 Základní typy mezinárodních obchodních dohod EU

Zahraniční obchodní politika EU je ve svém základu velmi komplexní a složitá. Každá mezinárodní obchodní smlouva čítá velké množství stran obsahujících výjimky, technické zásady apod. S každým obchodním partnerem má EU zpravidla podepsáno několik smluv. Nejvhodnějším způsobem jak porozumět zahraničněobchodní politice EU, je rozčlenění mezinárodněobchodních dohod do několika kategorií (Baldwin, 2013).

Všechny typy mezinárodních obchodních dohod EU by měly mít za cíl podporu otevírání nových trhů pro zboží a služby z EU. Další podpora by měla zvyšovat investiční příležitosti, podporovat ochranu investic v duchu vzájemného prospěchu, urychlit obchod pomocí usnadnění tranzitu přes celní kontroly a stanovit společná pravidla týkající se technických a hygienických norem. Je potřeba v rámci mezinárodních obchodních dohod podporovat udržitelný rozvoj prosazováním spolupráce a transparentnosti mezi partnery v oblasti ochrany životního prostředí. Je důležité dbát zvýšené předvídatelnosti politického prostředí přijetím společných závazků, které ovlivňují obchod, jako jsou práva duševního vlastnictví, necelní opatření, pravidla hospodářské soutěže a rámec pro rozhodování v oblasti veřejných zakázek. V neposlední řadě by měl být kladen důraz na zjednodušení a zefektivnění obchodu díky odstranění cel a snížení byrokratické zátěže.

Dohody o volném obchodu

EU je téměř ve všech případech přístupná k dohodám o volném obchodu. Výjimkou, na kterou se dohody o volném obchodu nevztahují, jsou dohody v sektoru zemědělství. Neregionální dohody o volném obchodu ve značné míře redukuje a eliminuje celní bariéry mezi EU a třetími zeměmi. V těchto případech není využíván jednotný celní sazebník vůči třetím zemím a standardní tarifní opatření, ale u každé takové dohody jsou nastaveny parametry individuálně dle preferencí smluvních stran. Dohody o volném obchodu lze rozčlenit na tři typy:

Prvním typem jsou dohody první generace. Tyto dohody byly sjednané před rokem 2006. Mezi dohody první generace patří dohody o volném obchodu ze 70. let 20. století (Island, Norsko, Švýcarsko), dohody o volném obchodu uzavřené na přelomu 20. a 21. století mezi EU a středomořskými partnerskými zeměmi. Součástí dohod o volném obchodu první generace jsou i dohody z let 1997 s Faerskými ostrovy, z roku 2000 s Mexikem a z roku 2005 s Chile. Kromě již zmíněných dohod je možné mezi dohody první generace zařadit i dohody o stabilizaci a přidružení zemí západního Balkánu (Albánie, Bosna a Hercegovina, Černá Hora, Makedonie, Srbsko), které byly podepsány v časovém období mezi roky 2001 až 2016 (MPO, 2017).

Druhým typem dohod o volném obchodu se třetími zeměmi jsou prohloubené a komplexní dohody. Tento typ dohod podepsala EU pouze se třemi zeměmi. Jejich hlavním cílem je prohloubení politického přidružení smluvních partnerů s EU a postupná příprava těchto zemí

na hospodářskou integraci v rámci evropské politiky sousedství. Tento typ dohod je od roku 2014 uplatňován s Gruzii a Moldavskem a od roku 2016 s Ukrajinou (Kocourek, 2019).

Třetím typem jsou dohody o volném obchodu nové generace. Tento typ dohod je sjednaný mezi EU a třetími zeměmi od roku 2006. Mezi země, které uzavřely tento typ dohod, patří Ekvádor, Jižní Korea, Japonsko, Kanada, Kolumbie, Peru, Singapur a Vietnam. Některé dohody jsou zaměřeny kromě snižování celních sazeb i na liberalizaci zahraničních investic, ochranu investic, regulační spolupráci a podporu udržitelného rozvoje (European Commission, 2020a).

Dohody o hospodářském partnerství

Dohody o hospodářském partnerství je možné charakterizovat jako obchodní dohody s rozvojovou dimenzí. Jsou to asymetrické nerekiproční dohody, které se především zaměřují na obchod zboží a službami. Nejčastěji je tento typ dohod využíván pro dohody s africkými, karibskými a tichomořskými zeměmi a hlavním cílem těchto dohod je podpora rozvoje daných zemí. V okamžiku vstupu těchto dohod v platnost eliminuje EU všechna cla a kvóty na všechny dovozy ze zemí smluvních partnerů. Naproti tomu země z Afriky, Karibiku nebo Tichomoří se zavazují k přibližně 80% liberalizaci svého obchodu s EU v časovém horizontu 15 až 20 let (Kocourek, 2019).

Dohody o přidružení

Tento typ dohod se nejčastěji uzavírá mezi EU a třetími zeměmi nebo jejich skupinami. U dohod o přidružení se nejčastěji jedná o dva hlavní typy asociačních dohod. První typ jsou dohody s výhledem na vstup dané země do EU (Albánie, Bosna a Hercegovina, Černá Hora, Chorvatsko, Makedonie apod.). Druhý typ dohod jsou dohody bez výhledu na vstup dané země do EU (Chile, Izrael, Jordánsko, Maroko apod.). Ve velké části případů se současně s dohodou o přidružení vytvoří i zóna volného obchodu, celní unie a v některých případech dojde i k dílčímu nebo úplnému zavedení dalších svobod.

Jako příklad dohody o přidružení je možné uvést Evropskou dohodu zakládající přidružení mezi Českou republikou na jedné straně a Evropskými společenstvími a jejich členskými státy na straně druhé. Tato dohoda byla podepsána 4. 10. 1993. Tato dohoda předpokládala vytvoření zóny volného obchodu pro průmyslové výrobky mezi ČR a ES do 1. 1. 2002, zrušení cel k 1. 1. 2001 a zrušení kvót k 1. 1. 2002. Kromě vytvoření zóny volného obchodu dohoda

zavazovala obě strany k hospodářské, kulturní a finanční spolupráci v oblastech, jako jsou např. energetika, telekomunikace, malé a střední podnikání, hospodářská soutěž apod. Dohoda rovněž zavazovala Českou republiku k postupnému sblížení svého právního řádu s tzv. *acquis communautaire* (Euroskop, 2020).

1.3 Průběh vyjednávání mezinárodních obchodních dohod

Základním nástrojem pro zajištění přístupů na zahraniční trhy je vyjednávání mezinárodních obchodních dohod. Jedinou příležitostí pro vývozce EU jsou mnohostranné obchodní dohody v rámci Světové obchodní organizace (dále též WTO). Pomocí těchto dohod lze do obchodování zapojit téměř všechny obchodní partnery WTO. Avšak pro efektivnější, úplnější a podrobnější závazky jsou výhodnější dvoustranná samostatná jednání. Tato dvoustranná jednání napomáhají k úspěšnému řešení dlouhodobých překážek mezinárodního obchodu.

Cílem při vyjednávání mezinárodních obchodních dohod, je vytvoření ucelených dohod s významnými obchodními partnery EU. Tyto dohody napomáhají k lepšímu přístupu na trh a zlepšení obchodních možností podniků v EU. Tyto dohody poskytují nové způsoby, jak se efektivně vyrovnávat s nerovnými netarifními opatřeními mezinárodního obchodu. Prvky, které napomáhají k inovaci mezinárodních obchodních dohod, jsou konzultace, posílený mechanismus spolupráce ohledně technických překážek obchodu, sanitární a fytosanitární opatření, posílení ochrany a vymáhání práv duševního vlastnictví, řešení celních otázek a usnadnění obchodu. Pro správné fungování mezinárodních obchodních dohod je také nutné stanovit silnou kontrolu účinného provádění dohod v zájmu zajištění správného plnění závazků partnerů EU (EC, 2008).

Průběh vyjednávání mezinárodních obchodních dohod může být obecně rozdělen do devíti částí. V oblasti EU do procesu vyjednávání mezinárodních obchodních dohod zasahuje několik institucí. Mezi tyto instituce patří Evropská komise, Evropský parlament a Rada EU. V některých případech do těchto jednání zasahují i jednotlivé členské státy EU.

Přípravná část

V této části zahajuje Evropská komise veřejné diskuse o tom, čeho by se mělo pomocí nové dohody dosáhnout. Současně s tímto procesem probíhá neformální prověřování toho, co by obě

strany chtěly vyjednat, jaké jsou jejich preference a v jakých oblastech by byly případně ochotné slevit ze svých nároků a požadavků. Jako další krok v této části je předběžné vyhodnocení pravděpodobných dopadů dohody na základě předchozích zkušeností a dostupných informací.

Po úvodní přípravě vydává Evropská komise doporučení Radě EU k zahájení vyjednávání s druhou stranou. Evropská komise má ve své kompetenci i možnost navrhnout koncept směrnice pro jednání o dohodě. Následně Evropská komise informuje Evropský parlament o základních parametrech vznikající dohody. Součástí procesu je i to, že Evropská komise vydává směrnice pro jednání online a zasílá je Evropskému parlamentu, národním parlamentům členských států EU a Radě EU. Rada EU následně přijímá rozhodnutí, kterým potvrdí zahájení jednání ze strany Evropské komise. Posledním krokem přípravné části je, že hlavní vyjednaváč EU z Generálního ředitelství pro obchod Evropské komise sestaví vyjednávací tým, jehož součástí jsou odborníci ze všech zainteresovaných generálních ředitelství Evropské komise v závislosti na tématu dohody (Kocourek, 2019).

Vyjednávací část

V této části naplánují hlavní vyjednaváči obou stran proces vyjednávání do jednotlivých vyjednávacích kol. Ta se postupně zabývají všemi oblastmi obchodní dohody nebo se zaměřují na dílčí oblasti zájmu dané vyjednávací strany. Po každém ukončeném vyjednávacím kole a také v situacích, kdy dochází ke zlomovým okamžikům jednání, informuje Evropská komise Radu EU a Evropský parlament o průběhu jednání. Veškeré návrhy, které chce Evropská komise předložit smluvní protistraně, musí být předem konzultovány s Radou EU. Současně musí Evropská komise o veškerých návrzích informovat Evropský parlament. O každém vyjednávacím kole a o stěžejních vyjednávacích návrzích publikuje Rada EU online hodnotící zprávu.

O průběhu celého vyjednávání Rada EU pravidelně diskutuje s Výborem pro obchodní politiku Rady EU. Současně má Evropská komise povinnost informovat Evropský parlament o každé fázi celého jednání a také o posledním vývoji vyjednávání dohody. Jak bylo dříve zmíněno, Rada EU pravidelně diskutuje o průběhu vyjednávání obchodních dohod s Výborem pro obchodní politiku. Kontinuálně diskutuje o vyjednávání i Evropský parlament s vlastním Výborem pro mezinárodní obchod. Na základě diskuzí těchto institucí může Výbor

pro mezinárodní obchod vydat usnesení, která shrnují postoj Výboru pro mezinárodní obchod k dalšímu postupu vyjednávání.

Ke konci vyjednávací části Evropská komise informuje Evropský parlament a Radu EU o tom, že se obě vyjednávací strany blíží k dosažení konečné dohody. Současně s touto informací zasílá Evropská komise neformální text dohody všem členským státům prostřednictvím Rady EU a Evropskému parlamentu. Na konci vyjednávacího procesu zveřejní Evropská komise online text dohody (Kocourek, 2019).

Část finalizace a podpisu

K finalizaci dohody jsou přizváni právníci Evropské komise a právníci-lingvisté Rady EU. Ti v případě nutnosti opraví text dohody a ověří pojmovou konzistenci napříč celým textem dohody a zajistí maximální srozumitelnost a jednoznačnost pro všechny subjekty vstupující do styku s dohodou. Konec procesu vyjednávání obvykle symbolizuje označení iniciál obou hlavních vyjednávačů na textu navrhované dohody. Hotový text Evropská komise následně zašle Evropskému parlamentu a Radě EU. Zasláný text je pomocí právníků-lingvistů Rady EU naformátován tak, že je připraven k podpisu. Takto připravená dohoda je Radou EU zpět zaslána Evropské komisi. Zpravidla je použita angličtina jako jazyk textu. Jelikož je nezbytné, aby byl tento dokument k dispozici ve všech 23 úředních jazycích EU, tak Evropská komise zajistí jeho překlad.

Po dokončené fázi finalizace se dohoda připravuje k podpisu. V této části nejprve Evropská komise připraví pro Radu EU rozhodnutí o podpisu dohody, předběžném provádění dohody a uzavření dohody. Všechny tyto návrhy je nutné přeložit do všech úředních jazyků EU, překlad opět zajišťuje Evropská komise. Po překladu návrhů rozešle Generální ředitelství pro obchod Evropské komise tento text na všechny další útvary Evropské komise a dochází k jeho posouzení a okomentování všemi komisaři EU. V případě přijetí dohody všemi komisaři navrhne Evropská komise Radě EU termín podpisu dohody, předběžné provádění dohody a uzavření dohody. Evropská komise zpravidla navrhuje, aby byla předběžně prováděna jen určitá část sjednávaných podmínek dohody. V některých případech je možné i předběžné provedení všech podmínek dohody. K tomuto návrhu je i ze strany Evropské komise předložen překlad ve všech úředních jazycích EU (Kocourek, 2019).

Schvalovací část

Ve schvalovací části nejprve Rada EU obdrží od Evropské komise návrhy a přijme rozhodnutí o podpisu. Ihned po rozhodnutí Rady EU podepisuje Evropská komise dohodu. Je nutné, aby obě smluvní strany formálně podepsaly smlouvu. Rada EU zpravidla jmenuje osobu, která smlouvu podepíše za stranu EU. Obvykle to bývá vládní ministr ze země, která aktuálně předsedá Radě EU, nebo se jedná o komisaře pro obchod EU. Pokud Rada EU předběžně odsouhlasí provedení dohody, upozorní EU deponitáře dohody o tom, že předběžně provádí dohodu v plném nebo částečném rozsahu. V praxi je deponitář dohody informován až ve chvíli, kdy Evropský parlament vysloví svůj souhlas se zněním dohody. Depozitář dohody je na straně EU Generální sekretariát Rady EU. Po podpisu obou stran dohody přezkoumá Rada EU návrh na uzavření dohody a postoupí dohodu směrem k Evropskému parlamentu. Evropský parlament obdrží dohodu společně s Výborem pro mezinárodní obchod. Dohoda je konzultována se zástupci odborových svazů, průmyslu, ochránci životního prostředí a dalšími externími specialisty. V tomto okamžiku výbor vypracuje o dohodě hodnotící zprávu a o té je následně hlasováno. Tato zpráva je formálním stanoviskem pro plenární zasedání Evropského parlamentu. Na plenárním zasedání hlasuje Evropský parlament o vyslovení souhlasu s dohodou. Toto hlasování je vedeno formou pro nebo proti (Kocourek, 2019).

Část provádění a ratifikace státy EU

V případě, že dojde ze strany Evropského parlamentu k vyslovení souhlasu, pak EU oznamuje deponitáři dohody stanovisko o následujících situacích. První situace je případ výlučné smlouvy plného provádění dohody. V tomto případě vstupuje dohoda v platnost po ratifikaci smluvní protistranou. Druhá situace je případ smíšené smlouvy a předběžného provádění dohody ve stanoveném částečném rozsahu. V tomto případě požádá v mezičase EU své členské státy o ratifikaci.

Ratifikace členskými státy se využívá pouze v případě smíšených dohod. Při ratifikaci podepisuje Rada EU a členské státy EU smlouvu o dohodě. Následně hlasují členské státy o ratifikaci smlouvy. Ratifikace je na národní úrovni řízena pravidly jednotlivých členských zemí. Tento krok je obvykle ve formě hlasování v národních/regionálních parlamentech. Po ukončení ratifikace ve všech členských zemích dochází k plnému provádění dohody (Kocourek, 2019).

Část uzavření a vstup dohody v platnost

Část uzavření začíná v okamžiku, kdy smluvní protistrana/protistrany podepíše/í dohodu. Členské země EU a partnerské země dohody informují deponitáře o ratifikaci smlouvy. Na základě podání této informace Rada EU přijme rozhodnutí o přijetí dohody. Rada EU dále zveřejní své rozhodnutí o přijetí smlouvy na Úřední desce věstníku EU na oficiálních webových stránkách. Vstup v platnost začíná v okamžiku, kdy obě smluvní strany ratifikují smlouvu a informují o tom deponitáře. Po těchto všech krocích dochází ke konečnému vstoupení dohody v plném znění v platnost (Kocourek, 2019).

2 Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem

Dne 25. března 2013 bylo zahájeno první jednání mezi nejvyššími představiteli EU a Japonska o dohodě o hospodářském partnerství. Po čtyřech letech vyjednávání dosáhla Evropská unie a Japonsko shodných stanovisek na základních stavebních pilířích komplexní mezinárodní obchodní dohody. Tato vyjednávání o EUJEPa byla ukončena 8. prosince 2017. Dne 18. dubna 2018 předložila Evropská komise znění dohody Radě EU a tímto krokem byl fakticky zahájen proces ratifikace na úrovni EU. Po tomto kroku došlo k dalšímu posunu EUJEPa směrem k podpisu a uzavření dohody. Po úspěšném schválení dohody Radou EU byla dohoda předložena Evropskému parlamentu. K podpisu EUJEPa došlo 27. července 2018 na 25. summitu EU a Japonska v Tokiu. Následně došlo k vyslovení souhlasu Evropským parlamentem, které proběhlo 12. prosince 2018. Na straně Japonska došlo k ratifikaci EUJEPa 29. listopadu 2018, respektive 8. prosince 2018. Platné provádění dohody bylo zahájeno 1. února 2019. Od tohoto dne oficiálně vstoupila EUJEPa v platnost. Celý proces vyjednávání mezinárodních obchodních dohod je přiblížen v podkapitole 1. 3.

Na samém počátku vyjednávání nebyla dohoda EUJEPa v hlavním zájmu obou stran (Bacon, 2016). Ke změně tohoto názoru napomohly Spojené státy a jejich přehodnocení strategie v oblasti mezinárodního obchodu. Spojené státy přerušily jednání o Transatlantickém obchodním a investičním partnerství s EU a později došlo z jejich strany i k odstoupení od dohody o Transpacifickém partnerství. Z toho důvodu se případná dohoda mezi EU a Japonskem stala pro obě strany naprosto zásadní strategickou záležitostí v oblasti mezinárodního obchodu a investic. Dohoda EUJEPa obsahuje ustanovení o přeshraničním obchodu zbožím a službami, o tarifních a netarifních opatřeních, o zahraničních investicích a současně i ustanovení o vstupu fyzických osob a jejich dočasném pobytu. Dohoda zahrnuje i ujednání o ochraně duševního vlastnictví (Kocourek, 2018).

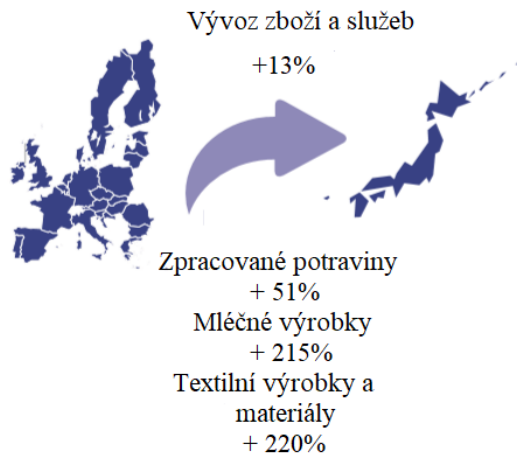
Cílem dohody EUJEPa je usnadnění a liberalizace mezinárodního obchodu a investic a podpora hospodářských vztahů mezi oběma stranami. Dohoda EUJEPa snižuje nebo naprosto eliminuje cla, zaštiťuje a vytváří ochranu pro evropské podniky a usnadňuje vývoz z EU do Japonska. Dále dohoda odstraňuje některá netarifní opatření, které napomohly k úspoře 1 miliardy EUR ročně na straně EU (European Commission, 2019). Současně dohoda EUJEPa napomáhá k otevření japonského trhu pro vývoz zemědělských produktů z EU.

Jako příklad je možné uvést následující změny ve vývozu zemědělských produktů:

- u sýrů (gouda, čedar) dojde k eliminaci celní zátěže,
- pro čerstvé sýry (mozzarella, feta) bude vytvořena bezcelní kvóta,
- u exportu vína dojde k odstranění tarifních opatření ke dni vstupu dohody v platnost,
- u vepřového masa dojde k téměř bezcelnímu obchodu u čerstvého masa a u zpracovaného vepřového masa dojde k úplné liberalizaci obchodu
- u hovězího masa dojde k nárůstu exportních aktivit z EU za stavu snížených cel (European Commission, 2019).

Z dohody bude dále plynout nárůst nových příležitostí pro vývoz farmaceutik, zdravotních přístrojů, motorových vozidel a transportního vybavení. Díky dohodě dojde k otevření trhu se službami a to hlavně v oblasti finančních služeb, telekomunikačních služeb a dopravy. Dohoda zaručuje nediskriminační zacházení pro všechny evropské podniky v oblasti zadávání veřejných zakázek ve 48 největších japonských městech, která pokrývají 15 % japonské populace. Dochází také ke zlepšení v oblasti ochrany duševního vlastnictví a EUJEPa zaručuje ochranu pro více než 200 evropských potravinářských produktů podle tradičních zeměpisných opatření. Příkladem může být sýr feta, sýr Roquefort, Tyrolský špek, Bavorské pivo apod (EUR-Lex, 2018). Dohoda stanovuje i pevné závazky v oblasti životního prostředí, pracovních příležitostí a udržitelného rozvoje. Důležitým krokem je to, že dohoda EUJEPa je první mezinárodní dohodou, která obsahuje zvláštní závazek pro implementaci Pařížské dohody (European Commission, 2019).

Po úspěšném uvedení dohody v platnost se očekává, že dohoda napomůže k 13% růstu vývozu zboží a služeb z EU do Japonska. V některých odvětvích se ukazují ještě mnohem významnější čísla. Příkladem může být až 51% nárůst vývozu zpracovaných potravin, 215% nárůst vývozu mléčných výrobků a 220% nárůst vývozu textilních výrobků a materiálů. Tato čísla jsou znázorněna i na obrázku 1 (European Commission, 2019).



Obrázek 1: Předpoklad nárůstu vývozních artiklů z EU do Japonska

Zdroj: Blastní zpracování na základě (European Commission, 2019)

Dohoda EUJEPA uznává důležitost posilování vzájemných hospodářských, obchodních a investičních vztahů v souladu s cílem udržitelného rozvoje v oblasti hospodářství, sociálních věcí a životního prostředí. Na základě této dohody dochází k podpoře vzájemného obchodu a investic s ohledem na potřeby podnikatelské sféry obou zainteresovaných stran. Podpora je potřebná především pro malé a střední podniky. Obě strany dohody se shodly na zvýšení ochrany spotřebitele a hospodářského blahobytu obyvatel. Pro udržení dohody EUJEPA je potřebné, aby obě strany uvědomovaly, že se současný svět pohybuje v dynamickém a rychle se měnícím globálním prostředí, které přinesla těsnější integrace ekonomik a z toho důvodu globalizace přináší pro obě strany dohody nové hospodářské příležitosti a výzvy (European Commission, 2019).

Správné fungování dohody EUJEPA je založeno na vytvoření jasně definovaného a bezpečného obchodního a investičního prostředí, které je budováno v oboustranně výhodných pravidlech a napomůže k posílení konkurenceschopnosti národních hospodářství, zefektivní fungování jejich trhů a učiní celkovou ekonomiku obou stran mnohem dynamičtější. Důležitým bodem je také zajištění předvídatelného obchodního prostředí pro další rozvoj v oblasti obchodu a investic. Velmi důležitou součástí dohody je potvrzení závazků vůči chartě OSN s ohledem na veškeré zásady, které jsou uvedeny ve Všeobecné deklaraci lidských práv. Dohoda vznikla z východisek příslušných práv a povinností podle Dohody o WTO a dalších dvoustranných, regionálních a vícestranných dohod, jejichž členy jsou obě strany této dohody. Obě strany jsou v rámci této dohody odhodlány přispět k rozvoji mezinárodního obchodu

a investic a to pomocí odstranění současných překážek a zabraňování vzniku nových překážek obchodu nebo pohybu kapitálu mezi oběma stranami (European Commission, 2019).

K prvnímu výročí dohody EUJEPa se vyjádřil komisař EU pro obchod Phil Hogan „Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem je ku prospěchu občanům, pracovníkům, zemědělcům a podnikům EU a Japonska. Otevřenost, důvěra a plnění ustanovených pravidel pomáhá zajistit udržitelný růst obchodní výměny. Evropská unie je v současnosti a bude i v budoucnosti největším a nejaktivnějším obchodním uskupením na světě. Evropská unie je důvěryhodným obchodním partnerem pro více než 70 zemí a tím vytváří největší obchodní síť na světě“ (vlastní překlad z European Commission, 2020b).

2.1 Struktura dohody EUJEPa podle jednotlivých kapitol

Dohoda o hospodářském partnerství obsahuje komplexní ustanovení, která se týkají velkého množství oblastí přeshraničního obchodu a obecných obchodních vztahů. Dohoda obsahuje 23 kapitol, které se postupně týkají obchodu se zbožím a službami, tarifních a netarifních opatření. Dohoda dále zasahuje do oblasti investic, veřejných zakázek, pobytu osob za účelem podnikání, ochrany duševního vlastnictví a mnoha dalších oblastí. V této podkapitole je vytvořena tabulka 1, která popisuje obsah všech kapitol a identifikuje jejich oddíly, které stručně představí klíčové oblasti této dohody.

Tabulka 1: Struktura dohody EUJEPa podle kapitol a oddílů

Kapitola	Obsah kapitoly
1. Obecná ustanovení	Devět článků 1. 1 - 1. 9 obsahuje cíle dohody, obecné definice, územní působnost, daně, bezpečnostní výjimky, důvěrné informace, plnění povinností a přenesenou pravomoc, právní předpisy a jejich změny a posledním bodem této kapitoly jsou vztahy k jiným dohodám.
2. Obchod se zbožím	Cílem této kapitoly je usnadnit obchod se zbožím mezi stranami a postupně liberalizovat obchod se zbožím v souladu s ustanovením této dohody. Kapitola je rozdělena do čtyř oddílů a 35 článků (2. 1 – 2. 35): <ul style="list-style-type: none"> - Oddíl A: Obecná ustanovení - Oddíl B: Národní zacházení a přístup zboží na trh - Oddíl C: Usnadnění vývozu vinařských výrobků - Oddíl D: Jiná ustanovení

<p>3. Pravidla původu a postupy stanovení původu</p>	<p>Tato kapitola se zaměřuje na popis pravidel určování původu, definuje pojem původní produkt, zcela získaný produkt, nedostatečné opracování nebo zpracování a další důležité pojmy. Součástí kapitoly je i popis procesu administrativní spolupráce při stanovování původu.</p> <p>Kapitola je rozdělena do tří oddílů a 29 článků (3. 1 – 3. 29):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oddíl A: Pravidla původu - Oddíl B: Postupy stanovení původu - Oddíl C: Různé
<p>4. Celní záležitosti a usnadnění obchodu</p>	<p>Obsahem kapitoly je podpora a usnadnění obchodu se zbožím obchodovaným mezi stranami a zároveň zajistit účinné celní kontroly se zohledněním vývoje obchodních postupů. Obsah kapitoly se vztahuje na záležitosti týkající se celních právních předpisů obou stran. Je zapotřebí zmínit ustanovení, podle něž budou obě strany uplatňovat své celní předpisy a jiné zákony konzistentním, nediskriminačním, předvídatelným a transparentním způsobem.</p> <p>Kapitola rozdělena do 14 článků (4. 1 – 4. 14).</p>
<p>5. Nápravná opatření v oblasti obchodu</p>	<p>Kapitola obsahuje definice pojmů (domácí výrobní odvětví, vážná újma, hrozba vážné újmy, přechodné období) a identifikuje nápravné prostředky obchodu a současně popisuje podmínky, kdy a jakým způsobem dochází k nápravným opatřením.</p> <p>Kapitola je rozdělena do čtyř oddílů a 14 článků (5. 1 - 5. 14):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oddíl A: Obecná ustanovení - Oddíl B: Dvoustranná ochranná opatření - Oddíl C: Souhrnná ochranná opatření - Oddíl D: Antidumpingová a vyrovnávací opatření
<p>6. Sanitární a fytosanitární opatření</p>	<p>Cílem kapitoly je ochrana života nebo zdraví lidí, zvířat či rostlin pomocí vypracování, přijetí a prosazování sanitárních a fytosanitárních opatření a zároveň minimalizace jejich negativního účinku na obchod mezi stranami.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 16 článků (6. 1 – 6. 16).</p>
<p>7. Technické překážky obchodu</p>	<p>Kapitola se zaměřuje na přípravu, přijetí a uplatňování technických předpisů, norem a postupů posuzování. Cílem kapitoly je usnadnit obchod se zbožím mezi stranami a zvýšit jeho objem:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) zajištěním toho, aby technické předpisy, normy a postupy pro posuzování shody nevytvářely zbytečné překážky obchodu, b) posílením spolupráce mezi stranami a to i při provádění Dohody o technických překážkách obchodu, c) nalézáním vhodných způsobů snížení zbytečných nepříznivých účinků na obchod prostřednictvím opatření v oblasti působnosti této kapitoly. <p>Kapitola je rozdělena do 14 článků (7. 1 – 7. 14).</p>

<p>8. Obchod službami, liberalizace investic a elektronický obchod</p>	<p>Kapitola popisuje závazek smluvních stran o vytvoření lepších podmínek pro rozvoj obchodu a investic. Kapitola dále stanovuje nezbytná opatření, která vedou k postupné liberalizaci obchodu službami a investicemi a také definuje postupnou liberalizaci v oblasti elektronického obchodu.</p> <p>Kapitola je rozdělena do pěti oddílů a 69 článků (8. 1 – 8. 69):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oddíl A: Obecná ustanovení - Oddíl B: Liberalizace investic - Oddíl C: Přeshraniční obchod službami - Oddíl D: Vstup fyzických osob a jejich dočasný pobyt - Oddíl E: Regulační rámec
<p>9. Pohyb kapitálu, platby, převody a dočasná ochranná opatření</p>	<p>Kapitola identifikuje pojmy běžný účet a pohyb kapitálu. Součástí kapitoly je i definice uplatňování právních předpisů týkajících se pohybu kapitálu, plateb či převodů a popisuje dočasná ochranná opatření v rámci tématu této kapitoly.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 4 článků (9. 1 – 9. 4).</p>
<p>10. Veřejné zakázky</p>	<p>Tato kapitola obsahuje veškeré informace ohledně veřejných zakázek. Veškerá oznámení, zadání a výsledky veřejných zakázek musí být dostupné bezplatně prostřednictvím internetu.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 16 článků (10. 1 – 10. 16).</p>
<p>11. Politika hospodářské soutěže</p>	<p>V této kapitole je definována zásada politiky hospodářské soutěže. Její znění je následující: „Strany uznávají význam spravedlivé a volné hospodářské soutěže ve svých obchodních a investičních vztazích. Uznávají, že praktiky narušující hospodářskou soutěž mohou narušit řádné fungování trhů a oslabit přínosy liberalizace obchodu a investic.“ Každá strana v souladu se svými právními předpisy přijme opatření, která považuje za vhodná proti protisoutěžním praktikám, aby dosáhla cílů této dohody.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 9 článků (11. 1 – 11. 9).</p>
<p>12. Subvence</p>	<p>V této kapitole je definována zásada subvencí a její znění je následující „Strany uznávají, že strana smí udělit subvence, jsou-li nezbytné k dosažení cílů veřejné politiky. Určité subvence však mohou narušit řádné fungování trhů a oslabit přínosy liberalizace obchodu a investic. Strana by v zásadě neměla subvence udělit, zjistí-li, že mají nebo mohou mít významný negativní dopad na obchod nebo investice mezi stranami“.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 10 článků (12. 1 – 12.10).</p>

<p>13. Státní podniky, podniky, kterým byla přiznána zvláštní práva či výsady, a určené monopoly</p>	<p>Tato kapitola se vztahuje na státní podniky, podniky se zvláštními právy a výsadami a určených monopolů, které se zabývají komerčními činnostmi. Pokud se zabývají jak komerčními, tak i nekomerčními činnostmi, pokrývá tato kapitola pouze jejich obchodní činnost.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 8 článků (13. 1 – 13. 8).</p>
<p>14. Duševní vlastnictví</p>	<p>Obě strany zajistí odpovídající, účinnou a nediskriminační ochranu duševního vlastnictví a stanoví opatření pro prosazování práv duševního vlastnictví při jejich porušování, včetně boje proti paděláním a pirátství, v souladu s ustanoveními této kapitoly.</p> <p>Kapitola je rozdělena do čtyř oddílů a 55 článků (14. 1 - 14. 55):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oddíl A: Obecná ustanovení - Oddíl B: Normy týkající se duševního vlastnictví - Oddíl C: Prosazování práva - Oddíl D: Spolupráce institucionální ujednání
<p>15. Správa a řízení společnosti</p>	<p>Strany uznávají význam účinného rámce správy a řízení společnosti pro dosažení hospodářského růstu prostřednictvím dobře fungujících trhů a zdravých finančních systémů založených na transparentnosti, účinnosti, důvěře a integritě. Cílem této kapitoly je posílení důvěry investorů a zvýšení konkurenceschopnosti.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 7 článků (15. 1 – 15. 7).</p>
<p>16. Obchod a udržitelný rozvoj</p>	<p>Strany uznávají význam podpory rozvoje mezinárodního obchodu způsobem, který přispívá k udržitelnému rozvoji pro blaho současných a budoucích generací. Význam těchto kroků je rozvíjen na základě prováděcího plánu ve znění: „Vytvoření prostředí příznivého pro dosažení plné a produktivní zaměstnanosti a důstojné práce pro všechny na vnitrostátní a mezinárodní úrovni a jeho vliv na udržitelný rozvoj“ a současně strany uznávají přínos této dohody k podpoře udržitelného rozvoje, jehož jsou hospodářský rozvoj, sociální rozvoj a ochrana životního prostředí vzájemně se posilujícími součástmi.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 19 článků (16. 1 – 16. 19).</p>
<p>17. Transparentnost</p>	<p>Strany uznávají dopad, který může mít jejich regulační prostředí na vzájemný obchod a investice, a každá strana tudíž zajistí transparentní regulační prostředí, které je účinné a předvídatelné pro všechny osoby včetně hospodářských subjektů, zejména malých a středních podniků.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 8 článků (17. 1 – 17. 8).</p>

<p>18. Osvědčené regulační postupy a spolupráce v oblasti regulace</p>	<p>Cílem tohoto oddílu je prosazovat osvědčené regulační postupy a spolupráci stran v oblasti regulace za účelem posílení dvoustranného obchodu a investic:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) podporou účinného, transparentního a předvídatelného regulačního prostředí, b) podporou kompatibilních regulačních přístupů a omezením zbytečně zatěžujících, duplicitních nebo rozdílných regulačních požadavků, c) diskusí o regulačních opatřeních, postupech nebo přístupech strany včetně toho, jak zlepšit jejich účinné uplatňování, d) posílením dvoustranné spolupráce stran na mezinárodních fórech. <p>Kapitola je rozčleněna do tří oddílů a 9 článků (18. 1 – 18. 9):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oddíl A: Osvědčené regulační postupy a spolupráce v oblasti regulace - Oddíl B: Dobré životní podmínky zvířat - Oddíl C: Závěrečná ustanovení
<p>19. Spolupráce v oblasti zemědělství</p>	<p>Kapitola pojednává o tom, že podpora vzájemného obchodu se zemědělskými produkty a potravinami je ve společném zájmu obou stran, a ty usilují o podporu spolupráce v oblasti udržitelného zemědělství, včetně rozvoje venkova a výměny odborných informací a osvědčených postupů pro zajištění bezpečných a vysoce kvalitních potravin pro spotřebitele v Evropské unii a v Japonsku.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 8 článků (19. 1 – 19. 8).</p>
<p>20. Malé a střední podniky</p>	<p>Strany uznávají význam ustanovení této kapitoly, jakož i ostatních ustanovení této dohody, jejichž cílem je zlepšit spolupráci stran v záležitostech, které jsou důležité pro malé a střední podniky nebo které by mohly mít jinak pro malé a střední podniky obzvláštní přínos.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 4 článků (20. 1 – 20. 4).</p>
<p>21. Řešení sporů</p>	<p>Cílem této kapitoly je zavést účinný a účelný mechanismus pro řešení sporů mezi stranami týkajících se výkladu a použití ustanovení této dohody s cílem dosáhnout oboustranně přijatelného řešení. Kapitola se zabývá definicí jednotlivých pojmů a postupů při řešení sporů.</p> <p>Kapitola je rozčleněna do čtyř oddílů a 30 článků (21. 1 – 21. 30):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oddíl A: Cíl, oblast působnosti a definice - Oddíl B: Konzultace a mediace - Oddíl C: Postup pro rozhodčí tribunál - Oddíl D: Obecná ustanovení
<p>22. Institucionální a závěrečná opatření</p>	<p>V této kapitole jsou popsány výbory, které byly v návaznosti na tuto dohodu vytvořeny. Smíšený výbor, výbor pro obchod se zbožím, výbor pro pravidla původu a celní otázky, výbor pro sanitární a fytosanitární</p>

	<p>opatření, výbor pro technické překážky obchodu, výbor pro obchod službami, liberalizaci investic a elektronický obchod, výbor pro vládní zakázky, výbor pro duševní vlastnictví, výbor pro obchod a udržitelný rozvoj, výbor pro spolupráci v oblasti regulace a výbor pro spolupráci v oblasti zemědělství. Dále je zde ustanoveno, jak často se budou tyto výbory scházet, jaké jsou jejich povinnosti.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 6 článků (22. 1. – 22. 6).</p>
23. Závěrečná ustanovení	<p>V této kapitole jsou uvedena závěrečná ustanovení dohody.</p> <p>Kapitola je rozdělena do 8 článků (23. 1 – 23. 8).</p>

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (Evropská komise, 2018)

Dohoda EUJEPa je vytvořena v souladu se všemi politikami EU, a to včetně všech politik ovlivňujících mezinárodní obchodování. Pro dohodu EUJEPa platí, že nemění a nepovede ke změně, snížení nebo odstranění norem EU a současně nesnižuje význam a důležitost právních předpisů EU. Pro japonskou stranu platí, že její veškerý vývoz musí i nadále splňovat pravidla a předpisy EU (Evropská komise, 2018).

2.2 Ekonomické dopady dohody EUJEPa na vývozy z EU do Japonska

Ekonomiky Evropské unie a Japonska představují více než jednu třetinu světové hodnoty HDP. Pro evropské země je Japonsko velmi významným investorem a tím napomáhá k rychlejšímu rozvoji. Nejvýznamnějším vývozním artiklem z EU do Japonska jsou strojírenské, dopravní a chemické komodity. V opačném směru jsou dovozy z Japonska do EU, kde mají největší zastoupení strojírenské, chemické, dopravní a zemědělské komodity. V roce 2019 bylo Japonsko sedmým nejvýznamnějším obchodním partnerem pro vývoz zboží z EU a také sedmým nejvýznamnějším obchodním partnerem pro dovoz zboží do EU (Eurostat, 2020). V této podkapitole budou přiblíženy nejvýznamnější změny, které v rámci dohody EUJEPa nastaly.

2.2.1 Spolupráce v celních záležitostech

Změny v oblasti spolupráce v celních záležitostech byly nezbytné z důvodu zjednodušení pravidel, požadavků a formalit. Důležitým faktorem pro tuto změnu byla modernizace celého

systemu a zdokonalení postupů týkajících se vývozu, dovozu a tranzitu. Všechny změny byly prováděny tak, aby byla zajištěna proporcionalita a účinnost celého systému.

O novém systému v oblasti spolupráce v celních záležitostech hovoří kapitola 4 dohody EUJEPa „Celní záležitosti a usnadnění obchodu“. Cílem spolupráce v celních záležitostech je usnadnění obchodu a podpora celní spolupráce na bilaterální a multilaterální bázi. Současně dojde ke zvýšení účinnosti celních kontrol, snížení byrokratického zatížení obchodníků a zvýšení bezpečnosti a ochrany (Evropská komise, 2018).

Mezi významná ujednání, která se týkají spolupráce v celních záležitostech, patří:

- ujednání o posilování spolupráce v oblasti výměny informací a usnadnění implementace programů partnerství v mezinárodním obchodě,
- ujednání o řízení rizik se zaměřením na vysoce rizikové zásilky, což napomůže k urychlení procesu vpouštění zásilek s nižším rizikem,
- ujednání o předběžných rozhodnutích sazební klasifikace nebo původu zboží,
- ujednání zajišťující právo na odvolání nebo přezkoumání postupů celních orgánů a jiných orgánů, které ovlivňují dovoz, vývoz a tranzit a
- ustanovení o okamžitém vpuštění zboží při zajištění shody (Evropská komise, 2018).

Pro otázky týkajících se cel byl na základě dohody EUJEPa zřízen specializovaný výbor, který má za cíl udržení souladu s již existujícím Smíšeným výborem pro celní spolupráci. Předpokladem soudržnosti jsou pravidelná společná zasedání obou výborů, kde bude docházet ke sjednocení veškerých odpovědí na otázky v oblasti cel a fungování spolupráce v celních záležitostech.

2.2.2 Odstraňování cel v rámci dohody EUJEPa

Problematika odstraňování cel je přiblížena v kapitole 2 dohody EUJEPa. S výjimkou některých zemědělských produktů eliminuje dohoda EUJEPa cla na veškeré zboží. Převážná část celních tarifů již byla odstraněna při vstupu dohody v platnost. Zbylá část celních tarifů bude postupně odstraněna v mnoha přechodných obdobích v rozsahu od čtyř do jednadvaceti let. 91 % vývozu z EU do Japonska bylo liberalizováno ihned po vstupu dohody v platnost a 99 % všech vývozu z EU do Japonska bude liberalizováno po uplynutí veškerých přechodných období. Zbývající 1 % procento nebude úplně liberalizováno, ale dojde

k částečné liberalizaci, a to pomocí navýšení kvót a snížení cel. Toto opatření se týká především zemědělských komodit. Významnou položkou, u které došlo k úplné liberalizaci cel, jsou vína a aromatizovaná vína. Před vstupem dohody EUJEPA v platnost byla na tuto položku uvalena cla v hodnotě 15 % (EUR-Lex, 2018). Pro správné pochopení kapitoly 2 dohody EUJEPA došlo ke specifikaci tohoto tématu v přílohách 2-A, 2-B, 2-C, 2-D a 2-E (Evropská komise, 2018).

Kromě eliminace cel v oblasti vývozu z EU do Japonska dojde i k liberalizaci dovozu z Japonska do EU. Při vstupu dohody v platnost dojde k 75% liberalizaci japonských importů ze strany EU. Zbývajících 25 % japonských importů bude plně liberalizováno do 15 let. Příkladem této liberalizace může být, že tarifní položky na automobilový průmysl budou plně liberalizovány za sedm let od vstupu dohody v platnost (EUR-Lex, 2018).

Úplná liberalizace cel byla odsouhlasena například v textilním, kosmetickém a chemickém odvětví. V těchto odvětvích je EU velmi konkurenceschopná a může si dovolit plnou liberalizaci. V oblasti vývozu kůží a obuvi došlo při vstupu dohody EUJEPA ke zrušení systému kvót, který významně ovlivňoval a zabraňoval vývozu. U výrobků ze dřeva budou celní tarify zcela eliminovány v sedmiletém přechodném období. Přibližně 85 % zemědělských a potravinářských produktů bude plně osvobozeno od celních tarifů po uplynutí různých přechodných období. Z procesu liberalizace byly oběma stranami dohody EUJEPA vyňaty potravinářské produkty typu rýže a mořské řasy. Odstranění cel v prioritních oblastech potravinářské a zemědělské produkce EU se týká vepřového masa, vín, sýrů a mléčných výrobků, telecího masa apod. (EUR-Lex, 2018).

V rámci dohody EUJEPA došlo mezi oběma stranami k dohodě na opatřeních proti podvodům. Tento typ opatření poskytuje možnost odvolávání celních preferencí v případě podvodů a vznikne i možnost odmítnutí spolupráce. Součástí je i kontrola nad tím, aby nebyly negativně postihováni a ovlivňováni legitimní obchodníci (Evropská komise, 2018).

2.2.3 Snižování netarifních opatření a odstraňování technických překážek v rámci dohody EUJEPA

Problematika snižování netarifních opatření je v dohodě EUJEPA rozebrána v kapitole 2: Obchod se zbožím, kapitole 6: Sanitární a fytosanitární opatření a v kapitole 7: Technické

překážky obchodu. Kromě problematiky tarifních opatření mezinárodního obchodu se dohoda EUJEPa zaměřila i na netarifní opatření, která způsobila evropským podnikům potíže, protože japonské standardy, technické požadavky a certifikace vytvářely komplikované podmínky pro vývoz z EU do Japonska. Dohoda napomůže a výrazně usnadní přístup evropských podniků na značně regulovaný japonský trh. Významný pokrok se nejvíce projevila u technických předpisů automobilového, farmaceutického, potravinářského, textilního a zdravotnického průmyslu. Dohoda EUJEPa zajistí i spolupráci mezi EU a Japonskem na mezinárodních fórech pro stanovení standardů. Obě strany se dohodly na nesnižování bezpečnostních norem a ani jedna ze stran nesmí požadovat změnu politik v souvislosti s používáním hormonů a geneticky modifikovaných materiálů (Evropská komise, 2018).

Dohoda EUJEPa klade důraz i na odstraňování technických překážek obchodu mezi oběma stranami. Tato problematika je v dohodě rozebrána v kapitole 7 dohody EUJEPa. Cílem odstraňování technických překážek obchodu je usnadnění obchodu se zbožím mezi smluvními stranami a zvýšení jeho objemu. Dohoda zajišťuje, aby technické předpisy, normy a postupy nevytvářely zbytečné překážky obchodu.

V dohodě EUJEPa je kladen velký důraz tomu, aby se normy a technické předpisy co nejvíce podobaly mezinárodním normám. Přiklonění se k mezinárodním normám výrazně napomáhá evropským vývozcům chemických látek, elektroniky, léčiv a textilií ke zjednodušení, zefektivnění a urychlení postupu pro uvádění těchto komodit na japonský trh. Mezi vzájemně uznávané mezinárodní normy se řadí normy, vydané mezinárodními organizacemi, jako jsou například Mezinárodní organizace pro normalizaci (ISO), Mezinárodní elektrotechnická komise (IEC), Mezinárodní telekomunikační unie (ITU), Komise pro Codex Alimentarius, Mezinárodní organizace pro civilní letectví (ICAO), Mezinárodní rada pro harmonizaci technických požadavků týkajících se humánních léčivých přípravků (ICH) a další (Evropská komise, 2018). Výjimkou v harmonizaci norem smluvních stran s mezinárodními normami jsou případy, kdy by tyto normy nebo jejich příslušné části byly neúčinné nebo nevhodné k dosažení cílů dohody EUJEPa.

Dohoda EUJEPa ustanovuje, že obě smluvní strany jednotně a konzistentně uplatňují požadavky týkající se uvádění výrobků na trh v rozsahu, ve kterém jsou stanoveny technické předpisy na jejich území. Současně dohoda podporuje přezkoumávání norem, které nejsou založeny na mezinárodních normách, s cílem zvýšení jejich souladu s příslušnými

mezinárodními normami. Toto přezkoumávání by mělo probíhat ve vhodných intervalech a to pokud možno ne delších než pět let (Evropská komise, 2018).

Mezi technické a regulační překážky, které byly v rámci dohody EUJEPa odstraněny patří zdvojené testování. Dalším přínosem je prosazení využívání technických a regulačních norem EU v odvětví elektroniky, léčiv, zdravotních prostředků, motorových vozidel a ekologických technologií. Součástí dohody EUJEPa je i doložka, která umožňuje EU znovu zavést cla na motorová vozidla v případě porušování předpisů Evropské hospodářské komise OSN (dále též EHK OSN) nebo obnovení necelních opatření ze strany Japonska.

2.2.4 Vstup fyzických osob a jejich dočasný pobyt

Dočasný vstup a pobyt fyzických osob za účelem podnikání na území EU a Japonska je rozčleněn do několika kategorií pracovníků a je blíže rozebrán v kapitole 8, oddíl D dohody EUJEPa. Řešení této problematiky se nevztahuje na fyzické osoby, které usilují o získání trvalého pobytu nebo přístupu na trh práce. Dohoda EUJEPa nebude nijak zasahovat do pracovního práva, sociálního zabezpečení, kolektivních smluv nebo výše minimální mzdy na obou smluvních stranách.

Pro regulaci vstupu fyzických osob byla v dohodě specifikována přípustná délka pobytu ze strany EU následujícím způsobem:

- krátkodobí obchodní návštěvníci: délka pobytu do 90 dnů během půlročního období,
- obchodní návštěvníci pro účel usazení: délka pobytu až 90 dnů během půlročního období,
- investoři: délka pobytu do jednoho roku,
- nezávislí odborníci a smluvní poskytovatelé služeb: délka pobytu do jednoho roku, s možností prodloužení podle uvážení EU a jejích členských států,
- osoby převedené v rámci společností: délka pobytu do tří let s případným prodloužením dle uvážení EU a jejích členských států,
- manželský partner a děti doprovázející fyzické osoby: udělení přechodného pobytu v délce pobytu fyzické osoby v oblasti osob převedených v rámci společností (Kocourek, 2018).

Pro regulaci vstupu fyzických osob byla v dohodě specifikována přípustná délka pobytu ze strany Japonska následujícím způsobem:

- krátkodobí obchodní návštěvníci: délka pobytu do 90 dnů,
- obchodní návštěvníci: délka pobytu do 90 dnů,
- investoři: délka pobytu maximálně 5 let,
- osoby převedené v rámci společnosti s vysokoškolským vzděláním: délka pobytu maximálně 5 let,
- smluvní poskytovatelé služeb a nezávislí odborníci: délka pobytu maximálně 5 let,
- manželský partner a děti doprovázející fyzické osoby – udělení přechodného pobytu v délce pobytu fyzické osoby v oblasti osob převedených v rámci společnosti, investoři a poskytovatelé služeb a nezávislí odborníci (Kocourek, 2018).

Oblast procedurálních závazků pro dočasný pobyt je rovněž součástí dohody EUJEPa. Tato oblast se týká především přiměřené výše poplatků, jednotnosti dokládáných dokumentů, časové náročnosti a dostatečné informovanosti všech zúčastněných osob o výsledcích a způsobech přezkoumání zamítnutých žádostí. Součástí kapitoly 8 dohody EUJEPa je i ustanovení mezních termínů pro rozhodnutí o žádosti o vstup na území a dočasný pobyt osob převedených v rámci společnosti a rodinných příslušníků. V závěru kapitole jsou uvedeny podmínky spolupráce v oblasti navracení a zpětného přebírání fyzických osob, které jednaly v rozporu s ustanoveními o dočasném pobytu fyzických osob (Evropská komise, 2018).

2.2.5 Úprava investic v rámci dohody EUJEPa

Problematice investic a jejich liberalizaci je věnována kapitola 8 dohody EUJEPa. Konkrétní ustanovení a pojmy týkající se investic se objevují v Oddílu B kapitoly 8 (články 8.6 - 8.13). Výjimkou z působnosti této kapitoly jsou letecké služby, pozemní odbavování, prodej a marketing leteckých přepravních služeb, audiovizuální služby a služby námořní kabotáže (Evropská komise, 2018). V dohodě EUJEPa není řešena problematika sporů stát-investor. Nejvyšší přínosy z dohody EUJEPa pro obě strany budou plynout z implementace opatření týkajících se přechodného pobytu osob za účelem podnikání v investorské oblasti a přechodného pobytu v rámci přesouvání zaměstnanců v rámci společnosti. Další přínos plyne z ustanovení o liberalizaci přístupu na trh pro jednotlivé sektory a přínosy je možné předpokládat v oblasti odstraňování tarifních a netarifních překážek v obchodu se zbožím.

To znamená, že dojde k úspoře na clu při dovozu investičních celků při vstupu japonských investorů do evropských podniků.

Pro správnou investiční činnosti se EU a Japonsko zavázaly k dodržování klíčových zásad a cílů v oblasti investic, a to v:

- transparentnosti a spravedlivosti v oblasti převzetí společnosti,
- odpovědnosti vedení vůči akcionářům, což znamená odpovědné rozhodování z objektivního a nezávislého hlediska a účinné a spravedlivé jednání vůči akcionářům,
- transparentnosti a zveřejňování informací (Evropská komise, 2018).

2.2.6 Veřejné zakázky v rámci dohody EUJEP A

Téma veřejných zakázek je uvedeno v kapitole 10 dohody EUJEP A. Tato kapitola upravuje nákup zboží, služeb a stavebních prací pomocí zadavatelů, kterými mohou být vláda nebo orgány na nižší úrovni státní správy, a to včetně veřejných společností a dalších specifických subjektů. Struktura kapitoly je založena na základech, které vyplývají z Dohody WTO o vládních zakázkách. K základu převzatému z Dohody WTO o vládních zakázkách byla doplněna nová pravidla, která se týkají především:

- spravedlivého zacházení s evropskými společnostmi, které působí ve stavebnictví v rámci japonského systému hodnocení dodavatelů (Keieijikoshinsa) (známé také jako Keishin),
- uznávání protokolů o zkouškách,
- vzájemného poskytování dostupných a srovnatelných statistických údajů ohledně zadávání zakázek,
- dodatečných norem pro domácí přezkumné procesy a
- elektronického zveřejňování oznámení prostřednictvím jediného bezplatného přístupového bodu na internetu (Evropská komise, 2018).

Nejvýznamnějším přínosem v oblasti veřejných zakázek je závazek Japonska o nediskriminaci evropských subjektů v rámci veřejných zakázek ve 48 centrálních městech Japonska, které představují přibližně 15 % obyvatel Japonska. Na druhé straně se EU zavázala ke stejnému přístupu k japonským subjektům v oblasti veřejných zakázek na sub-centrální úrovni EU (EUR-Lex, 2019).

2.3 Ekonomické dopady dohody EUJEPa na vývozy z ČR do Japonska

Ekonomické vztahy mezi Českou republikou a Japonskem se odehrávají na poli nejrůznějších odvětví, sektorů a podnikatelských aktivit. Dohoda EUJEPa by měla napomoci k navýšení ekonomické aktivity mezi těmito zeměmi a tím prohloubit jejich ekonomickou spolupráci. Dohoda EUJEPa odstranila více jak 91% cel ihned po vstupu dohody v platnost a až 99% cel bude odstraněno při plné implementaci. Současně dojde k odstranění velkého počtu netarifních opatření, a to např. v oblasti automobilového průmyslu a zdravotnictví. Pomocí této dohody ušetří čeští vývozci více než 1 mld. Kč ročně na clech a při odstraňování netarifních opatření dojde k úspoře o dalších 1,5 mld. Kč ročně (Kocourek, 2018). Největší přínos z této dohody bude dle předpokladů plynout vývozcům v sektoru chemického, sklářského a textilního průmyslu. Nové příležitosti pro vývoz vzniknou také v oblasti tradičních zemědělských produktů se zeměpisným označením (mléčné produkty, alkoholické nápoje, slad, výrobky z kakaá). V této oblasti dojde také k zajištění ochrany více než 200 zeměpisných označení tradičních evropských potravin. Mezi česká zeměpisná označení, která jsou dohodou EUJEPa chráněna, patří: Budějovické pivo, Budějovický měšťanský var, České pivo a Česko-budějovické pivo (European Commission, 2018b). Dohoda také umožní českým firmám přístup na trh s veřejnými zakázkami ve 48 největších japonských městech (EUR-Lex, 2018).

2.3.1 Japonsko – obchodní a ekonomická spolupráce s ČR

Japonsko je pro ČR 19. nejvýznamnějším obchodním partnerem v ohledu obratu, 23. nejdůležitějším vývozním partnerem a 14. nejdůležitějším dovozním partnerem. V letech 2015-2019 dovozy z Japonska tvoří 1,71 % z celkových českých dovozů. Z celkových českých vývozu, jsou vývozy do Japonska zastoupeny 0,5 % (ČSÚ, 2020). Z těchto čísel je patrný poměrně nízký význam Japonska jako obchodního partnera ČR. Při pohledu na tabulku 2 je patrné, že objem vzájemné výměny vykazuje dlouhodobě pasivní až mírně rostoucí tendenci. I přes to dochází k pozvolnému zvyšování českých vývozu do Japonska. Při opačném pohledu je ČR pro Japonsko 39. nejvýznamnějším obchodním partnerem v ohledu obratu, podle objemu dovozu je ČR na 51. místě. Mimo EU je Japonsko 4. nejvýznamnějším obchodním partnerem pro ČR a současně je Japonsko 2. nejvýznamnějším vývozním trhem v Asii pro ČR (BusinessInfo, 2019).

Tabulka 2: Bilance vzájemné obchodní výměny mezi ČR a Japonskem v mil. Kč

Rok	Vývoz	Dovoz	Obrat	Saldo
2015	21 336	56 327	77 663	-34 991
2016	22 761	60 678	83 439	-37 917
2017	18 172	67 092	85 264	-48 920
2018	19 815	68 220	88 035	-48 405
2019	22 620	71 003	93 623	-48 383

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

Z tabulky 3 a 4 je viditelné, které položky se nejvíce podílely na vývozu do Japonska a dovozu z Japonska v roce 2019. Tradičně se mezi tyto položky zařazují průmyslová zařízení, stroje a dopravní prostředky a náhradní díly pro tato zařízení. Významným artiklem, který ovlivňuje vývoz, jsou také optické stroje, odpadní materiály, železo a ocel. Rostoucí položkou pro český vývoz se stávají potraviny a nápoje a zejména krmivo pro domácí zvířata (ČSÚ, 2020). Je vhodné také zmínit tradici exportu žateckého chmele, který se dováží z ČR do Japonska již přes 100 let (Stuchlíková, 2014).

Tabulka 3: 10 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska

Hlavní položky vývozu z ČR do Japonska v roce 2019	mil. Kč
Perly, drahokamy, drahé kovy, bižuterie	6 181
Přístroje elektrického záznamu, reprodukce zvuku, TV obraz	4 672
Reaktory, kotle, mechanické přístroje a nástroje	3 566
Optické přístroje, chirurgické přístroje a nástroje	1 276
Dřevo, uhlí, dřevěné výrobky	777
Železo a ocel	747
Krmivo, odpad z potravinářského průmyslu	718
Motorová vozidla, traktory, kola	711
Kožené, sedlářské, řemenářské výrobky	408
Výbušniny, pyrotechnika, zápalky	400

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

V oblasti dovozu z Japonska do ČR hrají nejvýznamnější roli elektrotechnický, strojírenský a optický průmysl a tyto položky představují 67 % objemu japonských dovozů do ČR. Mezi další významné obory patří automobilový, kovodělný, chemický a plastikařský průmysl. Po uvedení dohody EUJEPa v platnost došlo k odstranění celních tarifů na většinu z těchto komodit a to na straně Japonské a i straně Evropské unie (BusinessInfo, 2019).

Tabulka 4: 10 nejvýznamnějších položek českého dovozu z Japonska

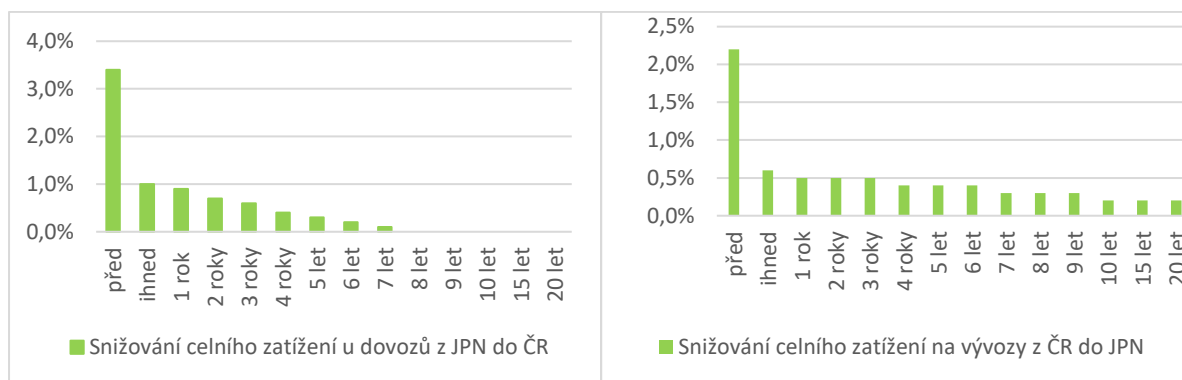
Hlavní položky dovozu do ČR z Japonska v roce 2019	mil. Kč
Přístroje elektrického záznamu, reprodukce zvuku, TV obraz	18 660
Reaktory, kotle, mechanické přístroje a nástroje	18 550
Motorová vozidla, traktory, kola	13 571
Optické přístroje, chirurgické přístroje a nástroje	6 051
Plasty a výrobky z nich	2 144
Výrobky ze železa a oceli	1 864
Kaučuk a výrobky z něj	1 367
Železo a ocel	1 090
Chemické výrobky	931
Výrobky fotografické a kinematografické	771

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

Japonsko se dále zařazuje mezi přední členy v oblasti přílivu investic do ČR s vysokou přidanou hodnotou. Přesněji se jedná o 2. největšího zahraničního investora v oblasti celkové hodnoty projektů, které jsou zprostředkované přes agenturu CzechInvest v časovém období od roku 1993 do roku 2019. Okolo 266 japonských firem napomáhá k nárůstu pracovních příležitostí v ČR o 50 tisíc zaměstnanců a současně je počet japonských firem na území ČR čtvrtý nejvyšší v porovnání se všemi zeměmi EU. Pro přiblížení struktury japonských firem na území ČR je možné uvést, že z celkových 266 firem je 111 z nich zaměřeno na výrobu a 10 společností pracuje v sektoru výzkumu a vývoje. Díky vysoké investiční spolupráci mezi ČR a Japonskem dosáhla kumulovaná hodnota japonských investic za rok 2019 téměř 4 mld. USD (BusinessInfo, 2019).

2.3.2 Změny tarifních a netarifních opatření v rámci dohody EUJEPa

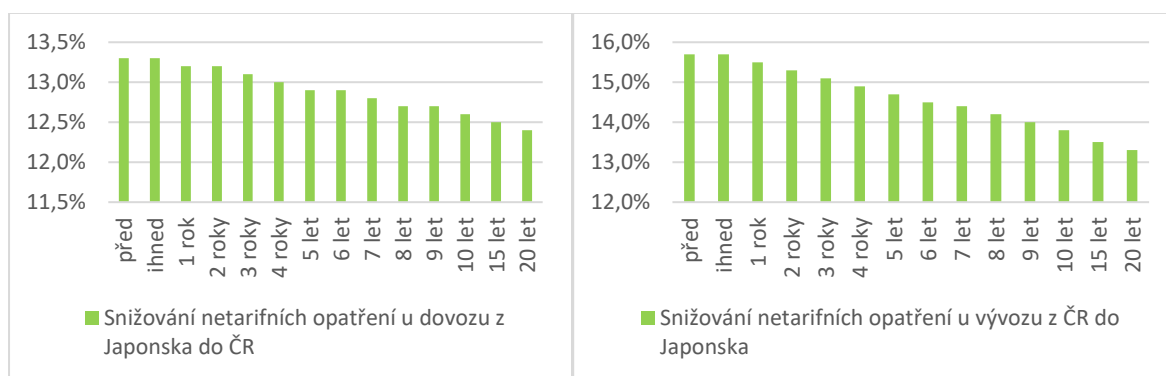
Pomocí implementace dohody EUJEPa dojde ke snižování překážek pro vývoz a dovoz a tím vznikne nárůst obchodní výměny. Toto snižování proběhne ze strany Japonska i ČR. Pro správné vyhodnocení ekonomických dopadů dohody EUJEPa na české podniky, je důležité zaznamenat vývoj a změny v celních sazebnících a změny a vývoj ve snižování netarifních opatření. Na obrázku 2 je viditelný proces snižování celního zatížení ze strany Japonska a ČR a naopak. Dle grafů je vidět, že snižování celního zatížení dovozů z Japonska do ČR bude nabývat nulových hodnot v osmém roce po podpisu dohody EUJEPa. V opačném pohledu ze strany zatížení vývozu z ČR do Japonska nedojde ani po 20 letech od podpisu dohody EUJEPa k úplnému odstranění celního zatížení.



Obrázek 2: Postup snižování celního zatížení

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (Evropská komise, 2018)

Kromě snižování celního zatížení dochází i k postupnému odstraňování netarifních opatření obchodu. Netarifní opatření významně ovlivňují vývozce v jejich vývozních aktivitách a jejich snižování a postupné odstraňování napomůže k rozšíření spolupráce a vývozu v obou směrech. Z obrázku 3 je viditelný proces postupného snižování netarifních opatření mezinárodního obchodu.



Obrázek 3: Postup snižování netarifních opatření

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (Kocourek, 2018)

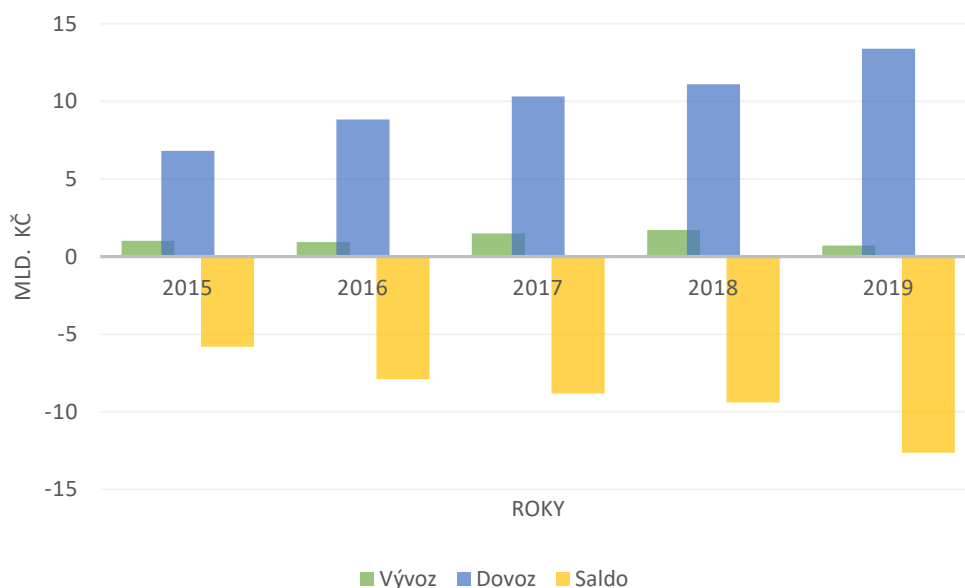
Při porovnání obrázku 3 s obrázkem 2 je viditelné, že v delším časovém horizontu vznikají větší úspory v oblasti snižování netarifních opatření mezinárodního obchodu. Pomocí snížení tarifních a netarifních opatření dojde k nárůstu objemu zahraničního obchodu, ale současně dojde k poklesu relativního významu objemu obchodní výměny. Kromě této změny dojde i k navýšení rozmanitosti obchodovaných komodit, které by za stavu před dohodou EUJEPa neměly možnost vstoupit na zahraniční trh. Tím dojde k navýšení rozsahu a relevance obchodovaných komodit.

2.3.3 Dopady dohody EUJEPA na vývoz ve vybraných sektorech ekonomiky ČR

Obchodní výměna mezi ČR a Japonskem je rozložena do širokého spektra odvětví, sektorů a podnikatelských aktivit. Jak již bylo zmíněno v podkapitole 2.3.1, tak Japonsko je pro ČR 19. nejvýznamnějším obchodním partnerem v ohledu obrátu, 23. nejdůležitějším vývozním partnerem a 14. nejdůležitějším dovozním partnerem. Česká republika je pro Japonsko v oblasti vývozu na 39. místě a podle objemu dovozu na 51. místě. V této podkapitole budou přiblíženy vybrané sektory a dojde ke zhodnocení vlivu dohody EUJEPA. Mezi vybrané sektory se řadí: automobilový průmysl, strojírenský a elektrotechnický průmysl, zemědělství a potravinářský průmysl, sklářský a keramický průmysl.

Automobilový průmysl

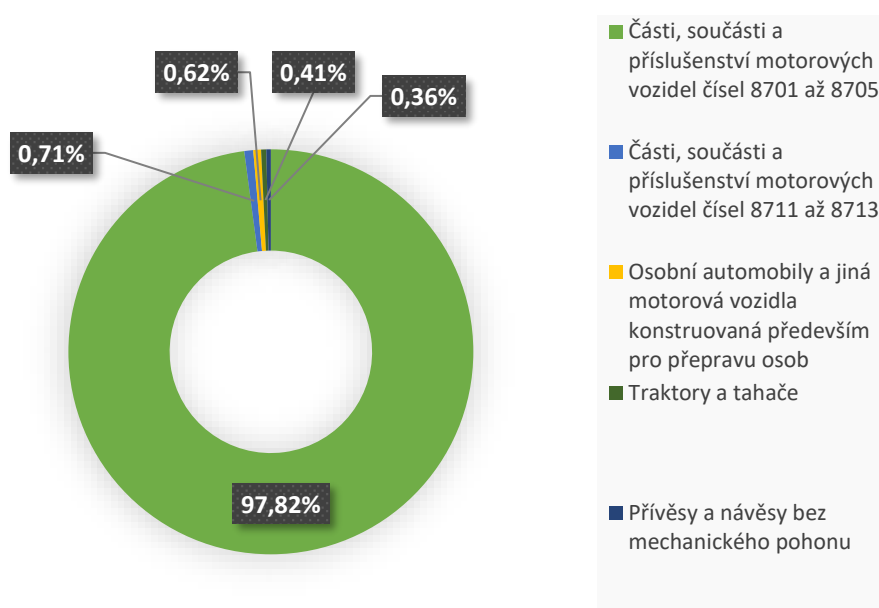
V období 2015-2019 činil český vývoz do Japonska v segmentu automobilového průmyslu průměrně 1,169 mld. Kč ročně a v tomto období zajistil podíl 5,58 % na celkových českých vývozech do Japonska ve stejném období. Dovoz z Japonska v tomto období nabývá mnohem vyšší hodnoty a to 10,091 mld. Kč ročně a zajistil tím 5,60% podíl na celkových dovozech z Japonska do ČR. Na obrázku 4 je dobře viditelná dlouhodobě záporná obchodní bilance v automobilového průmyslu, která má současně záporně rostoucí tendenci.



Obrázek 4: Vývoj obchodní bilance mezi ČR a Japonskem v letech 2015-2019 v automobilovém průmyslu

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

Ve struktuře vývozu z ČR do Japonska významně vyčnívají části, součásti a příslušenství motorových vozidel (Obrázek 5). Tato komodita zajišťuje téměř 98 % veškerých vývozu automobilového průmyslu do Japonska v období 2015-2019. K popisu struktury českých vývozu do Japonska je využíván Harmonizovaný systém (dále též HS), který je mezinárodní nomenklaturou používanou k rozdělování a třídění zboží. Základním prvkem HS je 2-místný kód (dále též HS2) uspořádaný podle přísně závazné a logické struktury. Ta se podrobněji rozděluje do 4-místného kódu (dále též HS4) a 6-místného kódu (dále též HS6) (International Trade Administration, 2020). V případě automobilového průmyslu se dle HS2 jedná o třídu **87** – Vozidla motorová, traktory, kola aj. vozidla.



Obrázek 5: Struktura českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v automobilovém průmyslu v HS4

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

V letech 2015-2019 se český vývoz do Japonska v oblasti automobilového průmyslu zaměřil na komodity, které zobrazuje tabulka 5. Nejvýznamnější vývozní komoditou do Japonska dle HS4 je s převahou segment částí, součástí a příslušenství motorových vozidel čísel 8701 až 8705. Všech 5 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska v automobilovém průmyslu bylo plně liberalizováno od cla již před vstupem dohody EUJEPa v platnost. Další položky, které jsou zařazeny do nejvýznamnějších vývozních položek do Japonska, jsou: části, součásti a příslušenství motorových vozidel čísel 8711 až 8713, osobní automobily a jiná motorová vozidla konstruovaná pro přepravu osob, traktory a tahače a na posledním místě 5 nejvýznamnějších položek se nachází přívěsy, návěsy a ostatní vozidla.

Oproti průměrnému vývozu komodity na prvním místě s 1,144 mld. Kč ročně jsou položky na 2-5 místě výrazně nižší s 24745 mil. Kč ročně.

Tabulka 5: 5 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v automobilovém průmyslu

Komodita v automobilovém průmyslu v HS4	Celkový vývoz (tis. Kč)	Průměrný vývoz (tis. Kč)	Clo bez EUJEPA (%)	Clo s EUJEPA (%)
Části, součásti a příslušenství motorových vozidel čísel 8701 až 8705	5 720 622	1 144 124	0,0 %	0,0 %
Části, součásti a příslušenství motorových vozidel čísel 8711 až 8713	41 738	8 347	0,0 %	0,0 %
Osobní automobily a jiná motorová vozidla konstruovaná především pro přepravu osob	36 474	7 294	0,0%	0,0 %
Traktory a tahače	24 234	4 846	0,0 %	0,0 %
Přívěsy, návěsy a ostatní vozidla bez mechanického pohonu	21 291	4 258	0,0 %	0,0 %

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z (ČSÚ, 2020), (JapanCustoms, 2020a)

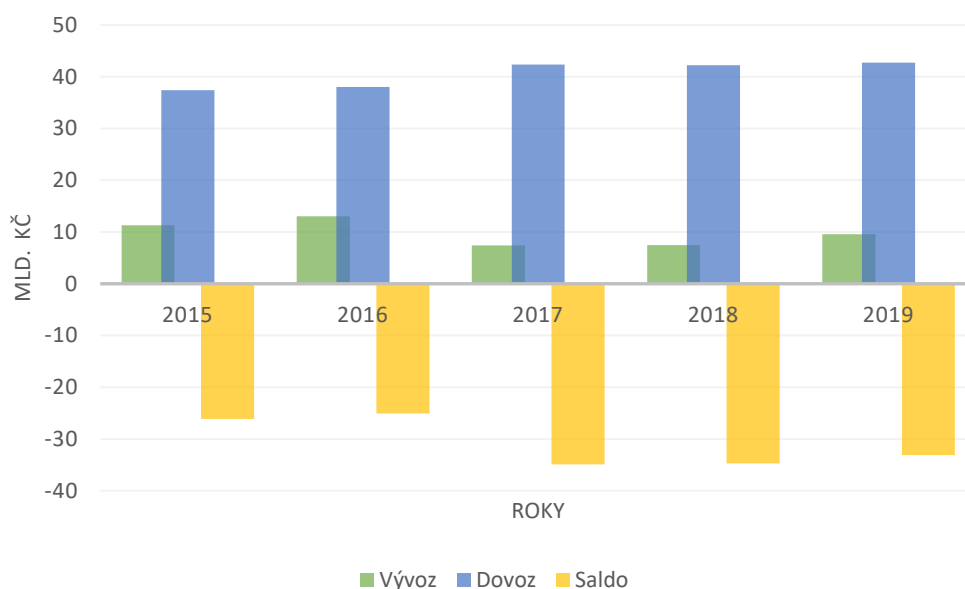
a (JapanCustoms, 2020b)

Nejvýznamnějším přínosem dohody EUJEPA na automobilový průmysl je snižování a odstraňování netarifních opatření. Čeští vývozci před vstupem dohody v platnost čelili nákladům v hodnotě 1,63% z vývozu do Japonska. Pro japonské dovozy byla hodnota nákladů 5,48% z dovozů do ČR (Kocourek, 2018). Tématem snižování a odstraňování netarifních opatření v automobilovém průmyslu se zabývá dohoda EUJEPA v kapitole 2 Obchod se zbožím. Většina opatření, která pokrývají z velké části regulaci Evropské hospodářské komise (dále též EHK), vstoupila v platnost současně s dohodou EUJEPA. Ujednání EUJEPA postupně vedou k úplnému odstranění netarifních opatření v automobilovém průmyslu. V dohodě EUJEPA je v příloze o automobilech obsažena i ochranná doložka, která umožňuje EU znovu zavést tarify v případě, kdy Japonsko přestane uplatňovat předpisy EHK, znovu zavede odstraněná netarifní opatření nebo vytvoří nová netarifní opatření (Evropská komise, 2018).

Strojírenský a elektrotechnický průmysl

Komodity ze segmentu strojírenství a elektrotechniky se dle HS2 nacházejí ve třídách: **84** – Reaktory, kotle, mechanické přístroje a nástroje, **85** – přístroje el. záznamu, reprodukce

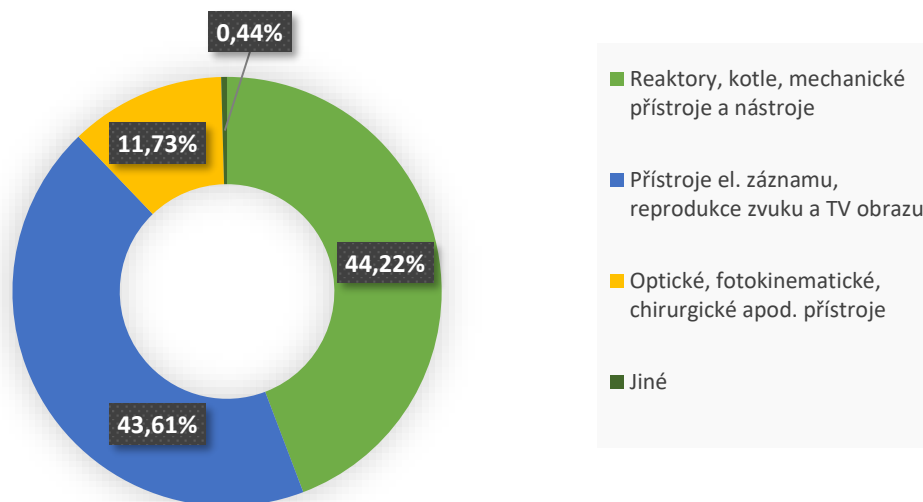
zvuku a TV obrazu, **86** – lokomotivy, vozy, dopravní a mechanická zařízení, **88** – letadla, kosmické lodě a jejich součásti, **89** – plavidla námořní a říční a **90** – přístroje optické, fotografické, kinematografické, lékařské, chirurgické apod. Strojírenský a elektrotechnický průmysl má v českém vývozu dlouhodobou tradici. V období 2015-2019 činil český vývoz v segmentu strojírenství a elektrotechniky v průměru 9,746 mld. Kč ročně a zajistil podíl 46,54 % na celkových českých vývozech do Japonska. Dovoz z Japonska ve stejném období v tomto segmentu nabýval v průměru hodnoty 41,139 mld. Kč ročně a zajistil velice významný podíl 63,62 % na českých dovozech z Japonska. I v segmentu strojírenství a elektrotechniky je obchodní bilance dlouhodobě silně záporná i přes to, že české vývozy dlouhodobě vykazují pozvolný růst až na výjimku v roce 2017 (obrázek 6). Do záporné obchodní bilance v segmentu strojírenství a elektroniky významně zasahují tendence japonských investorů dovážet vlastní technologie do provozů (Kocourek, 2018).



Obrázek 6: Vývoj obchodní bilance mezi ČR a Japonskem v letech 2015-2019 v segmentu strojírenství a elektrotechniky

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

Dle HS2 mezi nejvýznamnější vývozní komodity z ČR do Japonska v letech 2015-2019, patří se 44,22 % reaktory, kotle, mechanické přístroje a nástroje a s 43,61 % přístroje el. záznamu, reprodukce zvuku a TV obrazu (obrázek 7).



Obrázek 7: Struktura českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v segmentu strojírenství a elektrotechniky dle HS2

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

Z pohledu 5 nejvýznamnějších položek českého strojírenského a elektrotechnického vývozu do Japonska v letech 2015-2019 dle HS4 (tabulka 6) naprosto dominují telefonní přístroje, včetně telefonů pro celulární sítě nebo jiné bezdrátové sítě, a to s průměrným ročním vývozem 2,253 mld. Kč. Mezi další významné vývozní komodity českého strojírenství a elektrotechniky patří: motory pístové, vznětové a s vnitřním spalováním s průměrným ročním vývozem 937,290 mil. Kč a části a součásti pístových motorů s průměrným ročním vývozem 669,7 mil. Kč. Tarifní opatření u nejvýznamnějších položek českého strojírenství a elektrotechniky byly plně liberalizovány již před vstupem dohody EUJEPa v platnost.

U netarifních opatření se v tomto segmentu dohoda EUJEPa snaží o sjednocení japonských technických předpisů, norem a postupů pro posuzování shody s evropskými standardy a tím urychlit a usnadnit proces vstupu evropských exportérů na japonský trh. Současně dochází ke snaze snížit náklady spojené s uznáváním technických norem ve strojírenství a elektrotechnice (Evropská komise, 2018).

Tabulka 6: 5 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v segmentu strojírenství a elektrotechniky

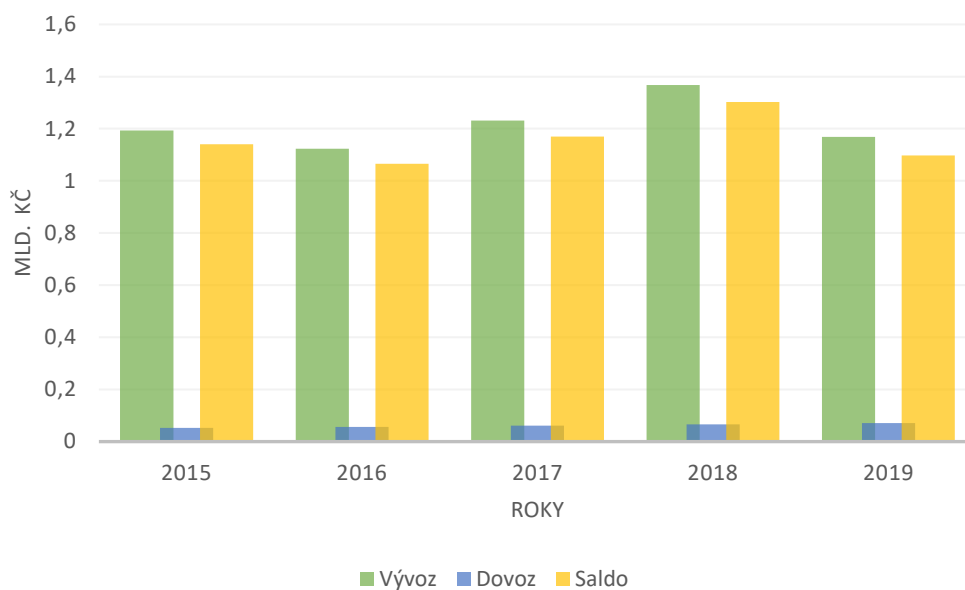
Komodita ve strojírenství a elektrotechnice v HS4	Celkový vývoz (tis. Kč)	Průměrný vývoz (tis. Kč)	Clo bez EUJEPa (%)	Clo s EUJEPa (%)
Telefonní přístroje, včetně telefonů pro celulární sítě nebo jiné bezdrátové sítě	11 267 235	2 253 447	0,0 %	0,0 %
Motory pístové, vznětové a s vnitřním spalováním	4 866 452	973 290	0,0 %	0,0 %
Části a součásti pístových motorů	3 348 503	669 700	0,0 %	0,0 %
Čerpadla a měřicí zdviže na kapaliny	3 239 199	647 840	0,0 %	0,0 %
Mikroskopy, jiné než optické a diktografy	2 612 562	522 512	0,0 %	0,0 %

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z (ČSÚ, 2020), (JapanCustoms, 2020a) a (JapanCustoms, 2020b)

Zemědělství a potravinářský průmysl

Zemědělství a potravinářský průmysl čelily před vstupem dohody EUJEPa v platnost největším tarifním opatřením. Jedním z klíčových bodů dohody EUJEPa byla významná liberalizace tarifních opatření právě v tomto segmentu. Další body, které dohoda EUJEPa řeší, jsou: fytosanitární opatření, schvalování přídatných látek v potravinářském průmyslu a značení zemědělských produktů (Evropská komise, 2018). V rámci dohody došlo k významné ochraně zeměpisných označení EU a to na více než 200 potravin, vín a lihovin (EUR-Lex, 2019).

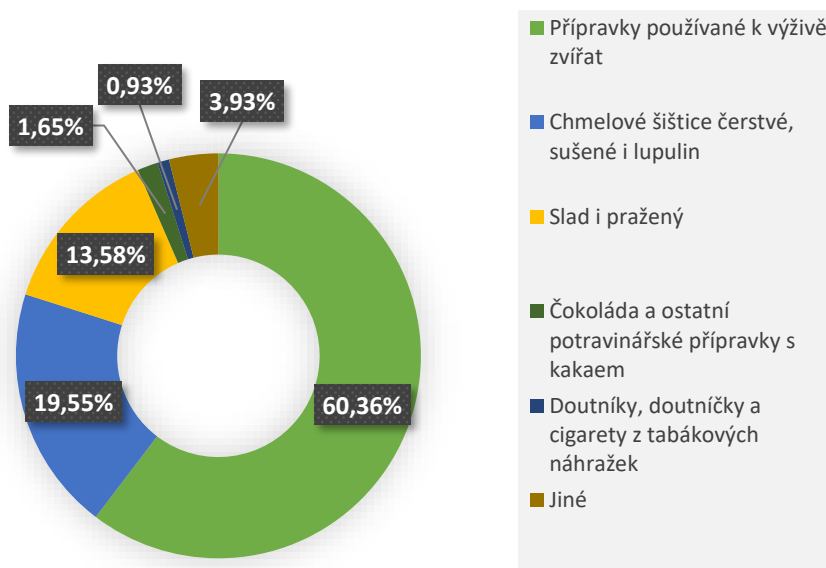
Výrobky zemědělství a potravinářského průmyslu jsou dle HS2 rozděleny do tříd od 01-24. U potravinářské a zemědělské produkce v letech 2015-2019 více než osmnácti násobně dominují české vývozy nad japonskými dovozy. Obchodní bilance ČR je v tomto případě dlouhodobě kladná. Český vývoz do Japonska v tomto segmentu průměrně činil 1,217 mld. Kč ročně a zajistil podíl 5,81 % na celkových českých vývozech do Japonska. Dovoz z Japonska dosáhl mnohem nižších průměrných ročních hodnot, a to 66,369 mil. Kč s velmi nízkým 0,1% podílem na celkových dovozech z Japonska do ČR (obrázek 8).



Obrázek 8: Vývoj obchodní bilance mezi ČR a Japonskem v letech 2015-2019 v zemědělství a potravinářském průmyslu

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

Ve struktuře českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v segmentu zemědělství a potravinářství dle HS4 významně dominují přípravky používané k výživě zvířat s 60,36% podílem. Mezi tradiční vývozní komoditu z ČR do Japonska patří chmelové šišťice čerstvé, sušené i lupulin s 19,55% podílem a slad i pražený s 13,58% podílem v tomto segmentu (obrázek 9).



Obrázek 9: Struktura českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v zemědělství a potravinářském průmyslu dle HS4

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

Přípravky používané k výživě zvířat jsou nejvýznamnější položkou českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v segmentu zemědělství a potravinářského průmyslu. Průměrný roční vývoz této komodity je 734,436 mil. Kč. U této komodity došlo k úplné liberalizaci cel před vstupem dohody EUJEPA v platnost. Druhou nejvíce vyváženou komoditou jsou chmelové šišťice čerstvé, sušené a lupulin s průměrným ročním vývozem 237,806 mil. Kč. Před vstupem dohody EUJEPA v platnost byla na tuto komoditu uvalena celní sazba 4,3 %, ale po jejím vstupu došlo k úplné liberalizaci cel u této položky. Další vývozní komoditou je slad a jeho průměrný roční vývoz činil 165,225 mil. Kč. Na vývoz této komodity do Japonska se vztahuje bezcelní kvóta 185,7 tis. t/rok a v tomto případě nedojde k žádné změně. Čokoláda a ostatní potravinářské přípravky s kakaem byly zatíženy 10% celní sazbou. Po vstupu dohody EUJEPA v platnost dojde u této položky k postupné liberalizaci cla na 0 % v následujících 10 letech. Pátou nejvyváženější komoditou jsou doutníky, doutníčky a cigarety z tabákových náhražek. V tomto případě došlo k úplné liberalizaci cla z původních 8,51 % (tabulka 7).

Tabulka 7: 5 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 v zemědělství a potravinářském průmyslu

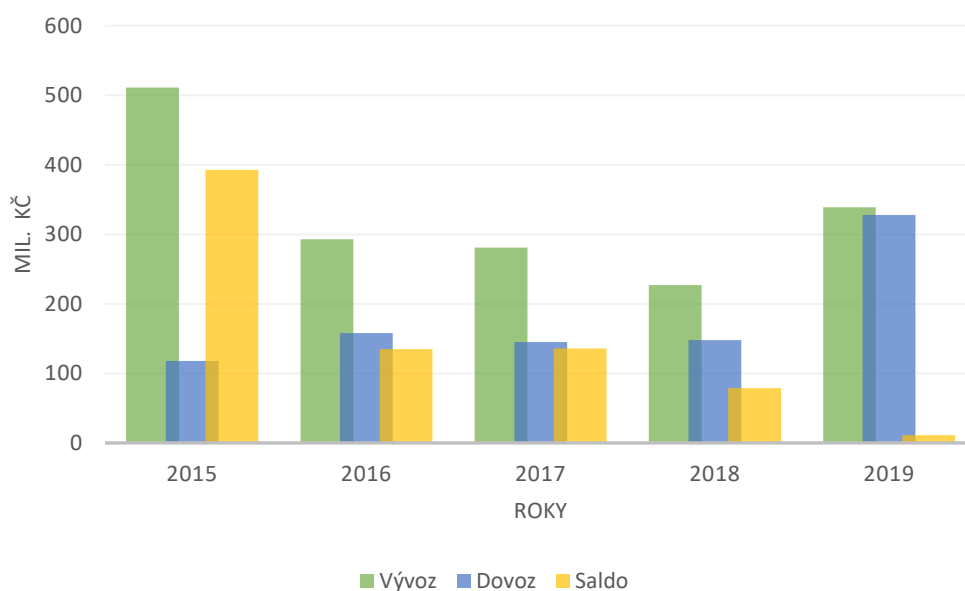
Komodita v zemědělství a potravinářském průmyslu v HS4	Celkový vývoz (tis. Kč)	Průměrný vývoz (tis. Kč)	Clo bez EUJEPA (%)	Clo s EUJEPA (%)
Přípravky používané k výživě zvířat	3 672 182	734 436	0,0 %	0,0 %
Chmelové šišťice čerstvé, sušené a lupulin	1 189 031	237 806	4,3 %	0,0 %
Slad i pražený	826 126	165 225	Řízeno bezcelní kvótou ve výši 185,7 tis. t/rok	-
Čokoláda a ostatní potravinářské přípravky s kakaem	100 133	20 026	10 %	0,0 % (postupné snižování na 0 % v 10 letech)
Doutníky, doutníčky, cigarety z tabákových náhražek	56 381	11 276	8,51 %	0,0 %

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z (ČSÚ, 2020), (JapanCustoms, 2020a) a (JapanCustoms, 2020b)

Ve snižování netarifních opatření v tomto segmentu v rámci dohody EUJEPA, došlo k největšímu pokroku v oblasti schvalování přídatných látek. Dohoda napomohla k zajištění transparentnosti a předvídatelnosti při standardním zpracování žádostí pro schvalování těchto látek. Současně došlo k překladi většiny nových pokynů do angličtiny a jejich uveřejnění na internetu. Celkově by postupně mělo dojít k zefektivnění schvalovacích procesů, snížení nákladů a zlepšení předvídatelnosti obchodu v segmentu zemědělství a potravinářského průmyslu (Kocourek, 2018).

Sklářský a keramický průmysl

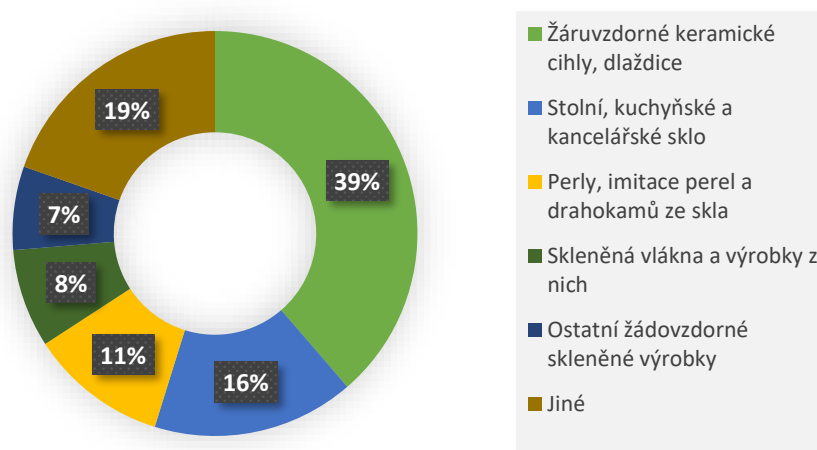
Výstupy sklářského a keramického průmyslu lze dle HS2 zařadit do oddílů: **69** – keramické výrobky, **70** – sklo a skleněné výrobky a **71** – perly, drahokamy, výrobky z drahých kovů, bižuterie. Obchodní bilance má v tomto segmentu výraznou klesající tendenci a to především z důvodu nárůstu dovozů z Japonska do ČR (obrázek 10). V roce 2019 dosáhla kladná obchodní bilance v tomto sektoru mezi ČR a Japonskem pouhých 11 mil. Kč. V letech 2015-2019 došlo k průměrnému ročnímu vývozu do Japonska v hodnotě 330,121 mil. Kč a průměrnému dovozu z Japonska v hodnotě 179,952 mil. Kč. Na celkovém vývozu z ČR do Japonska se sklářský a keramický průmysl podílí 1,58 % a na celkovém dovozu z Japonska do ČR se tento segment podílí 0,28 %.



Obrázek 10: Vývoj obchodní bilance mezi ČR a Japonskem v letech 2015-2019 ve sklářském a keramickém průmyslu

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

Ve struktuře vývozu českého skla a keramiky v letech 2015-2019 dle HS4 dominují žáruvzdorné keramické cihly a dlaždice s 39% podílem na celkových vývozech v tomto segmentu. Mezi další významné položky se řadí stolní, kuchyňské a kancelářské sklo s podílem 16 % a perly a imitace perel a drahokamů ze skla s podílem 11 % (obrázek 11).



Obrázek 11: Struktura českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 ve sklářském a keramickém průmyslu v HS4

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (ČSÚ, 2020)

U vývozu 5 nejvýznamnějších komodit ve sklářském a keramickém průmyslu došlo vstupem dohody EUJEPa k úplné liberalizaci cel (tabulka 8). Nejvýznamnější položkou českého vývozu v segmentu sklářského a keramického průmyslu z ČR do Japonska v letech 2015-2019 jsou žáruvzdorné cihly, kameny apod. a jejich průměrný roční vývoz dosáhl 127,617 mil. Kč. Původní celní zátěž u této komodity byla 1,5 %. Na druhém místě s nejvyšším průměrným vývozem 53,304 mil. Kč je sklo stolní, kuchyňské a kancelářské zboží ze skla. U této komodity bylo celní zatížení 3,9 %. Nejvyšší celní zatížení, a to 8 % bylo u perel, imitace perel, drahokamů apod. ze skla. U čtvrté a páté nejvýznamnější komodity vývozu českého skla a keramiky do Japonska došlo k úplné liberalizaci cel již před vstupem dohody EUJEPa v platnost a tyto položky budou vlivem této dohody ovlivněny jen okrajově.

Tabulka 8: 5 nejvýznamnějších položek českého vývozu do Japonska v letech 2015-2019 ve sklářském a keramickém průmyslu

Komodita ve sklářském a keramickém průmyslu v HS4	Celkový vývoz (tis. Kč)	Průměrný vývoz (tis. Kč)	Clo bez EUJEPA (%)	Clo s EUJEPA (%)
Žárovzdorné cihly, kameny, apod.	638 085	127 617	1,5 %	0,0 %
Sklo stolní, kuchyňské, kancelářské zboží	266 520	53 304	3,9 %	0,0 %
Perly, imitace perel, drahokamů apod. ze skla	181 810	36 362	8,0 %	0,0 %
Skleněná vlákna a výrobky z nich	129 931	25 986	0,0 %	0,0 %
Sklo ve tvaru kuliček, trubic apod.	110 064	22 013	0,0 %	0,0 %

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z (ČSÚ, 2020), (JapanCustoms, 2020)

a (JapanCustoms, 2020b)

Dohoda EUJEPA zajistila pro vývoz sklářského a keramického průmyslu významný přínos, a to úplné odstranění tarifních opatření v časovém horizontu 5-10 let od vstupu dohody v platnost. Na základě tohoto faktoru by mělo dojít k růstu českých exportů v tomto segmentu o více než 10,4 % po uplynutí přechodných období. Růst v tomto segmentu představuje jeden z nejvýznamnějších pozitivních přínosů dohody EUJEPA na české vývozy (Kocourek, 2018).

Další přínos pro segment sklářského a keramického průmyslu je úprava pravidel o původu zboží. Pravidla původu zboží stanovují, za jakých podmínek zboží získá preferenční původ v EU nebo v Japonsku a tím získá i nárok na preferenční zacházení v zemi dovozu. Preferenční zacházení se uplatňuje na zboží, které je propuštěné do volného oběhu po vstupu dohody EUJEPA v platnost (Celní správa ČR, 2019).

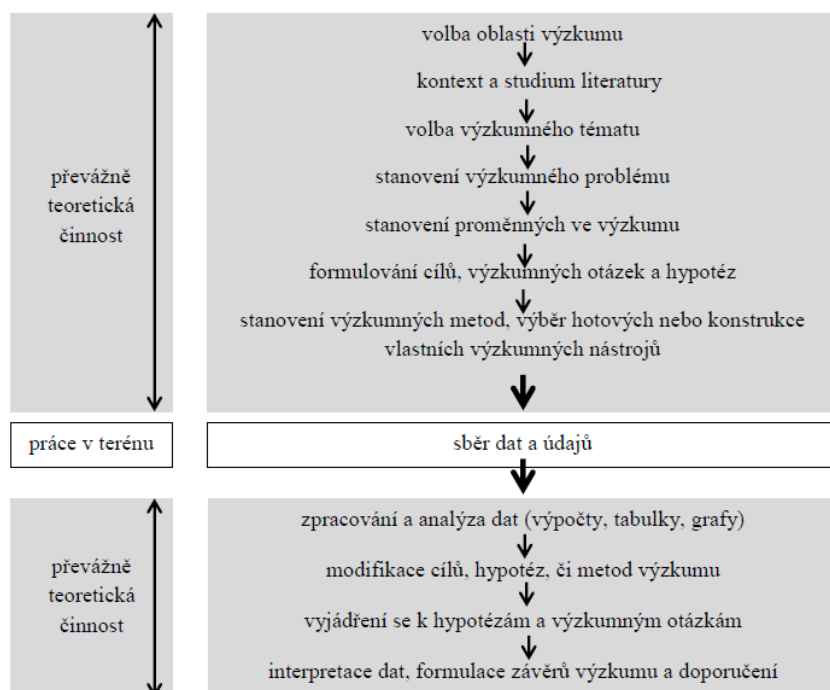
3 Metodika výzkumu

V této kapitole budou definovány všechny etapy výzkumné práce, na jejichž základě dojde k vyhodnocení výzkumu dopadů dohody EUJEPA na sklářské podniky.

Pro výzkum vlivu EUJEPA na české sklárny bude využit individuální kvalitativní výzkum. Kvalitativní výzkum označuje takový výzkum, který se zaměřuje na to, jak jednotlivci a skupiny nahlízejí, chápou a interpretují svět. Z jiného pohledu může být kvalitativní výzkum definován jako takový výzkum, který neuzivá statistických metod a technik.

Je potřebné si vymezit odborný termín metodologie výzkumu, podle které se bude řídit výzkum v této diplomové práci. Metodologie výzkumu definuje vědní disciplínu, která zkoumá a popisuje plánování, organizaci a samotnou realizaci výzkumu. Obsahem metodologie výzkumu je i samotné vyhodnocení výzkumných dat. Metodologie výzkumu popisuje nejen výzkumné metody, ale současně se i zabývá jednotlivými fázemi procesu výzkumu. Tyto fáze je možné rozčlenit do tří oddílů a jsou dobře viditelné i na obrázku 12 :

- plánování výzkumu (činnosti výzkumníka před vstupem do terénu),
- použití výzkumných metod (činnosti výzkumníka v průběhu terénní fáze výzkumu),
- vyhodnocení a interpretace získaných dat (Molnár, 2010)



Obrázek 12: Fáze procesu výzkumu

Zdroj: Linderová, Scholz, Munduch, 2016

U plánování výzkumu je nejprve nutné si nadefinovat strategii výzkumu, která ukazuje specifický koncept řešení výzkumného úkolu. Tento koncept obsahuje řadu teoretických, metodologických a organizačních aspektů. Základní zásady strategie vychází ze systematického, kontrolovaného a kritického zkoumání. Pro správně vypracovaný výzkum je nutné dodržovat základní pravidla, a to taková, že výzkum je záměrná a plánovaná činnost. Ve svém obsahu má svůj důvod, cíl, vyžaduje systematický postup a vylučuje nahodilé a chaotické kroky. Pro zjednodušení je možné říci, že je nezbytné vědět kdo, co, kdy, kde, jak a proč (Reichel, 2009).

V případě výzkumu vlivu dohody EUJEPa na české sklárny je oblast plánování výzkumu vedena následujícím způsobem. V první části přípravy došlo k teoretickému popsání problematiky této diplomové práce. Základ teoretické části tvoří přehled názorů a pohledů jiných autorů na problematiku mezinárodních obchodních dohod. Současně obsahuje teoretická část i sekundární rozbor dostupných dat o dohodě EUJEPa a teoretické zhodnocení jejího vlivu na Evropskou unii a Českou republiku. Cílem teoretické části bylo vytvoření stabilního informačního základu pro správné pochopení problematiky a následné vytvoření dotazníkového šetření a telefonického rozhovoru obsahujícího vhodné otázky pro správné zhodnocení vlivu EUJEPa na české sklárny.

Oblast výzkumu je identifikována jako výzkum vlivu EUJEPa na české sklářství. Výzkum bude vytvořen a veden individuálně autorkou diplomové práce. Výzkumný soubor je specifikován na podniky v oblasti českého sklářství. Výzkumný soubor bude složen z českých sklářských podniků, které mají různý vztah k exportu svých produktů a mohou se na nich tedy odrážet různé vlivy dohody EUJEPa. Celý výzkum bude veden anonymně, protože některé podniky nesouhlasily se spojením s konkrétními odpověďmi na tento výzkum. Z toho důvodu dojde pouze k obecné charakteristice jednotlivých podniků, která by však měla být dostačující pro potřeby tohoto výzkumu.

V případě výzkumu vlivu EUJEPa na český sklářský průmysl bude zvolena kombinace několika výzkumných metod. První využitou metodou bude dotazníkové šetření ve zvoleném výzkumném souboru. Pomocí dotazníkového šetření dojde ke sběru základních dat, která budou nápomocná k prvotnímu pochopení vztahu daného podniku k dohodě EUJEPa. Dotazník bude vytvořen v online formě a bude obsahovat kombinaci otevřených a uzavřených

otázek. Po vyhodnocení dat z dotazníkového šetření se přejde k druhé výzkumné metodě, kterou je neformální individuální telefonický rozhovor. Tato metoda se zaměří především na sběr zkušeností, názorů a postojů týkajících se zvolené problematiky. Tato část bude vedena ve volné formě a zaměří se na přiblížení hlavních výhod a nevýhod EUJEPa a získání možných doporučení a poznatků pro zjednodušení a zefektivnění obchodování s Japonskem. Metoda telefonického rozhovoru bude použita jako doplnění a případné vysvětlení názoru nebo postojů k tématu a bude mít vliv na správné vyhodnocení vlivu EUJEPa na český sklářský průmysl.

4 Výzkum dopadů dohody EUJEPa na český sklářský průmysl

V této kapitole bude rozebrán vlastní výzkum vlivu dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem na české podniky. V podkapitole 2.3.3 došlo k sekundárnímu výzkumu vlivu dohody EUJEPa na vybrané sektory ekonomiky ČR. Na základě toho byl vybrán český sklářský průmysl jako vhodný segment pro bližší výzkum dopadů dohody EUJEPa, protože růst v tomto segmentu představuje jeden z nejvýznamnějších pozitivních přínosů dohody EUJEPa na české vývozy. Na základě získaných teoretických informací uvedených v této práci je hlavním cílem výzkumu zjištění dopadů hospodářského partnerství mezi Evropskou unií a Japonskem na český sklářský průmysl a zhodnocení jaké přínosy a ztráty z tohoto partnerství plynou.

4.1 Identifikace respondentů

Dotazníkového šetření se zúčastnilo sedm českých sklářských podniků. Tyto podniky byly následně rozděleny do dvou skupin podle vztahu k vývozu do Japonska, a to tímto způsobem:

- první skupina - sklářské podniky, které exportují své výrobky do zahraničí, včetně Japonska,
- druhá skupina - sklářské podniky, které exportují své výrobky do zahraničí, nikoli však do Japonska.

V první skupině respondentů se nachází české sklářské podniky, které exportují své výrobky do zahraničí, a to včetně Japonska. Tato skupina napomůže především k porovnání exportních aktivit před uvedením dohody EUJEPa v platnost a po něm. První skupina respondentů je zároveň cenným zdrojem informací a rad pro podniky, které doposud do Japonska nevyvázejí. Do této skupiny se řadí tři sklářské podniky:

- Podnik A: Tento podnik je tradičním výrobcem českého křišťálu. Jeho výrobky jsou ručně broušené a dekorované. Díky tomu je tento podnik uzpůsoben pro výrobu malých i velkých sérií výrobků a současně je schopen vyrábět jednotlivé kusy na zakázku. Hlavním sortimentem této společnosti jsou skleněné pilníky a ručně dekorované sklo. Podnik A získává se svými výrobky uznání po celém světě, a to zejména díky kvalitě zpracování a originalitě dekorů. Společnost je certifikovaná podle standardů ISO 9001

a 14001. Tento podnik vyváží své produkty do 30 zemí světa. Mezi tyto země se řadí USA, země EU, Austrálie, Čína, Japonsko apod.

- Podnik B: Tento podnik se zaměřuje na udržení tradice výroby olovnatého křišťálu. Současně je tento podnik nositelem bohaté tradice českého broušeného křišťálu. Tento podnik patří mezi největší výrobce olovnatého křišťálu v ČR. Více než 90 % jejich produkce směřuje na zahraniční trhy. Mezi jejich produkty patří strojně lisované a strojně foukané výrobky v oblasti nápojového a dárkového sortimentu. Produkty jsou vytvářeny z bezolvnatého křišťálu, ale i z 24% olovnatého křišťálu. Podnik se zaměřuje na celosvětovou distribuci a vyváží své výrobky do 88 zemí světa.
- Podnik C: Podnik se specializuje na výrobu skleněných bloků, které nachází největší využití v tavené plastice, a to zejména při tvorbě skleněných soch a dalších objektů. V menším objemu se tento podnik zaměřuje i na lití a lisování skleněných objektů na zakázku. Hlavním sortimentem jsou již zmíněné skleněné bloky o váze 2,5 kg a dále mezi jejich produkty patří různé výlisky a odlitky ze skla. Jejich exportní aktivity se zaměřují na celou Evropu, USA, Kanadu, Nový Zéland, Japonsko atd.

V druhé skupině respondentů se nachází české sklářské podniky, které exportují své výrobky do zahraničí, ale nikoli do Japonska. Tento segment respondentů pomůže při identifikaci chybějících informací a důvodů, proč některé sklářské podniky nevyváží své výrobky do Japonska. Pro správné zhodnocení vlivu dohody EUJEPa je zapotřebí získat pohled nejen ze strany podniků, které jsou s dohodou ve styku. Důležitý je i pohled osob, které by případně mohly výhod z dohody EUJEPa využít, ale nemají například dostatečné informace pro vstup na japonský trh. Do této skupiny se řadí čtyři sklářské podniky:

- Podnik D: Specializací tohoto podniku je výroba tradičního českého skla ve spolupráci se světoznámými designéry a skláři. Podnik se zaměřuje na luxusní a exkluzivní výrobu. Veškeré výrobky jsou vytvořeny ručně a na zakázku. Z důvodu výhradně zakázkové výroby nemá tento podnik přesně stanovený sortiment, ale mezi jejich výrobky patří například repliky historického skla, designové bytové doplňky a zpracování konceptů světoznámých designérů. Tento podnik exportuje své výrobky do EU, USA, Norska a Švýcarska.
- Podnik E: Zaměření tohoto podniku je na tvorbu tavené plastiky. Součástí jejich výroby je umělecké i užitkové sklo. Své výrobky tvoří z bezolvnatého skla v barevné škále více než 100 barev a odstínů. Do budoucna plánuje tento podnik další rozšiřování

barevné skály dle přání zákazníků. Součástí jejich portfolia je i nízkoroztažné sklo, na jehož inovaci se tento podnik aktivně podílel. Jejich sortimentem jsou především tavené plasty, nízkoroztažné sklo využívané pro exteriérové instalace skleněných objektů a barevné skleněné bloky, které jsou určeny pro další zpracování. Tento podnik vyváží své výrobky především do EU a USA.

- Podnik F: Zaměřením tohoto rodinného podniku je ruční výroba nápojového skla a dalších přidružených drobných výrobků. Mezi specifika tohoto podniku patří tvorba replik skleněných objektů z různých historických období od 14. století až po současnost a současně vyrábí i moderní nápojové sklo pro hotely a domácnosti. Sortimentem tohoto podniku je pískované sklo, malované sklo, ryté sklo, lustrové díly, suvenýry, upomínkové předměty a repliky výrobků z jednotlivých historických období. Kromě toho se tento podnik nově zaměřuje i na výrobu cínových výrobků a sortiment kombinující cín a sklo. Své vývozní aktivity směřují především v rámci EU a Severní Ameriky.
- Podnik G: Tento podnik rodinného charakteru je známý svou spoluprací s významnými světovými umělci, designéry a architekty. Některé z vytvořených skleněných objektů jsou součástí významných světových galerií, muzeí a soukromých sbírek. Zaměření tohoto podniku je především na zakázkovou výrobu, ale v menším měřítku i na malosériovou výrobu. Do jejich sortimentu patří již zmíněné umělecké objekty a dále drobné objekty ze skla. Své výrobky vyvážejí do EU, USA, Číny, Austrálie apod.

4.2 Dotazníkové šetření

Prvním krokem výzkumu je provedení dotazníkového šetření. V dotazníkovém šetření jsou otázky nadefinovány tak, aby napomohly ke správnému pochopení vztahu sklářských podniků k Japonsku a k dohodě EUJEPa. Bylo nutné vytvořit dva dotazníky, které byly nadefinovány pro potřeby jednotlivých skupin respondentů, a které byly dále rozebrány u telefonických rozhovorů.

4.2.1 Dotazník pro první skupinu respondentů

Dotazník pro první skupinu respondentů byl vytvořen na základě předpokladu, že respondenti mají zkušenosti ohledně obchodování s Japonskem. Dotazník je rozčleněn do tří segmentů. První segment je obecného charakteru a zjišťuje základní informace o podniku a jeho

vývozních aktivitách. V závěru tohoto segmentu dochází k ověření, zda podnik vyváží své výrobky i na japonský trh. Druhý segment se zaměřuje na obecný názor na vývoz do Japonska. V této části jde především o získání informací o dosavadních zkušenostech podniků s japonským trhem, jakým způsobem je proveden vývoz do Japonska a jaké jsou odlišnosti japonského trhu oproti jiným zahraničním trhům. Důležitou otázkou v tomto segmentu je dotaz na opatření, která negativně ovlivňují vývoz do Japonska. Třetí segment dotazníku se zaměřuje na vliv dohody EUJEPA. Jde především o zjištění názoru respondentů na přínosy dohody EUJEPA. Od vstupu dohody EUJEPA v platnost uplynul více než rok a z toho důvodu se otázky zaměřují i na změny při obchodování s Japonskem. Dotazník ověřuje, zda-li dohoda EUJEPA přinesla nárůst nebo pokles obchodních aktivit s Japonskem od února 2019. V neposlední řadě se v dotazníku objevuje otázka na vliv této dohody na sklářský průmysl jako celek. Veškeré otázky, které se objevují v dotazníku pro první skupinu respondentů, jsou uvedeny v tabulce 9.

Tabulka 9: Dotazník pro první skupinu respondentů

Segment otázek	Otázky v dotazníku
Obecné informace	Nejprve Vás poprosím o stručné popsání Vaší společnosti.
	Jaký je Váš sortiment?
	Do jakých zemí vyvážíte své produkty?
	Patří Japonsko mezi země, do kterých vyvážíte své produkty?
Názor na vývoz do Japonska	Jaké jsou Vaše dosavadní zkušenosti ohledně obchodování s Japonskem?
	Jaké produkty vyvážíte nejvíce do Japonska?
	Jakým způsobem vyvážíte do Japonska své produkty?
	Jaký máte obecný názor na Japonsko v ohledu obchodní spolupráce?
	Jaké jsou podle Vás největší odlišnosti japonského trhu oproti jiným zemím?
	Jaké překážky obchodu Vám přijdou nejproblematictější při vývozu do Japonska?
Názor na dohodu EUJEPA	Jak vnímáte vliv dohody EUJEPA na vývoz sklářské produkce?
	Jaké dopady přináší dohoda EUJEPA na Vaše obchodování s Japonskem?
	Jakým způsobem se vyvíjí Vaše obchodní aktivity s Japonskem od února 2019, kdy vstoupila dohoda EUJEPA v platnost?
	Myslíte si, že je dohoda EUJEPA přínosná pro české sklářství?
	V jaké míře ovlivnila dohoda EUJEPA Vaše obchodní aktivity s Japonskem?

Zdroj: Vlastní zpracování

4.2.2 Výsledky dotazníku u první skupiny respondentů

Výsledky dotazníku u první skupiny respondentů jsou okomentovány na základě odpovědí oslovených respondentů v rámci dotazníku. V této části dojde především k identifikaci postupů, které české sklářské podniky využívají při vstupu na japonský trh a jakým způsobem ovlivnila dohoda EUJEPA jejich obchodní aktivity.

Dosavadní zkušenosti ohledně obchodování s Japonskem

Respondenti se shodli na tom, že pro vstup na japonský trh je zapotřebí spolupráce s obchodním partnerem, který má na japonském trhu silné postavení. Vstup na japonský trh je uskutečňován hlavně na základě doporučení od japonských firem. Jeden z podniků poznamenal, že vhodným prostředkem pro získání doporučení je i zaměstnávání japonských studentů, kteří po návratu do Japonska sdílejí zkušenosti s daným podnikem. Další možností je aktivní účast na mezinárodních akcích, ale tento způsob nepovažují respondenti za tolik efektivní. Japonský trh je specifický pro svoje vysoké nároky na kvalitu a bez jednoznačného prokázání kvality výrobků, nemá žádný podnik šanci na japonském trhu uspět. Kromě obchodního partnera využívá jeden z respondentů služeb obchodního prostředníka. Jeden z respondentů považuje za obzvlášť důležité, mít k dispozici skladovací prostory v Japonsku. Důvodem je velká vzdálenost mezi ČR a Japonskem, a pokud má podnik k dispozici skladovací prostory v Japonsku, může to výrazně snížit náklady na dopravu výrobků a zvýšit pružnost dodávek.

Typy výrobků a jejich vývoz

Respondenti vyváží na japonský trh velkou škálu výrobků. Mezi hlavní vývozní artikl patří skleněné pilníky, dárkový sortiment, nápojové sklo a skleněné bloky, které jsou následně v Japonsku využívány pro tvorbu plastik. Dle HS2 jsou tyto produkty zahrnuty v rámci třídy XIII, konkrétně oddílu 70 – sklo a skleněné výrobky. Respondenti uvedli, že velký zájem je především o výrobky s tradičními japonskými motivy a dekory, méně o výrobky s moderním a nadčasovým vzhledem. Respondent A vyváží své produkty pomocí místního prostředníka, kterým je občan ČR. Tento občan ČR má za manželku japonskou občanku. Respondent A si tohoto prostředníka zvolil z důvodu snadné komunikace a také z důvodu znalosti japonského obchodního prostředí. Respondenti B a C pro vývoz využívají japonské obchodní partnery, kteří současně poskytují skladovací prostory pro jejich výrobky. Ani jeden z respondentů neuvažuje o vstupu na trh bez pomoci z japonské strany, protože by tento proces byl velmi komplikovaný a nákladný.

Japonsko a obchodní spolupráce

Mezi specifika japonského trhu všichni respondenti zařadili velký důraz na kvalitu, přesnost a technické provedení výrobků. Trh byl popsán jako velmi tradiční, s negativním vztahem ke změnám, a to i přes to, že je Japonsko velmi inovativní země. Respondent B zaznamenal u prodeje svých výrobků do Japonska velmi pozvolnou změnu struktury sortimentu. Uvedl, že dochází k odklonu prodeje dárkového sortimentu směrem ke spotřebnímu zboží. Mezi toto zboží zařazuje především nápojové sklo s tradičními japonskými motivy. Respondent A zmínil rostoucí zájem o skleněné pilníky a další sortiment spojený s péčí o tělo. Při obchodní spolupráci je důležité brát v potaz drahou dopravu z ČR do Japonska a současně také drahou místní dopravu po Japonsku.

Respondenti se shodli na tom, že japonský trh je velmi odlišný oproti jiným zemím, do kterých vyváží své výrobky. Respondent A uvedl, že japonský trh chce především hodně hravé a barevné výrobky. Oproti jiným zemím je tu velký důraz kladený i na ruční a tradiční výrobu, která je na tomto trhu vyžadována a ceněna. Respondent B identifikoval jako hlavní rozdíl preferování dlouhodobých vztahů před krátkodobými. Na japonském trhu podle tohoto respondenta není obvyklá jednorázová spolupráce, a pokud dojde k navázání obchodního vztahu s japonským partnerem, tak se většinou jedná o dohodu, ze které mají obě strany stejně vysoké přínosy. Dalším rysem, který je japonskému trhu přisuzován, je negativní vztah k rychlým změnám. Při spolupráci je kladen důraz na pozvolné a opatrné změny. Každá změna je konzultovaná, analyzovaná a vyhodnocovaná v dlouhém časovém horizontu. Respondent C uvádí především důležitost doporučení ze strany japonských podniků při navazování obchodních vztahů. Podle tohoto respondenta je důležitý aktivní přístup při získávání důvěry obchodního partnera.

Překážky vývozu zboží do Japonska

Mezi nejvýznamnější překážky pro vývoz do Japonska patří vysoká cena dopravy. Další překážkou je komplikované získání skladovacích prostor, které jsou klíčové pro snižování nákladů na dopravu. Respondenti se shodli i na překážkách v oblasti komunikačních a kulturních rozdílů. Nicméně tento problém se dá vyřešit pomocí prostředníka na místním trhu, který má dostatečné znalosti jazyka a kultury.

Vliv dohody EUJEPA na vývoz do Japonska

Respondenti se shodli na pozitivním/neutrálním vlivu dohody EUJEPA na jejich vývozy do Japonska. Hlavním bodem, který napomáhá vývozu, je odstranění celních sazeb na vývoz sklářské produkce, a to u komodit: sklo stolní, kuchyňské a kancelářské zboží ze skla a perly, imitace perel, drahokamů apod. ze skla. Respondenti se shodují na tom, že každé odstranění překážek obchodu je pozitivní. Respondent B také zmiňuje přínos v oblasti usnadnění vstupu na trh s veřejnými zakázkami v Japonsku. Díky zlepšení v této oblasti uvažuje respondent B o zvýšení svých obchodních aktivit na tomto trhu. Respondent C uvedl, že jako pozitivní vliv této dohody vidí odstraňování technických překážek obchodu. Tím dochází k přiblížení norem, požadavků a technických předpisů k mezinárodním standardům. Tento krok podle respondenta usnadní vývoz nových výrobků (především nápojového skla) na japonský trh. I přes tyto změny uvedl respondent B, že tyto přínosy dosud neměly zásadní vliv na jeho celkový obchodní obrat s Japonskem. I přes spíše neutrální vliv dohody EUJEPA hodnotí respondenti tuto dohodu jako důležitý krok, který zvyšuje atraktivitu japonského trhu a odbourává stereotypy a překážky, které tento trh tak často obestírají.

Dopady dohody EUJEPA na české sklářství

Dohoda EUJEPA vstoupila v platnost v únoru 2019, je to tedy již rok, co dohoda ovlivňuje vývoz podniků do Japonska. I přes to respondenti uvedli, že nepozorují významné dopady na jejich obchodní aktivity. Shodují se, že jeden rok je prozatím příliš krátká doba na projevení přínosů a změn, které z této dohody plynou. Současně si respondenti všimají velmi pozvolné rostoucí tendence jejich obchodních aktivit. Respondent A uvedl, že pro úplné projevení přínosů a dopadů této dohody bude zapotřebí delšího časového horizontu, a to minimálně 5 až 10 let. Ani jeden z respondentů neočekává, že dojde ke skokovému nárůstu jejich tržeb a že by významně narostla poptávka po jejich výrobcích. Respondenti si myslí, že i přes vstup dohody EUJEPA v platnost je na japonském trhu silně zakořeněn odpor k rychlým změnám, a proto se ještě úplný potenciál dohody neprojevil.

Obchodní aktivity po vstupu dohody v platnost tedy zůstávají téměř neměnné jako v předchozích obdobích a dochází pouze k mírnému nárůstu. Více než například snížení celní zátěže nebo netarifních překážek obchodu, by respondenti uvítali aktivní přístup ze strany japonského trhu, kdy by se zákazníci bez předchozího doporučení ze strany japonských podniků sami zajímali o produkty zahraničních podniků.

4.2.3 Dotazník pro druhou skupinu respondentů

Dotazník pro druhou skupinu respondentů, která nemá zkušenosti s obchodováním s Japonskem, se více zaměřuje na nedostatky a překážky vstupu na japonský trh ze strany českých podniků. Stejně jako u dotazníku pro první skupinu respondentů došlo k rozčlenění dotazníku do tří segmentů. První segment je shodný pro obě skupiny respondentů. Druhý segment rozebírá názor na vývoz do Japonska. Otázky se zaměřují na to, kolik informací mají podniky o japonském trhu, zda-li jejich informace nejsou zastaralé nebo jestli nemají vůči japonskému trhu určité předsudky. Závěr tohoto segmentu se věnuje okolnostem, které by mohly změnit názor podniků na vývoz jejich produktů na japonský trh. Třetí segment se zaměřuje na vliv dohody EUJEPa. Základní otázkou tohoto segmentu je, jestli podniky zaznamenaly vstup dohody v platnost a jaké výhody z této dohody plynou. Tento segment dále zjišťuje, jestli podniky vnímají dohodu EUJEPa a její přínos jako tak významný, aby zvážily spolupráci s Japonskem. Veškeré otázky, které se objevují v dotazníku pro druhou skupinu respondentů, jsou uvedeny v tabulce 10.

Tabulka 10: Dotazník pro druhou skupinu respondentů

Segment otázek	Otázky v dotazníku
Obecné informace	Nejprve Vás poprosím o stručné popsání Vaší společnosti.
	Jaký je Váš sortiment?
	Do jakých zemí vyvážíte své produkty?
	Patří Japonsko mezi země, do kterých vyvážíte své produkty?
Názor na vývoz do Japonska	Zvažujete v blízké budoucnosti zahájení vývozních aktivit svých produktů do Japonska?
	Jaký máte obecný názor na japonský trh v ohledu obchodní spolupráce?
	Jaké jsou podle Vás největší odlišnosti japonského trhu oproti jiným zemím?
	Existují důvody, kvůli kterým nevyvážíte své produkty do Japonska?
	Jaké okolnosti by Vás přiměly k zařazení Japonska mezi Vaše obchodní partnery?
	Existují některé informace, které Vám chybějí pro možné rozhodnutí o vstupu na japonský trh?
Názor na dohodu EUJEPa	Víte o existenci dohody EUJEPa?
	Jak vnímáte vliv dohody EUJEPa na vývoz sklářské produkce?
	Zvážila by Vaše společnost na základě výhod plynoucích z dohody EUJEPa zahájení obchodních aktivit s Japonskem?
	Myslíte si, že je dohoda EUJEPa přínosná pro české sklářství?

Zdroj: Vlastní zpracování

4.2.4 Výsledky dotazníku u druhé skupiny respondentů

Výsledky dotazníku u druhé skupiny respondentů jsou okomentovány na základě odpovědí oslovených respondentů.

Japonsko a obchodní spolupráce

Respondenti mají v tomto ohledu na Japonsko odlišný názor. Respondenti D a E se staví k vývozu do Japonska velmi negativním způsobem. Vstup na tento trh je dle jejich názoru příliš obtížný a nákladný. Respondenti D a E současně zastávají názor, že o sklářské výrobky není na japonském trhu zájem a nebyla by zde dostatečná poptávka po jejich výrobcích. Respondent F zvažuje vstup na japonský trh. Aktuálně se tento podnik nachází v procesu získávání informací a specifík, které jsou potřebné pro úspěšný vstup na japonský trh. Respondent G má k Japonsku neutrální vztah. O vstupu na tento trh zatím neuvažuje, protože negativa tohoto trhu zatím převyšují pozitiva a současně má tento podnik potíže se získáním kvalitního obchodního partnera v Japonsku.

Obecný názor respondentů na Japonsko je takový, že je na tomto trhu kladen vysoký důraz na kvalitu a technické provedení výrobků. Respondenti se shodují i na tom, že nemají dostatečné informace pro komplexní zvážení navázání obchodní spolupráce. Hlavní překážkou je neznalost, o jaké výrobky ze skla je v Japonsku zájem. V tomto ohledu by podniky uvítaly aktivní přístup z japonské strany, která by projevovala zájem o české sklo a výrobky z něj. Tento názor je z pohledu autorky nesmyslný, protože kdyby byl ze strany odběratelů aktivní zájem o všechny výrobky, tak by byla funkce marketingu v podnicích zcela zbytečná. Obavy z obchodní spolupráce mají respondenti i v oblasti kulturních a jazykových odlišností tohoto trhu. Dalším bodem, který podle respondentů znemožňuje obchodní spolupráci, je velká vzdálenost Japonska od ČR. S tím souvisí i vysoké náklady na dopravu, které jsou hlavním faktorem pro zamítnutí možnosti obchodní spolupráce mezi českými sklářskými podniky a Japonskem.

Respondent F jako jediný kromě negativ obchodování s Japonskem uvedl i pozitiva tohoto trhu. Mezi hlavní přínosy japonského trhu zahrnuje potenciální získání investic ze strany japonských partnerů. Další pozitivum vidí i v důrazu na kvalitu a především na ruční výrobu. Myslí si, že to napomáhá k rozvoji menších a tradičních sklářských podniků. Jako negativum

hodnotí respondent F nedostupnost některých informací, které by napomohly ke snazšímu a rychlejšímu vstupu na japonský trh.

Překážky vývozu zboží do Japonska

Mezi hlavní překážky vývozu výrobků do Japonska řadí respondenti velkou vzdálenost mezi ČR a Japonskem, jazykovou bariéru, kulturní odlišnosti a pasivní přístup japonské strany k obchodování s českými podniky. Další překážkou vývozu je názor respondentů, že o české sklo není v Japonsku zájem a současně neznalost typů výrobků, o které je v Japonsku zájem. Tento bod naopak svědčí o nezájmu na straně českých vývozců. Respondenti D a E zastávají názor, že by mělo dojít ke změně přístupu z japonské strany. Změna by měla proběhnout především v oblasti snazšího navazování obchodní spolupráce a snížení administrativní zátěže při vstupu na japonský trh. Respondent G nedokáže v tomto ohledu identifikovat překážky vývozu do Japonska, protože se na japonský trh nezaměřuje a pro správné zodpovězení otázky nemá dostatečné informace. Respondent F považuje za jednu z největších překážek jazykovou bariéru a dlouhý proces získání kvalitního obchodního partnera. Současně dodává, že problém s jazykovou bariérou by vyřešil získáním vhodného obchodního prostředníka v Japonsku.

Chybějící informace ohledně japonského trhu

Respondenti D a E se o tento trh nezajímají. Respondent F by ocenil nejvíce informace ohledně výrobků, které jsou na japonském trhu oblíbené. Dále mu chybí informace o tom, jak nejlépe navázat spolupráci v Japonsku. Respondent G by uvítal aktivní přístup z japonské strany a poskytnutí obchodních příležitostí například ve veřejném sektoru.

Existence dohody EUJEPa

V této otázce odpověděli tři ze čtyř respondentů negativně v oblasti znalosti dohody EUJEPa. Pouze respondent F odpověděl kladně a o dohodě EUJEPa má obecné informace. Tento respondent získal informace o dohodě EUJEPa v rámci vlastního výzkumu v oblasti vstupu na japonský trh. Respondent dále uvedl, že pokud by se o japonský trh a informace s ním spojené aktivně nezajímal sám, tak by se informace o vstupu této dohody v platnost k němu pravděpodobně nedostala. Z toho důvodu by nejvíce uvítal aktivnější propagaci nových mezinárodních obchodních dohod, které by napomohly ke vstupu i na jiné trhy.

Vliv dohody EUJEPA na vývoz do Japonska

Po přiblížení přínosů dohody EUJEPA v rámci dotazníkového šetření se respondenti shodli, že dohoda EUJEPA by mohla mít pozitivní vliv na jejich rozhodnutí ohledně vstupu na japonský trh. Pozitivně respondenti vnímají snížení celní zátěže na vývozy do Japonska a to nejvíce v kategorii 7013 – Sklo stolní, domáckenské, kuchyňské aj. zboží a 7018 – Perly, imitace perel, drahokamů apod. ze skla dle HS4, kde došlo k úplné liberalizaci cla vstupem dohody EUJEPA v platnost. Každé snížení překážek obchodu je přínosné a výhodné. Respondenti se dále shodli, že dohoda EUJEPA může mít pozitivní vliv na český sklářský průmysl a může napomoci k rozšíření výroby a vývozních aktivit. Myslí si, že nejvíce dohoda EUJEPA pozitivně ovlivní sklářské podniky, které již na japonském trhu působí. Respondent F uvedl, že mezi přínosy dohody EUJEPA řadí usnadnění vstupu na trh s veřejnými zakázkami a snazší přístup k investiční činnosti. Zmínil, že jemu osobně dohoda EUJEPA napomohla částečně změnit názor na japonský trh a na jeho strnulost. Mezi další přínosy, které dohoda přinesla, řadí snížení celní zátěže a snížení netarifních překážek obchodu.

Respondenti D a E uvedli, že dohoda EUJEPA není dostatečným důvodem a přínosem pro vstup na tento trh. Pro vstup na japonský trh by uvítali změnu obchodních praktik a snížení kulturních specifíků při případném navázání spolupráce. Tato informace spíše vyvolává otázku, zda-li respondenti D a E nemají nereálná očekávání od zahraničních trhů, protože každý trh má svá kulturní specifika. V některých případech může vliv kulturních odlišností naopak pozitivně ovlivnit obchodování a vytvořit unikátní obchodní příležitosti.

Respondent F již vstup na japonský trh zvažuje a přínosy dohody EUJEPA jsou dalším pozitivním bodem pro zvážení vstupu na japonský trh. Respondent G v současnosti o vstupu na japonský trh neuvažuje. Současně potvrdil, že informace o této dohodě a jejích přínosech by mohly v delším časovém horizontu změnit jeho názor na vývoz do Japonska, což by však pro tohoto respondenta byla opravdu výrazná změna. Z toho důvodu by nejdříve uvažoval o vstupu na méně náročný mimoevropský trh a Japonsko není tedy ve středu jeho zájmu.

4.3 Telefonický rozhovor

Pro úplné pochopení vztahu podniků k dohodě EUJEPA a obecnému vztahu k Japonsku byla využita i výzkumná metoda telefonického rozhovoru. Tento rozhovor byl veden ve volné formě a jeho cílem bylo získání názoru na vývoz do Japonska a na vliv dohody EUJEPA na české

sklářství. U první skupiny respondentů půjde především o získání rad a sdílení zkušeností v oblasti vstupu na japonský trh, které by pomohly podnikům zvážit vstup na japonský trh. Při rozhovoru s respondenty z druhé skupiny půjde především o identifikaci nedostatků a obav, které zamezují vstupu těchto podniků na japonský trh.

4.3.1 Telefonický rozhovor s první skupinou respondentů

U první skupiny respondentů je telefonický rozhovor využit především k rozboru názorů na japonský trh a rad, jakým způsobem na trh vstoupit. Současně byl rozebrán a specifikován názor na dohodu EUJEPa a její přínosy. Dalším bodem, na který se rozhovor zaměřuje, jsou rady a doporučení pro sklářské podniky, které zatím do Japonska nevyvážejí, ale uvažují o zařazení Japonska mezi své obchodní partnery. V této podkapitole budou postupně rozebrány rozhovory s jednotlivými respondenty a interpretovány jejich názory a rady k dané problematice.

Respondent A

Tento respondent byl nejvíce otevřený v oblasti poskytování rad ostatním sklářským podnikům, které zvažují vstup na japonský trh. Jeho hlavním doporučením pro vstup na japonský trh je kontaktování českých exportních společností, které napomohou ke snazšímu vstupu na trh a poskytnou případně kontakty na prostředníky v Japonsku. Vstoupit na japonský trh bez prostředníka se znalostmi jazyka a kultury je velmi komplikované a mnohdy i velmi nákladné. Další radou je zaměření se na ruční výrobu a tradiční japonské vzory, které jsou na skleněných výrobcích oblíbené. Je důležité dbát na hravost a barevnost vyvážených výrobků. Tento respondent také důrazně doporučuje přesnost, důslednost a pečlivost při navazování spolupráce s japonskými obchodníky, protože vytvořit dobrý první dojem je klíčové. Je lepší se vstupem na trh několik měsíců počkat a kvalitně si zpracovat veškeré podklady, než vstup uspěchat a provést nekvalitní přípravu.

S respondentem byl dále rozebrán názor na vývoz do Japonska. Jeden z dotazů se zaměřil na specifika tohoto trhu. Respondent je spokojen s tím, že na tomto trhu se udrží společnosti, které mají tradici, dbají na vysokou kvalitu a zaměřují se na ruční výrobu. Obává se, že kdyby se na japonský trh snadno dostala každá firma, mohlo by dojít ke snižování kvality a mohla by tak utrpět pověst českého skla, které se v Japonsku těší oblibě.

V oblasti vlivu dohody EUJEPA na české sklářství byl respondent spíše zdrženlivý. Uvedl, že po jednom roce ještě není objektivně schopen zhodnotit vliv této dohody. Obecně uvedl, že každá pozitivní změna a otevření trhu je vítaná. Respondent očekává, že v delším časovém horizontu se vliv dohody EUJEPA určitě projeví více, ale v současné době je nárůst obchodních aktivit zanedbatelný a málo zřetelný.

Respondent B

Tento respondent by ostatním podnikům, které zvažují vstup na japonský trh, doporučil trpělivost při vybírání a hledání obchodního partnera. První volba dle něj nemusí být ta správná. Ne každý obchodní partner/prostředník ovládá dobře jazyk a zná podrobně specifika trhu. Z toho důvodu je potřeba si obchodního partnera/prostředníka pečlivě prověřit. Při špatném prvním kroku se mohou podniku mnohé dveře uzavřít. Doporučení je také vyhledávat obchodní partnery, kteří nabízejí v rámci spolupráce i skladovací prostory. Respondent ještě uvedl důležitost kvalitní přípravy pro vstup na trh. Základem je vytvořit přesný popis podniku a sortimentu a mít veškeré podklady přeložené do angličtiny a japonštiny.

Názor respondenta na vývoz do Japonska je pozitivní. Zlepšení, které by na japonském trhu uvítal, je větší propojenost na obchodní řetězce a obchodní domy. Aktuálně je propojení s těmito partnery velmi obtížné. Jako problematické respondent vidí i testování zboží, které by bylo dle jeho názoru potřeba zjednodušit a urychlit.

Na dohodu EUJEPA má respondent B stejný názor jako respondent A. V současnosti jsou obchodní aktivity tohoto podniku na stejné úrovni, jako před vstupem dohody EUJEPA v platnost. Respondentovi se na dohodě líbí usnadnění vstupu na japonský trh s veřejnými zakázkami a snížení tarifních a netarifních opatření obchodu.

Respondent C

Respondent doporučuje podnikům, které zvažují vstup na japonský trh, najít kvalitní a prověřené kontakty, které pomohou se vstupem na japonský trh. Respondent doporučuje zaměřit se na tradiční japonské motivy a dbát na vysokou kvalitu výrobků. Doporučil také vytvoření originálního a bezpečného balení výrobků, protože na japonském trhu se nachází velké množství výrobků a každé odlišení zvyšuje šance na prodej a navázání obchodní spolupráce. Jako příklad uvádí barevné a různě tvarované obaly nebo obaly, které se dají následně využít i jiným způsobem.

Vývoz do Japonska respondent hodnotí též pozitivně. Kdyby respondent mohl něco změnit, tak by chtěl srovnání japonské kultury s evropskou. Především by ocenil iniciativu z japonské strany, která by například přímo na výstavách produktů projevila zájem, vyměnila si kontakty a případně zadala rovnou objednávku. Respondent s úsměvem dodává, že by nejradši změnil mentalitu Japonců.

Dohoda EUJEPA zatím nepřinesla respondentovi významné přínosy. Očekává, že v delším období se přínosy více projeví a napomohou k zatraktivnění japonského trhu pro české sklářské podniky. V současnosti zatím respondent vidí drobnou úsporu v oblasti snížení cel v kategorii 7013 – Sklo stolní, domácké, kuchyňské dle HS4. Tato úspora mírně kompenzuje drahou dopravu do Japonska a po Japonsku.

4.3.2 Telefonický rozhovor s druhou skupinou respondentů

U druhé skupiny respondentů půjde v telefonickém rozhovoru o získání názorů na faktory, které nejvíce odrazují podniky od vstupu na japonský trh. Součástí rozhovoru je i sběr informací, které by pomohly zatraktivnit japonský trh pro české sklářské podniky a ověřit informace, které podnikům chybějí.

Respondent D

Tento respondent se staví k vývozu do Japonska velmi negativně a neuvažuje o zahájení obchodních aktivit s touto zemí. Důvodem jeho nezájmu je nedostatečná poptávka po skleněných výrobcích na japonském trhu, pasivní přístup japonských obchodních partnerů při navazování obchodních vztahů a velká vzdálenost mezi ČR a Japonskem. Další překážkou jsou vysoké náklady spojené se vstupem na trh a přílišné odlišnosti japonských obchodních praktik. Pro zatraktivnění japonského trhu by doporučil změnit přístup japonské strany k navazování spolupráce s novými zahraničními podniky.

Na dohodě EUJEPA respondent oceňuje usnadnění spolupráce s japonským trhem a snížení tarifních a netarifních opatření. Jeho názor je, že tato dohoda nejvíce pomůže podnikům, které již do Japonska vyvážejí a mají stabilní obchodní vztahy. Pro tohoto respondenta není dohoda EUJEPA dostatečným důvodem pro zahájení obchodní spolupráce s Japonskem.

Respondent E

Respondent E o zahájení spolupráce s Japonskem neuvažuje v blízkém ani vzdáleném časovém horizontu. Má za to, že o sortiment jeho společnosti není v Japonsku dostatečný zájem a kvůli několika zakázkám za rok nemá smysl otvírat tuto obchodní cestu. Dalším důvodem je i vysoká cena za dopravu a jazyková a kulturní bariéra při vyjednávání zakázek. Pro zatraktivnění tohoto trhu by respondent navrhol spojení několika sklářských podniků a tím rozdělit náklady za vstup na japonský trh. Podle respondenta je komplikované vstoupit na trh sám také z důvodu vysoké administrativní zátěže a komplikovaného testování a certifikování výrobků.

O dohodě EUJEPa neměl tento respondent žádné informace a nevěděl ani o její existenci. Po přiblížení obsahu této dohody respondent uvedl, že je tato dohoda zajímavá a například snížení celní zátěže hodnotí jako velmi pozitivní. I přes to neuvažuje o vstupu na japonský trh, protože tento podnik v současnosti zaměřuje svoji pozornost na inovaci vlastní produkce a udržuje pouze stabilní obchodní vztahy se svými stálými zákazníky.

Respondent F

Tento respondent v současné době uvažuje o zařazení Japonska mezi své obchodní partnery. Podnik právě provádí výzkum japonského trhu a získává veškeré informace, které by mu napomohly ke vstupu na japonský trh. Mezi největší překážky řadí komplikované hledání kvalitních obchodních partnerů a skladovacích prostor. Dále by respondent uvítal seznam oblíbených skleněných výrobků, které se v Japonsku nejvíce prodávají. Pro zvýšení atraktivity japonského trhu by doporučil snížení administrativní zátěže z japonské strany, větší otevřenost japonského trhu, rychlejší proces testování a uvedení výrobků na trh. Dalším bodem pro zlepšení by mohla být komunikace v angličtině, která by eliminovala náklady na překladatele.

Na dohodu EUJEPa má tento respondent pozitivní názor a podpis této dohody dokonce napomohl ke zvážení obchodní spolupráce s Japonskem. Mezi hlavní přínosy této dohody zařazuje snížení cla a netarifních překážek. Jako pozitiva této dohody vidí i možnost vstupu fyzických osob a jejich dočasný pobyt na území Japonska. Respondent si myslí, že potenciál této dohody se projeví až v delším časovém období, kdy dojde k postupnému naplňování bodů této dohody.

Respondent G

Respondent G má k vývozu do Japonska neutrální vztah. V minulosti tento podnik spolupracoval a vyvážel své produkty do Japonska, ale z důvodu ukončení činnosti jeho japonského obchodního partnera došlo i k ukončení obchodní spolupráce s Japonskem. Mezi největší problémy japonského trhu řadí kulturní a jazykové odlišnosti. Z toho důvodu je velmi obtížné až nemožné vstoupit na trh bez obchodního partnera v Japonsku. Respondent GZ nezvažuje spolupráci s Japonskem, tak respondentu nenapadají ho proto ani žádné chybějící informace. Jediný bod, který by považoval za přínosný, je dostupnější získávání informací o japonském trhu a snazší vyhledávání obchodních partnerů a ověřování jejich kvalifikace.

O dohodě EUJEPA tento respondent neměl povědomí, ale po přiblížení jejího obsahu reagoval velmi pozitivně. Jako největší pozitivum vidí rozvolnění netarifních opatření a usnadnění procesu uznávání mezinárodních certifikátů. Pozitivní je dle jeho názoru i snížení celní zátěže a otevření trhu s veřejnými zakázkami. V současné době podnik neuvažuje o vývozu do Japonska, ale respondent nevylučuje, že by nemohlo dojít k navázání obchodních vztahů s Japonskem v budoucnu a informace o dohodě EUJEPA by mohla být impulzem pro zvážení obnovení spolupráce.

5 Vyhodnocení výzkumu dopadů dohody EUJEPA

Pro získání maximálního přínosu dohody EUJEPA bude zapotřebí aktivně prohlubovat spolupráci s profesními a obchodními komorami, podnikatelskými sdruženími apod. Japonska a ČR. Toho je možné docílit pomocí obchodních misí, jak ze strany Japonska, tak ze strany ČR. Je též nutné zefektivnit distribuci informací o vývoji implementace dohody EUJEPA, protože v rámci výzkumu v této práci došlo ke zjištění, že některé podniky nejsou s dohodou EUJEPA dostatečně obeznámeny. V neposlední řadě je potřeba neustále monitorovat dopady dohody EUJEPA na obchodní bilanci a českou ekonomiku a tím včas identifikovat příležitosti a hrozby plynoucí z této dohody.

Dohoda EUJEPA vytváří pro české podniky nové výzvy z důvodu rozšíření konkurenčního prostředí při vývozu české produkce. Bude zapotřebí čelit novým překážkám a situacím, které vzniknou v rámci celosvětové hospodářské politiky a české podniky by se měly snažit maximálně těžit z nových situací. Pro udržení konkurenceschopnosti bude zapotřebí v české ekonomice podporovat robotizaci, automatizaci a digitalizaci ve všech sektorech ekonomiky. Největší výhody zaznamenají čeští vývozci se zaměřením na textilní, chemický a sklářský průmysl. Dohoda současně napomáhá k ochraně zeměpisných označení výrobků, mezi které se v ČR zařazují: Budějovické pivo, Budějovický měšťanský var, České pivo a Českobudějovické pivo. Pro vyhodnocení dopadů dohody EUJEPA byl proveden výzkum v sektoru českého sklářství.

Závěrem výzkumu je, že vliv dohody EUJEPA na české sklářství je v současné době malý a pro komplexní posouzení všech přínosů, které z této dohody plynou, bude potřeba delší časové období. Největší růst exportů je očekáván u podniků, na jejichž výrobky byla před vstupem dohody v platnost uvalena celní sazba (výrobky v kategorii 7013 – Sklo stolní, domácké, kuchyňské aj. zboží a 7018 – Perly, imitace perel, drahokamů apod. ze skla dle HS4), která je aktuálně plně liberalizována. Tato dohoda zvyšuje atraktivitu japonského trhu a odbourává netarifní překážky, usnadňuje certifikaci výrobků a umožňuje vstup na trh s veřejnými zakázkami a investicemi v Japonsku. Velký problém, který se v souvislosti s dohodou EUJEPA ve výzkumu ukázal, je neznalost této dohody mezi sklářskými podniky. Mezi aktivity, které by napomohly ke zvýšení povědomí o této dohodě, by se mohlo zařadit vydávání odborných publikací, vytváření informačních videí o této dohodě v českém jazyce, vytváření rozhovorů na tematiku mezinárodních obchodních dohod a jejich přínosů a tvorba

většího množství případových studií, které by napomohly k předání potřebných informací širší veřejnosti.

Z výzkumu dále vyplynulo, že mezi největší překážky, které brání podnikům vstoupit na japonský trh, patří jazyková bariéra, vzdálenost mezi ČR a Japonskem a s tím související vysoké náklady na dopravu. Komplikace způsobují i kulturní odlišnosti, nedostatečné informace o požadavcích trhu a komplikovaná a zdlouhavá administrativa spojená se vstupem na tento trh. Výzkum identifikoval, že podniky, které nepřicházejí do styku s Japonskem, mají mnohdy zastaralé a již neplatné informace. Tento problém způsobuje tvorbu nesprávných domněnek a pokřiveného úhlu pohledu na japonský trh. Z toho důvodu některé podniky nezvažují vstup na japonský trh a tím přicházejí o možné obchodní příležitosti, které by jejich podniku mohly pomoci s jeho rozvojem.

Pro změnu nesprávného vnímání japonského trhu je potřeba aktivně propagovat jeho aktuální stav a přínosy, které tento trh může mít. Ve výzkumu došlo i ke sběru zkušeností v oblasti obchodování s Japonskem. Následující souhrn může pomoci českým sklářským podnikům, které zvažují vstup na japonský trh:

- aktivní spolupráce s českými exportními společnostmi,
- výběr vhodného obchodního partnera / prostředníka, který má znalost japonštiny a kulturních specifik a zvyklostí japonského trhu,
- vyhledání obchodních partnerů, kteří v rámci spolupráce nabízejí i skladovací prostory (napomůže ke snížení nákladů na dopravu),
- překlad veškerých podkladů a dokumentů, které jsou spojené s obchodním vyjednáváním do angličtiny a japonštiny,
- preferování dlouhodobých vztahů před krátkodobými,
- na trh vstupovat až v okamžiku, kdy má podnik přesně definované všechny aspekty potřebné pro spolupráci s japonskými partnery.

Mezi další rady, které mohou napomoci českým sklářským podnikům při vstupu na japonský trh, patří pochopitelně sortiment, o který je na tamějším trhu zájem. Výrobky, které se těší oblibě v Japonsku, jsou:

- výrobky s tradičními japonskými motivy a dekory,
- vysoce kvalitní výrobky, které splňují nejvyšší technické požadavky,

- výrobky ruční výroby,
- nápojové sklo,
- upomínkové předměty a suvenýry,
- hravé a barevné výrobky,
- výrobky s moderním a nadčasovým vzhledem,
- originální a kvalitní obaly, které jsou součástí výrobků (např. obal, který se dá následně využít jiným způsobem, barevný potisk, originální tvar).

Veškeré závěry, které byly formulovány na základě realizovaného výzkumu, vycházejí z aktuální situace. Výzkum například nezohledňuje další vývoj ekonomické a politické situace ve světě v souvislosti s pandemií virové choroby covid-19. V aktuální situaci není žádná ze stran schopna odhadnout budoucí vývoj světových ekonomik a z toho důvodu ani vývoj dopadů dohody EUJEPA.

Závěr

Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem vešla v platnost 1. února 2019. Tato dohoda představuje největší strategické partnerství v mezinárodním obchodu a investic na světě. Hlavním cílem dohody EUJEPA je liberalizace a usnadnění mezinárodních obchodních aktivit mezi EU a Japonskem. Dohoda je zaměřena na odstraňování celní zátěže a snižování netarifních opatření. Obsahem dohody je i změna pravidel pro vstup fyzických osob a jejich dočasný pobyt, zjednodušení procesu certifikace výrobků, úprava veřejných zakázek a investic. Obě strany dohody se snaží posilovat vzájemné hospodářské, obchodní a investiční vztahy, a to v souladu s cílem udržitelného rozvoje. Tato dohoda napomáhá k podpoře vzájemného obchodu a investic v souladu s potřebami podnikatelské sféry a současně se zaměřuje na zvýšení prospěchu plynoucího z této dohody pro širokou veřejnost.

Pro správné pochopení a zpracování zadaného tématu byla diplomová práce rozdělena do dvou částí a to na teoretickou a praktickou část. Základ teoretické části tvoří přehled názorů a pohledů jiných autorů na problematiku mezinárodních obchodních dohod a na problematiku dohody EUJEPA. V této části byly představeny základní parametry a obsah této dohody. V další části této kapitoly došlo k rozebrání vlivu dohody EUJEPA na EU a ČR. Teoretická část byla vytvořena na základě informací ze sekundárních zdrojů. Praktická tedy výzkumná část se zaměřila na sběr praktických poznatků a na výzkum vlivu dohody EUJEPA na české sklářství v souladu s cílem diplomové práce. Výsledkem této části bylo vyhodnocení dopadů dohody EUJEPA na český sklářský průmysl.

Cílem diplomové práce bylo zjistit dopady hospodářského partnerství mezi EU a Japonskem na český sklářský průmysl a na základě výzkumu vyhodnotit přínosy a ztráty, které z této dohody plynou. Výzkum ukázal, že z dohody EUJEPA neplynou významné ztráty pro české sklářské podniky na straně vývozu do Japonska a mezi hlavní přínosy této dohody se zařazuje liberalizaci cel, snížení netarifních opatření, usnadnění certifikace výrobků, vstup na trh s veřejnými zakázkami v Japonsku a nová úprava investic.

Kromě identifikace přínosů a ztrát, které plynou z dohody EUJEPA, došlo ke zjištění, že pro správné posouzení všech přínosů, které z této dohody plynou, bude potřeba delší časové období. Respondenti uvedli, že i přes vstup dohody EUJEPA v platnost je na japonském trhu silně zakořeněn odpor k rychlým změnám, a proto se ještě úplný potenciál dohody neprojevil.

I přes to si některé české sklářské podniky všímají velmi pozvolné rostoucí tendence jejich obchodních aktivit. Pro maximální využití potenciálu, který dohoda EUJEPa nabízí, je třeba zlepšit informovanost sklářských podniků o existenci této dohody. Pro správné fungování dohody EUJEPa bude potřeba zefektivnit distribuci informací o vývoji a změnách v této oblasti mezinárodního obchodu.

Výzkum dále odhalil, že dohoda EUJEPa sice přispěje rozvoji českého sklářství, ale jsou zde daleko významnější faktory, jejichž změna by napomohla k růstu obchodní výměny. Mezi faktory, které negativně ovlivňují vývoz českého skla do zahraničí, patří jazyková bariéra, kulturní a obchodní odlišnosti, vysoké náklady na dopravu, nedostatečná informovanost o požadavcích trhu a komplikovaná administrativa spojená se vstupem na japonský trh. Kromě těchto faktorů ovlivňují vývoz do Japonska i dávno překonané předsudky a stereotypy na straně českých skláren. Z toho důvodu některé podniky neuvažují o Japonsku jako o vhodném obchodním společníkovi a tím české sklárny mnohdy přichází o zajímavé obchodní příležitosti.

Součástí diplomové práce bylo i shrnutí zkušeností a názorů sklářských podniků, které aktivně vyvážejí své produkty na japonský trh. Jejich tzv. „best practise“ mohou pomoci českým sklářským podnikům v rozhodování o vstupu na japonský trh. Hlavním přínosem diplomové práce je shrnutí základních informací o dohodě EUJEPa a jejích vlivů na EU, ČR a české sklářské podniky. Diplomová práce může být využita pro lepší pochopení významu dohody EUJEPa. Výzkumná část může pomoci nejen sklářským podnikům v rozhodování o vstupu na japonský trh, ale mohou také porozumět základní problematice vstupu na japonský trh a ověřit si, že navzdory všem odlišnostem a překážkám japonského trhu, je na tento trh výhodné expandovat a získat dlouhodobý obchodní vztah, který přináší výhody všem zúčastněným stranám.

Seznam použité literatury

BACON, Paul, Hartmut MAYER a Hidetoshi NAKAMURA. 2016. *The European Union and Japan: a new chapter in civilian power cooperation?*. London: Routledge. ISBN 9781315616445.

BALDWIN, Richard E., Charles WYPLOSZ. 2013. *Ekonomie evropské integrace*. 4. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4568-8

BusinessInfo.cz. 2019. *Japonsko: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR* [online]. [cit. 2020-04-12]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/japonsko-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr/>

Celní správa ČR. 2019. *Oznámení o provádění dohody mezi EU a Japonskem* [online]. [cit. 2020-07-09]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/puvod-zbozi/aktuality/Stranky/2019.aspx>

ČSÚ. 2020. *Pohyb zboží přes hranice (PZpH)* [online]. [cit. 2020-07-11]. Dostupné z: <https://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>

Evropská unie. 1997. *Treaty of Amsterdam* [online]. [cit. 2020-04-15]. Dostupné z: https://europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty_of_amsterdam_en.pdf

European Commission. 2013. *A Free Trade Agreement between the EU and Japan* [online]. [cit. 2018-05-30]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=881>

European Commission. 2015. *Trade for All: Towards a more responsible trade and investment* [online]. [cit. 2018-04-30]. Dostupné z: trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf

European Commission. 2018. *EU-Japan Economic Partnership Agreement: text of the agreement* [online]. [cit. 2020-04-02]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1684>

European Commission. 2018b. *Annex 14-B List of geographical indications* [online]. [cit. 2020-07-020]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/august/tradoc_157234.pdf#page=65

European Commission. 2019. *WHAT'S IN THE AGREEMENT?* [online]. [cit. 2020-05-30]. Dostupné z: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155724.pdf

European Commission. 2020a. *Eastern Partnership policy beyond 2020* [online]. [cit. 2020-04-15]. Dostupné z: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/1_en_act_part1_v6.pdf

European Commission. 2020b. *First year of EU-Japan Economic Partnership Agreement shows growth in EU exports* [online]. [cit. 2020-04-17]. Dostupné z: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2107>

- Euroskop.cz. 2018. *Obchodní politika* [online]. [cit. 2020-03-15]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/680/sekce/obchodni-politika/>
- Euroskop.cz. 2020. *Asociační dohoda* [online]. [cit. 2020-04-15]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/167/sekce/asociacni-dohoda/>
- Eurostat. 2020. *Japan-EU – international trade in goods statistics* [online]. [cit. 2020-07-27]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Japan-EU_%E2%80%93_international_trade_in_goods_statistics
- EUR-Lex. 2018. *Návrh rozhodnutí Rady o podpisu Dohody mezi Evropskou unií a Japonskem o hospodářském partnerství jménem Evropské unie* [online]. [cit. 2020-04-20]. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=CELEX:52018PC0193>
- HALÍK, Jaroslav a Helena FIALOVÁ. 2016. *Strategie vstupu firem na zahraniční trhy*. Praha: Metropolitan University Prague Press. ISBN 978-80-87956-51-9.
- International Trade Administration. 2020. *Harmonized System (HS) Codes* [online]. [cit. 2020-07-28]. Dostupné z: <https://www.trade.gov/harmonized-system-hs-codes>
- JapanCustoms. 2020a. *Japan's Tariff Schedule as of January 2019* [online]. [cit. 2020-07-02]. Dostupné z: https://www.customs.go.jp/english/tariff/2019_1/index.htm
- JapanCustoms. 2020b. *Japan's Tariff Schedule as of January 2020* [online]. [cit. 2020-07-02]. Dostupné z: https://www.customs.go.jp/english/tariff/2020_1/index.htm
- KOCOUREK, Aleš a Jana ŠIMANOVÁ. 2018. *Studie dopadů uzavření dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem na ekonomiku ČR* [online]. Liberec, Česká republika: Technická univerzita v Liberci [cit. 2019-04-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/dohody-o-volnem-obchodu/2018/9/Dopadova-studie-EUJEP-2018-08-26.pdf>
- KOCOUREK, Aleš. 2019. *Posouzení dopadů nové generace dohod Evropské unie o volném obchodu*. Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7494-499-4.
- KRAEMEROVÁ, Alice. 2013. *Jak komunikovat s Japonci, aneb, Nebuďme xenofobní*. Praha: Národní muzeum. ISBN 978-80-87271-82-7.
- MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4874-0.
- MOSCONI, Franco. 2015. *The new European industrial policy: global competitiveness and the manufacturing renaissance*. New York: Routledge. ISBN 978-1-315-76175-6.

MPO. 2005. Společná obchodní politika Evropské unie [online]. [cit. 2020-06-11].
Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/dokumenty/26809/29280/316951/priloha002.pdf>

MOLNÁR, Zdeněk. 2010. *Úvod do základů vědecké práce* [online]. [cit. 2020-03-28].
Dostupné z: <http://k126.fsv.cvut.cz>

MPO. 2017. *Preferenční obchodní vztahy EU s třetími zeměmi* [online]. [cit. 2020-04-17].
Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/mezinarodni-obchodni-dohody/preferencni-obchodni-vztahy-eu-s-tretim-zememi--92562/>

NĚMEČKOVÁ, Tereza. 2011. *Vzestup asijských zemí v mezinárodním obchodu*. Praha: Metropolitní univerzita Praha. ISBN 978-80-86855-83-7.

ŌTAKI, Masayuki. 2016. *The origin of the prolonged economic stagnation in contemporary Japan: the factitious deflation and meltdown of the Japanese firm as an entity*. London: Routledge. ISBN 9781315676098.

REICHEL, Jiří. 2009. *Kapitoly metodologie sociálních výzkumů*. 1. vydání. Praha : GradaPublishing. ISBN 978-80-247-3006-6.

STUHLÍKOVÁ, Zuzana. 2014. *Japonská ekonomika ve 21. století: trendy a problémy*. Praha: Oeconomica. ISBN 978-80-245-2030-8.