

Obchodní bariéry mezi ČR a Čínou

Bakalářská práce

Vedoucí práce:

Ing. Miroslav Radiměřský

Michaela Kučerková

Brno 2016

Ráda bych poděkovala mému vedoucímu bakalářské práce Ing. Miroslavu Radiměškému, za vedení práce, poskytnutí cenných rad a připomínek v průběhu zpracování této práce.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci: **Obchodní bariéry mezi ČR a Čínou** vypracoval/a samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

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

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

V Brně dne 11. května 2016

Abstract

Kučerková, M. Trade barriers between CZ and China. Bachelor thesis. Brno: Mendel University, 2016.

Bachelor thesis evaluates international trade of the Czech Republic and China. The work is mostly focused on the impact of trade barriers between these countries. Regression analysis explains dependence between the consumption of goods, selected trade barriers and volume of export.

Keywords

International trade, trading policy, trade barriers, Czech Republic, China, gravity model, regression analysis.

Abstrakt

Kučerková, M. Obchodní bariéry mezi ČR a Čínou. Bakalářská práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2016.

Bakalářská práce hodnotí zahraniční obchod České republiky s Čínou. Práce je především zaměřena na vliv bariér na obchod těchto zemí. Regresní analýza vysvětluje závislost mezi spotřebou zboží, vybranými překážkami obchodu a vývozem daného zboží.

Klíčová slova

Zahraníční obchod, obchodní politika, bariéry obchodu, Česká republika, Čína, gravitační model, regresní analýza.

Obsah

1	Úvod a cíl práce	12
1.1	Úvod.....	12
1.2	Cíl práce.....	12
1.3	Metodika a struktura práce	12
2	Teoretická východiska	15
2.1	Zahraniční obchod.....	15
2.2	Obchodní politika	17
2.3	Bariéry a jejich dopady.....	19
3	Zahraniční obchod ČR s Čínou	23
3.1	Zahraniční obchod ČR.....	23
3.1.1	Vývoj zahraničního obchodu ČR.....	24
3.1.2	Struktura zahraničního obchodu ČR.....	25
3.2	Obchodní vztahy s Čínou	31
3.2.1	Vývoj zahraničního obchodu s Čínou.....	31
3.2.2	Struktura zahraničního obchodu Číny	33
4	Analýza překážek obchodu ČR s Čínou	35
4.1	Tarifní bariéry obchodu	35
4.2	Netarifní bariéry obchodu.....	36
4.2.1	Bariéry spojené s přechodem hranic	37
4.2.2	Bariéry spojené s logistikou	39
5	Regresní analýza	42
6	Diskuze	46
7	Závěr	48
8	Literatura	50
A	Model regresní analýzy	54
B	Graf skutečných a vyrovnaných hodnot	55

C Graf normality rozdělení**56**

Seznam obrázků

Obr. 1 Podíl vývozu zboží a služeb na HDP v zemích EU (v %) za rok 2014	23
Obr. 2 Vývoj zahraničního obchodu ČR v letech 2006-2015	24
Obr. 3 Meziroční tempo růstu ČR v letech 2006-2015	25
Obr. 4 Vývoj dovozu zahraničního obchodu ČR podle teritoriální struktury v % z celku za období 2006-2015	26
Obr. 5 Vývoj vývozu zahraničního obchodu ČR podle teritoriální struktury v % z celku za období 2006-2015	27
Obr. 6 Vývoj zahraničního obchodu ČR s Čínou v letech 2006-2015	32
Obr. 7 Meziroční tempo růstu ČR s Čínou v letech 2006-2015	33
Obr. 8 Struktura skupiny 7 – Stroje a dopravní prostředky (podle SITC) zahraničního obchodu ČR s Čínou za rok 2015 (v tis. CZK)	34
Obr. 9 Průměrné celní sazby ČR a Číny v letech 2006-2011	35
Obr. 10 Zatížení celními procedurami – WEF za rok 2014	36
Obr. 11 Potřeba dokumentů pro obchodování za rok 2014	37
Obr. 12 Časová náročnost obchodů ve dnech za rok 2014	38
Obr. 13 Náklady na 1 kontejner v dolarech za rok 2014	39
Obr. 14 Index logistické náročnosti (LPI) za rok 2014	40
Obr. 15 Rozložení jednotlivých složek LPI za rok 2014	41
Obr. 16 Model regresní analýzy	54
Obr. 17 Graf skutečných a vyrovnaných hodnot	55
Obr. 18 Graf normality rozdělení	56

Seznam tabulek

Tab. 1 Rozdělení netarifních překážek podle klasifikace UNCTAD	21
Tab. 2 Komoditní struktura dovozu ČR podle SITC za rok 2015	28
Tab. 3 Komoditní struktura vývozu ČR podle SITC za rok 2015	29
Tab. 4 Komoditní struktura vývozu ČR do zemí EU a mimo země EU podle SITC za rok 2015	30
Tab. 5 Struktura skupiny 7 – Stroje a dopravní prostředky (podle SITC) za rok 2015	31
Tab. 6 Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR s Čínou za rok 2015	34
Tab. 7 Předpokládaná znaménka regresních koeficientů	43
Tab. 8 Výsledky regresní analýzy	43
Tab. 9 Výsledky ekonometrické verifikace	44

1 Úvod a cíl práce

1.1 Úvod

Zahraněční obchod je historicky nejstarší, ale stále se rozvíjející oblast vnějšních ekonomických vztahů. Tématem této bakalářské práce jsou obchodní bariéry v zahraničním obchodě mezi Českou republikou a Čínou. Právě administrativní bariéry obchodu jsou velmi rozsáhlým tématem. V posledních letech se totiž stále více ustupuje od klasických tarifních překážek, jako je clo, k netarifním opatřením, které často představují větší omezení. To je dáno především tím, že se jejich počet stále navyšuje, často jsou skryté a špatně kvantifikovatelné. Vznikají tak vyšší náklady, které jsou mnohdy předem nevyčíslitelné, a to se odráží na konečné ceně zboží.

Pozornost práce je zaměřena především na Českou republiku, která je jako malá otevřená ekonomika podstatně závislá na mezinárodním obchodě. Po vstupu ČR do Evropské unie přestala být obchodní politika pouze národní záležitostí a Česká republika nyní uplatňuje se členskými státy společnou obchodní politiku EU. Pro obchodování se třetími zeměmi uplatňuje Česká republika společný celní sazebník a v rámci netarifních bariér obchodu přijala nejrůznější dohody.

Dlouhodobě však patří především členské státy EU mezi hlavní obchodní partnery České republiky, což může být považováno za problém. Hlavním mimounijním obchodním partnerem České republiky je Čína, která sice stále patří mezi rozvojové země, ale její v posledních desetiletích vykazuje vysoké tempo růstu. Právě tyto skutečnosti byly podnětem k výběru tohoto tématu.

1.2 Cíl práce

Cílem této bakalářské práce je identifikace dopadu bariér v mezinárodním obchodě mezi Českou Republikou a Čínou. Splnění hlavního cíle bude umožněno pomocí sledování dílčích cílů. Prvním dílčím cílem práce je identifikace struktury a vývoje zahraničního obchodu zkoumaných zemí. Dalším dílčím cílem bude ekonometrická analýza sekundárních dat. Tato analýza bude sledovat vliv překážek na vývoj obchodu mezi ČR a Čínou.

1.3 Metodika a struktura práce

V této bakalářské práci je použita deskripce, analýza, dedukce a komparace.

Podstata obsahu druhé kapitoly této bakalářské práce je věnována literární rešerši, která je sepsána na základě odborných knih a článků, jejichž výčet je uveden na konci práce. Jsou v ní vymezena teoretická východiska zahraničního obchodu, dále je obecně specifikována zahraničně-obchodní politika. Poté přejdeme ke kvantifikaci bariér zahraničního obchodu a jejich dopadů.

V druhé části je blíže specifikován zahraniční obchod mezi Českou Republikou a Čínou. Kapitola je rozdělena na bližší popis České republiky a Číny jako našeho obchodního partnera. Dále je kapitola zaměřena na identifikaci vývoje a struktury zahraničního obchodu zkoumaných zemí. Jezde také provedena analýza bariér, které podporují či znesnadňují obchod mezi Českou republikou a Čínou. Pro lepší znázornění je provedena komparace s dalšími státy.

Stěžejní částí této práce je regresní analýza. Pomocí této metody je určen vliv jednotlivých překážek na zahraniční obchod České republiky a Číny. Pro odhad parametrů je použita metoda nejmenších čtverců OLS. Pro veškeré výpočty a modelování ekonomického modelu je použit statistický program Gretl. Regresní model vychází z gravitační rovnice, která má dobré výsledky a používá se pro analýzu vztahů mezi zeměmi a dopadů bariér.

Gravitační modely zahraničního obchodu byly využívány již v 60. letech 20. století, kdy tento model v roce 1962 jako první použil nizozemský ekonom Jan Tinbergen. Pojetí modelu je založeno na Newtonovské fyzice, konkrétně na pravidlu obecné gravitace. Gravitační modely jsou založeny především na empirických pozorováních mezinárodního obchodu a jsou využívány pro odhadování vztahů mezi zeměmi včetně dopadů různých obchodních dohod. V tradičním konceptu gravitačního modelu je objem vzájemného obchodu mezi zeměmi závislý na ekonomické síle, popřípadě velikostí států či na obchodních překážkách. Jako endogenní proměnná se nejčastěji používá objem exportu nebo importu ze země i do země j . Dále model obsahuje několik vysvětlujících proměnných a stochastickou náhodnou složku. Mezi vysvětlující proměnné, které působí na snížení bariér obchodu, lze zařadit směnný kurz a jeho volatilitu, dopravní náklady, různé obchodní preference, uzavřené smlouvy, dohody a celní sazby (Bubáková 2013, s. 3-5).

Základní formulace gravitační rovnice je následující:

$$E_{ij} = \beta_0 * Y_i * Y_j * D_{ij}$$

kde E_{ij} vývozy země i do země j ,
 β_0 regresní konstanta,
 Y_i hrubý národní produkt země i ,
 Y_j hrubý národní produkt země y ,
 D_{ij} vzdálenost mezi zeměmi.

Gravitační rovnice v této základní podobě značí, že vývozy jedné země do druhé závisí na třech vysvětlujících proměnných. Mezi vzájemným obchodem a výšemi důchodů obou zemí existuje pozitivní závislost, zatímco v případě vzdálenosti států se jedná o závislost negativní (Štěrbová et al. 2013, s. 61).

Baldwin ve svém článku (Baldwin 2006, s. 6-11) upozorňuje na tři nejčastější chyby gravitačních rovnic, které byly opakované tak často, že se staly součástí praxe. Tyto tři chyby jsou nazývány jako chyba zlaté, stříbrné a bronzové medaile. Zlatá chyba představuje problém, kdy vynechání období způsobuje korelaci s náklady na

obchod. Tato závislost vychyluje odhad obchodních nákladů a všech klíčových faktorů včetně proměnné měnové unie. Stříbrná chyba spočívá v tom, že většina modelů není určena na směrový obchod, mnoho autorů tak používá průměry dvousměrných obchodů a poté pracuje s nadhodnocenými hodnotami obchodu. Tato chyba je závažná u zemí s velmi nevyváženým obchodem. Poslední, bronzová chyba, spočívá v problému deflace nominální hodnoty obchodů v dolarech, neboť světový trend inflace stoupá a tím tak vytváří zkreslení. Zde je jednoduchým řešením zavedení časové proměnné, která chybu opravuje. Nejčastějšími opravami zlaté a stříbrné chyby je zavedení proměnné, která označuje všechny obchodní toky jednoho státu nebo zavedení párové proměnné, která je stejná pro všechny hodnoty pozorování mezi dvěma státy.

Ačkoliv je teorie gravitačních rovnic velmi často používaným nástrojem pro hodnocení zahraničního obchodu, existuje mnoho chyb, které se běžně v literatuře vyskytují. Většina problémů se vyskytuje v rozšířených rovnicích, proto je v této práci použita pouze základní rovnice, která je výše uvedena, pouze s úpravou proměnných. Zlatá chyba je vyloučena, neboť v modelu není žádné období vynecháno. Ani existence stříbrné chyby v modelu není možná z důvodu použití údajů v běžných cenách a ne v průměrech. Možnost výskytu bronzové chyby se v modelu naskytla, neboť jsou použity právě nominální hodnoty obchodů v dolarech, ale jelikož jsou v modelu použita průřezová data, zavedení časové proměnné pro opravu této chyby by nemělo smysl.

2 Teoretická východiska

V této kapitole se konkrétněji seznámíme s teorií týkající se zahraničního obchodu. Budou zde popsány základy teorie zahraničního obchodu, následovat bude část týkající se obchodní politiky, kde bude krátce zaměřeno i na obchodní politiku České republiky. Na závěr bude uvedena charakteristika bariér zahraničního obchodu a jejich dopady.

2.1 Zahraniční obchod

Historicky nejvýznamnější a dodnes dominující součástí vnějších ekonomických vztahů je zahraniční obchod (Svatoš et al. 2009, s. 15). Spojuje vnitřní hospodářství země se světovou ekonomikou a zajišťuje plnění důležitých funkcí dělby práce a rozvoje výrobních sil. Jde o tu část oběhu zboží a služeb, která se uskutečňuje přes hranice států s jinými zeměmi či ekonomickými celky (Fojtíková 2009, s. 1).

Vliv zahraničního obchodu jednotlivých zemí na ekonomický rozvoj v posledních desetiletích roste, a stává se tak nejvíce dynamickým prvkem světového ekonomického rozvoje. Tento rozkvět zahraničního obchodu není pouze zvýšením počtu obchodovaného zboží, ale je také dán změnou struktury obchodu u jednotlivých zemí a celkovým tokem obchodu ve světě (Jeníček 2009, s. 211).

Důležitou roli v zahraničním obchodě zaujímá v posledních letech i rostoucí mezinárodní ekonomická provázanost. Její počátky se projevily již po druhé světové válce liberalizací zahraničního obchodu. V posledních letech je to zejména technologický pokrok v oblasti informačních a komunikačních technologií, což umožnilo fragmentaci produkce mezi země s nižšími výrobními náklady. Vysoké tempo růstu světového dovozu a vývozu tak umožnilo vstup nových silných hráčů, jako jsou Čína, Indie či Brazílie, na světové zahraniční trhy (Rojíček 2010, s. 148).

Zahraniční obchod se realizuje dovozem a vývozem, tedy importem a exportem zboží, služeb či kapitálu. Výměna služeb se stává stále více pružnější, a mimo tradiční služby, které jsou úzce spojeny s importem či exportem zboží (jako např. doprava, pojištění, skladování aj.), můžeme do zahraničního obchodu zařadit i cestovní ruch. Dovoz či vývoz kapitálu zahrnuje nejen finanční pohyby, ale také pohyb pracovních sil či přenos vědecko-technických znalostí.

Důvodů, proč vlastně zahraniční obchod vznikl, je hned několik. Některé státy mohou vyrábět pouze určité zboží, jiné zase dosahují menších výrobních nákladů při výrobě určitého druhu výrobků. To je způsobeno odlišností ve vybavení států výrobními faktory, což podporuje směnu zboží. Dalším impulsem byly i různé preference spotřebitelů, tradice, hodnoty společnosti i náboženství. Jak postupně docházelo ke zdokonalování výroby a výrobních sil, probíhala změna také v zahraničním obchodě. Vztahy mezi zeměmi se rozšiřovaly a prohlubovaly.

Zahraniční obchod podporuje tedy větší vzájemnou provázanost několika zemí, což silně napomáhá k mírové spolupráci a snižuje riziko vzniku konfliktů. Dále

zahraniční obchod přispívá k růstu vzdělanosti a obyvatele zemí nutí k studiu technických i technologických novinek a cizích jazyků (Svatoš et al. 2009, s. 21).

Pro hodnocení zahraničního obchodu v ekonomice jednotlivých zemí využíváme několik hledisek:

- **efektivnost** – tento pojem budeme chápat jako snahu soustředit se při vývozu na ty výrobky, které zemi umožní maximální úspory společenské práce a na tyto výrobky by měl být soustředěn výzkum a vývoj. Čím je ekonomika menší a otevřenější, měla by soustředit své síly na export vybraných výrobků, neboť tím zvýší svou konkurenceschopnost (Svatoš et al. 2009, s. 21).
- **proporcionalita** – je důležité dbát na velikost surovinové základny země a schopnost zajištění chybějících surovin ze zahraničních trhů. Pouze několik zemí je schopno pokrýt vlastní surovinové potřeby, např. USA, Rusko, Čína či Indie. Přesto i tyto prakticky soběstačné země se významně účastní na zahraničním obchodě (Svatoš et al. 2009, s. 21).
- **demonstrativní efekt** – vývozní program země tvoří obraz o stavu a úrovni rozvoje výrobních sil, naopak dovozní program řeší problém proporcionality, a také umožňuje zrychlení vývoje výrobních sil. Jde o určitou ukázkou světového technického, designového a moderního trendu, který může pozitivně působit na společenský a ekonomický pokrok. Cílem může být i rozšíření ekologických prvků, zlepšení bezpečnosti práce či užití netradičních zdrojů (Beneš et al. 2004, s. 28).

Základní určení struktury dovozu a vývozu bývá předmětem dlouhodobého výzkumu zahraničního obchodu. Pomocnými teoretickými kroky mohou být rozdíly v absolutní a relativní výši mzdových nákladů, rozdíly ve vybavenosti jednotlivých zemí výrobními faktory, odlišnosti v technologické vybavenosti a lidském kapitálu. Lidským kapitálem jsou zde myšleny spíše znalosti, speciální kvalifikace a schopnost pracovat se špičkovými technologiemi, než jako význam výrobního faktoru. Rozdíly v těchto znalostech mohou být klíčovými, a právě země se špičkovými technologiemi si tuto konkurenční výhodu mohou dlouhodobě udržet. Určení struktury importu a exportu ale také velmi záleží na velikosti, struktuře a konkurenceschopnosti ekonomiky (Jeníček 2009, s. 213).

Jak již bylo zmíněno, zahraniční obchod je velmi důležitý pro většinu zemí. Závislost ekonomického celku a její velikost však není pro všechny země stejná. Zapojení zemí do vztahů zahraničního obchodu je podmíněno nejen velikostí ekonomiky, její struktury a schopností prosadit se v mezinárodním měřítku, ale také mírou jejich otevřenosti (Fojtíková 2009, s. 2).

Otevřenost ekonomiky je základní vlastností ekonomických celků a vyjadřuje velikost zapojení do mezinárodních vztahů. Sleduje se míra otevřenosti, která je dána podílem dovozu a vývozu na celkových činnostech. Dále tvar otevřenosti, který je odrazem skladby specializované výroby dané země a také efektivnost otevřenosti, která vyjadřuje stupeň zhodnocení chodu subjektu při zapojení do mezinárodní dělby

práce. Obecně platí, že čím menší ekonomický celek a čím větší je jeho vyspělost, tím je vyšší otevřenost této ekonomiky (Cihelková 2003, s. 9).

Bez ohledu na velikost surovinové základny země či míry realizace mezinárodního obchodu plní zahraniční obchod tyto obecně platné funkce:

- transformační funkce spočívá ve vytváření vnitřní ekonomické rovnováhy, kdy dovozem výrobků ze zahraničí lze překonat surovinové omezení země tak i ekonomické podmínky (Fojtíková 2009, s. 4). Zvýšení efektivity alokace zdrojů pak vede k vyššímu hospodářskému růstu, a tím k prohlubování specializace ekonomik států (Štěrbová et al. 2013, s. 20).
- transmisní funkce je považována za přenos toků informací, poznatků, kritérií a stimulů rozhodování a chování ekonomických celků z vnějšího prostředí do ekonomického celku. Tato funkce se prosazuje při využívání a zhodnocování alokovaných zdrojů (Cihelková 2003, s. 6).
- růstová funkce souvisí s vytvářením specializačního profilu dané země, což je důležité především v malých ekonomikách (Fojtíková 2009, s. 4). Specializace přináší úspory z vynaložené práce a času, což zvýší produktivitu a spotřební možnosti ekonomiky. (Štěrbová et al. 2013, s. 23).

Vnější ekonomické vztahy, tedy zahraniční obchod, ovlivňuje jak přímo nebo nepřímo velké množství subjektů. Různá omezení mohou vycházet ze strany vlády a legislativních orgánů, politických stran, bankovních institucí, obchodní a hospodářské komory či asociací podnikatelů a odborových svazů. Státní zásahy můžeme rozdělit do pěti větších celků (Beneš et al. 2004, s. 38):

- plány, programy, národohospodářské nebo oborové koncepce
- daňová politika
- měnová a finanční politika
- zahraničně-obchodní politika
- administrativně-právní nástroje

Dále se budu zabývat blíže pouze zahraničně-obchodní politikou.

2.2 Obchodní politika

Součástí obchodní politiky je zahraničně-obchodní politika, která je souhrnem záměrů, strategií, zásad, opatření, nástrojů, smluv a institucí, směřující k domácím i zahraničním podnikatelům. Tyto dva pojmy je v praxi těžké rozlišit díky liberalizaci zahraničního obchodu a postupující globalizaci, proto mohou být tyto pojmy zaměňovány. Obchodní politika ovlivňuje projevy transformační funkce zahraničního obchodu a jejím prostřednictvím se dosahuje změny v rozdělení výrobních zdrojů a zisků (Kalínská et al. 2010, s. 92).

Obchodní politiku můžeme rozdělit do dvou směrů: liberalismus a protekcionismus. Liberální obchodní politika se vyznačuje minimálním počtem státních zásahů do zahraničního obchodu, tedy snahou dosáhnout svobodného obchodu (Svatoš et al. 2009, s. 25). Liberální přístup vede ke zvýšení konkurence na domácích trzích, k růstu specializace ekonomiky a do jisté míry i k snížení inflace a vyšší stabilitě cen. Nevýhodou však může být růst nezaměstnanosti či vyšší zranitelnost ekonomiky v souvislosti s vyšší závislostí na zahraničních státech (Kalínská et al. 2010, s. 94).

Protekcionská obchodní politika, neboli ochranářská, se naopak projevuje velkým množstvím státních zásahů, proto však nemůže být objektivní. Tato obchodní politika je typická pro státy s jednou dominující politickou stranou, tedy pro socialistické země, ale prvky ochranářské obchodní politiky najdeme také u Japonska, USA či Brazílie (Svatoš et al. 2009, s. 25). Extrémním typem protekcionsku je autarkie, která předpokládá velmi silný vliv státu na ekonomiku. Obchodní politika je zaměřena na dosažení soběstačnosti a nezávislosti na ostatních zemích (Fojtíková 2009, s. 6).

Tyto dva přístupy se však v praxi nevyskytují čistě ve své formě, nejčastější je kombinace obou přístupů s větším důrazem na liberální směr. Oba směry totiž mají své výhody i nevýhody a je nutné pozorovat jak krátkodobé tak i dlouhodobé dopady uplatněných směrů.

Realizace obchodní politiky je u každé ekonomiky jiná. Státy Evropské unie však musí do své vlastní obchodní politiky zahrnout i oblasti Společné obchodní politiky Evropské unie. Ta představuje základní nástroj, pomocí kterého státy EU vyjadřují společný postoj k liberalizaci světového obchodu, a také přijímají dílčí opatření vůči třetím zemím (Fojtíková 2009, s. 148). Česká republika vytváří svou obchodní politiku v souladu s mezinárodními dohodami a závazky, kam patří nejen Společná obchodní politika EU, ale také dohody Světové obchodní organizace (WTO) a pravidla v oblasti finanční proexportní podpory s Organizací pro světovou spolupráci a rozvoj (OECD). Orgánem odpovědným za tvorbu obchodní politiky je v České republice Ministerstvo průmyslu a obchodu spolu s dalšími orgány státní správy (Kalínská et al. 2010, s. 143).

Obchodní politika České republiky byla do roku 2004 pouze národní záležitostí a zodpovídalo za ni Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. Po vstupu ČR do Evropské unie 1. května 2004 však musela začít uplatňovat společnou obchodní politiku EU. To však neznamenalo, že by se musela vzdát svého suverénního práva na tvorbu zahraničně-obchodní politiky. Obchodní politika se stala kolektivně tvořenou všemi členskými státy Evropské unie. Po vstupu ČR do EU proběhly změny ve všech oblastech obchodní politiky, především ale došlo k otevření nových trhů pro obchodování. V oblasti tarifních překážek začala Česká republika uplatňovat jednotný celní sazebník EU a přijala preferenční dohody EU pro obchod s jednotlivými státy. U netarifních obchodních bariér došlo ke sjednocení podle závazků EU a Světové obchodní organizace (WTO).

Pro Českou republiku, jako malou otevřenou ekonomiku, je nutná podpora exportu, pro zajištění stálého hospodářského růstu. Proto je vypracována exportní strategie ČR pro období 2012 až 2020. Strategie tedy vymezuje určitý základ pro exportní politiku, a také určuje způsoby, jak těchto cílů dosáhnout. Podpora exportu je zaměřena především na malé a střední české firmy pro dosažení vyšší konkurenceschopnosti na globálních trzích.

Po roce 2014 bylo provedeno první kontrolní vyhodnocení této strategie. Průběžné výsledky byly velmi pozitivní, zahraniční obchod ČR rostl a obchodní bilance vykázala vyšší hodnoty než v předchozím roce. V rámci exportní strategie bylo také určeno 12 prioritních zemí, ve kterých je významná šance pro český export zboží. Do těchto zemí patří: Brazílie, Čína, Indie, Irák, Kazachstán, Mexiko, Rusko, USA, Srbsko, Turecko, Ukrajina a Vietnam. Většina těchto zemí, včetně Číny, byla však součástí už předchozí exportní strategie ČR pro období 2006 až 2010 s aktualizací na rok 2011. Nejlepší ekonomické vztahy se po prvním vyhodnocení exportní strategie ČR pro období 2012 až 2020 podařilo navázat s Čínou, což by se mělo projevit v následujících letech vyšším exportem českého zboží do Číny.

Nástroje obchodní politiky, které slouží k ochraně vnitřního trhu a k podpoře vývozu budou detailně popsány v následující podkapitole.

2.3 Bariéry a jejich dopady

Základní členění nástrojů zahraničně-obchodní politiky je na autonomní a smluvní nástroje. Autonomní prostředky představují jednostranná opatření státu, jejichž cílem je chránit domácí výrobce před vnějším prostředím. Jde o snahu omezit přístup zahraničního zboží od konkurence a na druhou stranu podpořit vyvážení tuzemského zboží (Fojtíková 2009, s. 25). Smluvní nástroje jsou uplatňovány v dvoustranných a mnohostranných ekonomických vztazích. Hlavním subjektem uzavíraných smluv a dohod jsou státy (Beneš et al. 2004, s. 48).

Autonomní nástroje obchodní politiky jsou obecně rozdělovány do dvou skupin, na tarifní a netarifní nástroje. Mezi tarifní nástroje řadíme cla, celní kvóty, celní stropy, daně, dávky a poplatky.

Clo představuje nejstarší a zároveň nejjednodušší formu nástrojů obchodní politiky. Ve své podstatě je clo daň, která způsobuje zvýšení nákladů na zboží dovážené do země (Krugman et al. 2009, s. 182).

Původně mělo clo pouze fiskální význam, ale s rozvojem zahraničního obchodu začalo plnit clo i další funkce. Ochranná funkce působí jako ochrana domácí výroby před konkurenčními výrobky ze zahraničí. Dále clo zajišťuje i regulaci komoditní a teritoriální struktury dovozu za pomoci různých celních sazeb aplikovaných na jednotlivé zboží či státy. Můžeme se setkat i s ekologickou funkcí cla, kdy vyšší celní sazba může zabránit znečišťování životního prostředí nebo negativního dopadu na zdraví obyvatel státu (Machková et al. 2007, s. 111).

Clo můžeme dělit podle několika hledisek:

1. Podle účelu (Beneš et al. 2004, s. 49)
 - 1.1. *finanční clo* odpovídá spotřební dani, a tedy ovlivňuje konečnou cenu u vybraných produktů. Hlavním cílem je získání finančních prostředků do státní pokladny.
 - 1.2. *ochranářské clo* má především uměle zvýšit cenu u dovážených výrobků, aby nedošlo k ohrožení totožného domácího výrobku. Zaváděno bývá pouze na krátkou dobu pro ovládnutí domácího trhu výrobkem.
 - 1.3. *zvláštní cla* se dále dělí na diferenční, které postihují zboží dopravované cizími námořními loděmi; preferenční cla zvýhodňují celní sazby států v rámci preferenčních úmluv; vyrovnávací (neboli antidumpingová) cla jsou dodatečná, kdy se stát brání výhodám, které poskytují vyvážející země některým výrobcům; kompenzační cla jsou pouze variantou vyrovnávacích cel, rozdílem je jednání podle momentální situace.
2. Podle směru pohybu (Fojtíková 2009, s. 28)
 - 2.1. *dovozní clo* je nejvýznamnějším prostředkem, u vyspělých zemí se používá především z ochranných důvodů.
 - 2.2. *vývozní clo* se používá pouze ve výjimečných případech a to z důvodů finančních nebo ochranných.
 - 2.3. *tranzitní neboli průvozní clo* se uplatňovalo v minulosti, nyní je toto clo zrušeno.
3. Podle způsobu výpočtu (Beneš et al. 2004, s. 51)
 - 3.1. *specifické clo* je velmi jednoduché, výpočet probíhá podle objemové jednotky.
 - 3.2. *valorické neboli hodnotové clo* se vypočítá procentní sazbou z ceny, kde jsou započítány veškeré náklady s dodáním zboží do země. U těchto cel dochází často k podvodu, kdy je uvedena nižší či nesprávná cena zboží.
 - 3.3. *smíšené (klouzavé, kombinované) clo* je často složitě sestavováno kombinací specifických nebo valorických cel. Cílem je výpočet co nejnižšího cla a zároveň zamezit dovozu levného zboží.

Pro vyměření cla se v praxi výhradně používá celní sazebník (TARIC), který je základní ucelený systém kombinující dva údaje, číselné označení zboží a celní sazební opatření. Celní sazební opatření se vyskytuje ve formě všeobecné, smluvní, preferenční a jednostranné sazby. Celní sazebník TARIC obsahuje především smluvní celní sazby, které jsou používány se členy GATT tedy Všeobecné dohody o clech a obchodu (Machková et al. 2007, s. 115).

Jak už bylo řečeno, clo zvyšuje cenu zboží dováženého do země, ale na druhou stranu snižuje cenu zboží v zemi, která výrobky vyváží. Důsledkem těchto cenových změn zákazníci ve vyvážející zemi získávají a naopak výrobci nabývají zisků v zemi, do které dovážejí. To, jestli zákazník dosahuje zisku, je měřeno rozdílem, kolik

zákazník zaplatil a kolik je ochotný zaplatit za výrobek. Pokud je ochotný zaplatit i více, je to pro něj výhodné. U výrobce jde o stejný princip (Krugman et al. 2009, s. 188).

Celní kvóty a stropy představují kombinaci tarifních a netarifních bariér obchodu. Tyto opatření umožňují dovážet určité zboží se zvýhodněnou celní sazbou, ale pouze do vyčerpání kvóty či zrušení celního stropu. Poté je možné výrobky dovážet na tuzemský trh, ale s vyšším clem. Daně a celní poplatky souvisely s použitím celního prostoru nebo s poplatky za celní řízení. Po založení Světové obchodní organizace (WTO) byly však tyto formy poplatků odstraněny (Fojtíková 2009, s. 28).

Netarifní překážky obchodu jsou využívány jako nástroje protekcionismu, pro podporu rozvoje domácí ekonomiky, a také jako ochrana před nekalými činnostmi zahraničních subjektů. Vyvinuly se jako pouhý doplněk tarifních opatření, ale v současné době je jejich počet významně vyšší (Kalínská et al. 2010, s. 99). Rozdělení netarifních překážek obchodu popsala Konference OSN pro obchod a rozvoj (UNCTAD). Podle klasifikace UNCTAD se netarifní opatření dělí do 16 skupin, které jsou uvedeny v následující tabulce.

Tab. 1 Rozdělení netarifních překážek podle klasifikace UNCTAD

Skupina	Název
A	Sanitární a fytosanitární opatření
B	Technické bariéry obchodu
C	Kontrola před odesláním a jiné formality
D	Potencionální obchodně-ochranné opatření
E	Neautomatické licence, kvóty, zákazy a množstevní kontroly
F	Opatření ke kontrole cen, včetně dodatečných daní a přírážek
G	Finanční opatření
H	Opatření ovlivňující konkurenci
I	Investiční opatření týkající se obchodu
J	Distribuční omezení
K	Omezení poprodejních služeb
L	Dotace
M	Omezení vládních zakázek
N	Práva k duševnímu vlastnictví
O	Pravidla původu
P	Opatření související s exportem

Zdroj: UNCTAD

Jak už bylo řečeno, počet netarifních překážek je vysoký a klasifikace uvedená výše není konečným výčtem všech omezení. Nejčastější formou netarifních nástrojů jsou

množstevní omezení, dále opatření státu v oblasti fiskální politiky a devizového režimu a technické překážky.

Množstevní omezení jsou nejčastěji používaným netarifním nástrojem. Jsou vyhlášovány pomocí dovozních či vývozních kvót. Subjekt, který chce určité zboží dovážet nebo vyvážet v rámci kvóty, musí mít platnou licenci. Vystavením licence je pověřeno příslušné ministerstvo. Opatření státu v oblasti fiskální politiky a devizového režimu má snížit náklady a zvýšit tak konkurenceschopnost domácích výrobků. Opatření zahrnují devizovou regulaci, daňovou politiku a další opatření v úvěrové oblasti. Technické překážky zahrnují technické normy, hygienické předpisy, certifikace, prokázání původu zboží atd.). Vedou ke zvýšení nákladů a dovozních cen a jsou často i časově náročné (Fojtíková 2009, s. 31).

Smluvní nástroje zahraničně-obchodní politiky představují souhrn smluv, dohod a ujednání uzavřených mezi státy. Základem pro všechny smluvní ujednání jsou autonomní nástroje obchodní politiky. Veškeré smluvní prostředky musí uznávat závazky zemí a integračních seskupení, ve kterých jsou státy členy. Smluvní prostředky se mohou zabývat otázkami obecných vztahů nebo vztahů konkrétních (Beneš et al. 2004, s. 60). Členění smluvních prostředků:

- Z pohledu počtu států, mezi kterými se smluvní nástroje uplatňují, dělíme smluvní nástroje na dvoustranné (bilaterální) a mnohostranné (multilaterální). Dvoustranné smlouvy zahrnují obchodní smlouvy sjednávané dlouhodobě nebo v některých případech na dobu neurčitou. Platné se stávají po schválení zákonodárným orgánem státu. Mnohostranné smlouvy představují členství v mezinárodních hospodářských organizacích a mohou výrazně ovlivňovat autonomní nástroje obchodní politiky členských zemí (Beneš et al. 2004, s. 62).
- Podle možností omezení přístupu ke smlouvám rozeznáváme smlouvy otevřené, polootevřené nebo uzavřené. Ty umožňují nebo naopak zabraňují dalším státům zapojit se do smluvního vztahu.
- Podle předmětu úpravy můžeme dělit smlouvy zabývající se obchodní spoluprací, ochranou práv duševního vlastnictví, dopravou, celní problematikou apod. (Fojtíková 2009, s. 33).

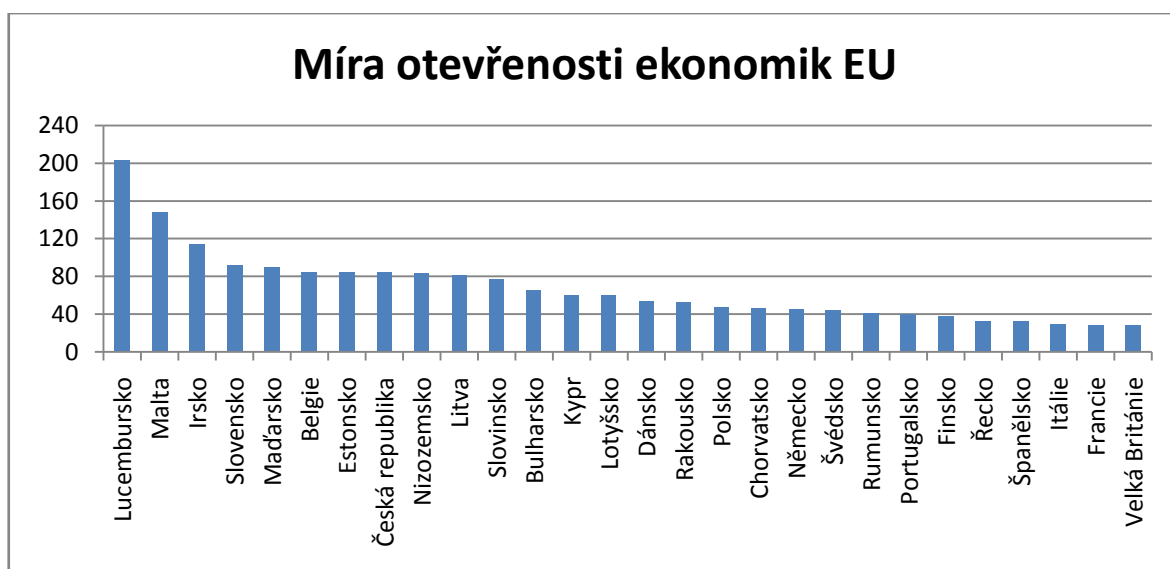
Formy smluvních prostředků jsou různé. Zahrnují obchodní smlouvy, jejichž členění je popsáno výše. Dále obchodní dohody, které jsou krátkodobější a konkrétnější. Navazují na obchodní smlouvy a jsou mířeny na obchod s konkrétní komoditou. V současné době jsou však rozdíly mezi smlouvami a dohodami menší, neboť obě formy obsahují určité zásady a pravidla pro smluvní strany v určité oblasti. Další formou smluvních nástrojů jsou platební dohody, které představují způsob vzájemného vyrovnání pohledávek či závazků. Stanovuje se zúčtovací měna, platební tituly, úročení aj. Zvláštní formou smluvních prostředků jsou mezinárodní surovinové dohody, které upravují vztahy mezi výrobcí určité zemědělské suroviny. Cílem je dlouhodobá stabilizace cen (Fojtíková 2009, s. 34).

3 Zahraniční obchod ČR s Čínou

Následující kapitola bude zaměřena na zahraniční obchod České republiky a její zahraniční obchodní spolupráci s Čínou. V rámci splnění dílčího cíle této bakalářské práce bude identifikován vývoj a struktura zahraničního obchodu těchto zemí. Dále bude následovat bližší pohled na vliv dopadů obchodních bariér mezi těmito státy.

3.1 Zahraniční obchod ČR

Česká republika je malou otevřenou ekonomikou, což značí existenci silné závislosti na zahraničním obchodu. Jak už bylo zmíněno v předchozí kapitole, otevřenost ekonomiky vyjadřuje velikost zapojení země do mezinárodních vztahů. Tento ukazatel lze nejlépe vyjádřit podílem vývozu nebo dovozu zboží a služeb na hrubém domácím produktu země.



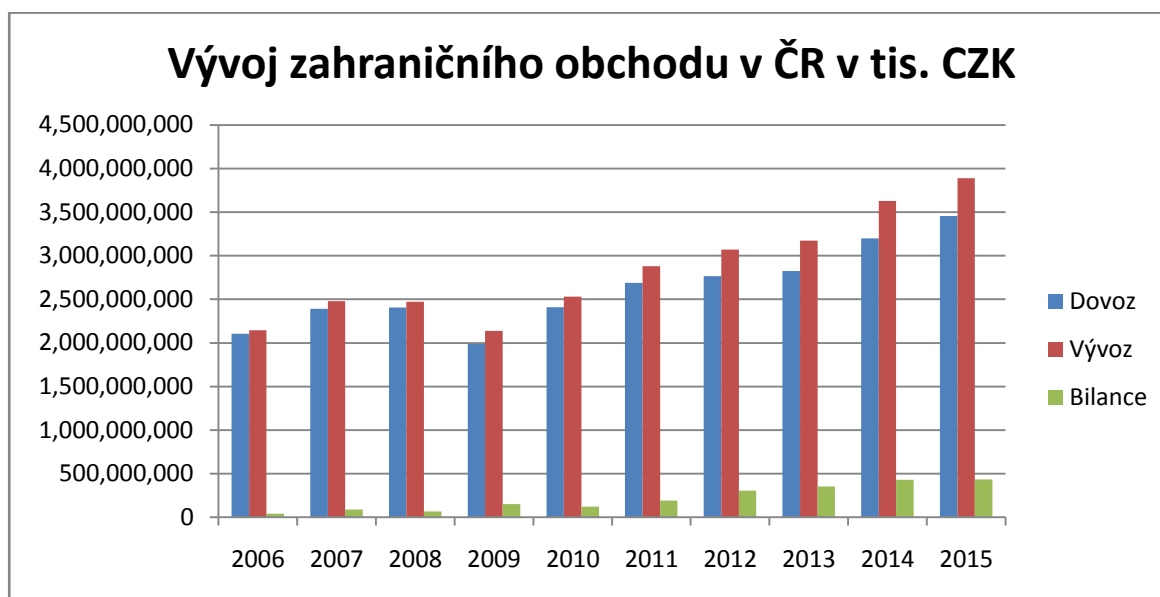
Obr. 1 Podíl vývozu zboží a služeb na HDP v zemích EU (v %) za rok 2014

Zdroj: EUROSTAT

Jak můžeme vidět výše v grafickém znázornění, Česká republika na 8. místě patří mezi nejvíce otevřené ekonomiky Evropské unie. V roce 2014 byl podíl exportu zboží a služeb na hrubém domácím produktu České republiky za hranicí 80%. Takto vysoká míra otevřenosti způsobuje závislost na vnějších vztazích způsobenou malým vnitřním trhem. Na druhou stranu otevřenost ekonomiky podporuje růst konkurenceschopnosti, což způsobuje efektivnější alokaci zdrojů.

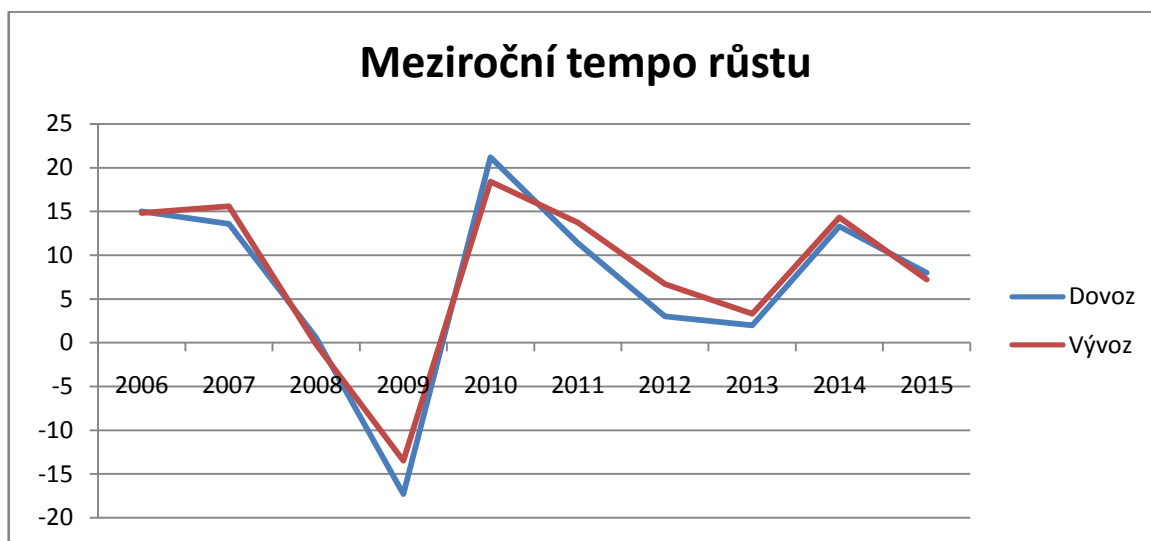
3.1.1 Vývoj zahraničního obchodu ČR

Česká republika patřila již v historii mezi ekonomicky a průmyslově vyspělé země Evropy. Hodnoty zahraničního obchodu stále rostou, avšak do roku 2005 vykazoval zahraniční obchod České republiky zápornou bilanci, tedy dovoz byl vyšší než vývoz. Po roce 2005 však dochází ke zvýšení vývozu a obchodní bilance dosahuje kladných hodnot. Hlavním důvodem zvýšení exportu byl vstup ČR do Evropské unie roku 2004. Došlo tak k otevření nových trhů, dále tato změna zvýšila dostupnost informací o obchodu s nečlenskými státy a proběhlo také snížení obchodních bariér. Tyto změny tak zajistily zvýšení ekonomického růstu republiky.



Obr. 2 Vývoj zahraničního obchodu ČR v letech 2006-2015
Zdroj: ČSÚ

Z grafu vývoje zahraničního obchodu České republiky jasně vidíme rostoucí hodnoty jak dovozu a vývozu, ale také salda obchodní bilance. Dovoz zboží a služeb do ČR dosáhl v roce 2015 téměř 3500 miliard korun. Jak již bylo uvedeno výše, bilance zahraničního obchodu ČR vykazuje již několik let kladné hodnoty a bylo tomu tak i v roce 2015, kdy hodnota vývozu činila 3900 miliard korun. Za posledních 10 let je zřejmý pokles hodnot v roce 2009, což uvidíme i v následujícím grafickém znázornění tempa růstu.

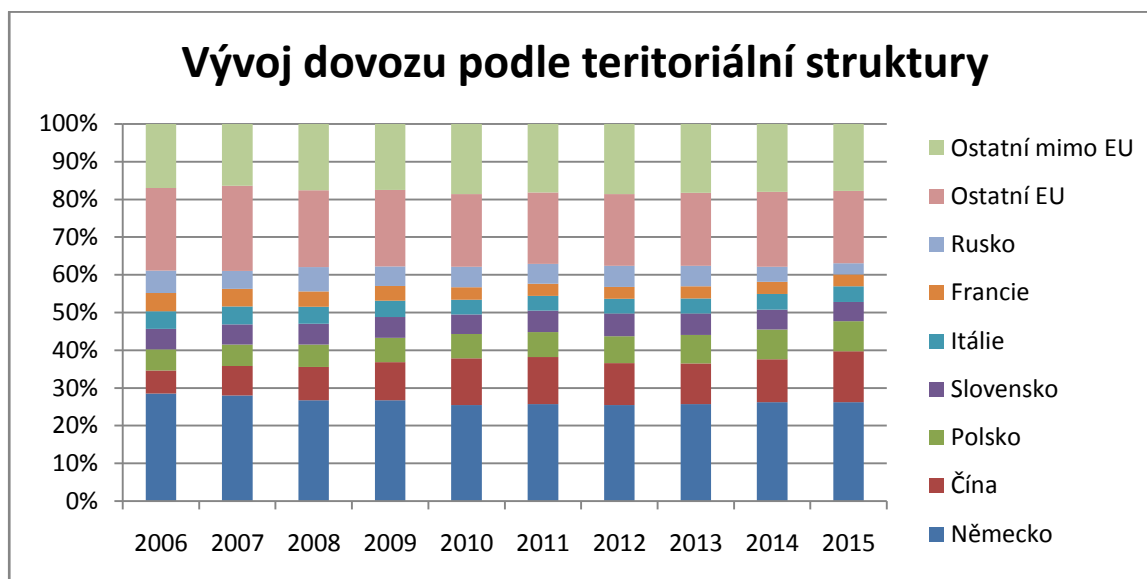


Obr. 3 Meziroční tempo růstu ČR v letech 2006-2015
Zdroj: ČSÚ

Jak již bylo zmíněno výše, v roce 2009 byl zaznamenán propad dovozu i vývozu zahraničního obchodu ČR. To bylo způsobeno světovou ekonomickou krizí, která propukla v září roku 2008 v USA, a postupně se poté šířila přes světové ekonomiky. Došlo ke snížení domácí poptávky a zhoršila se situace na finančních trzích. V České republice se však dopady krize projevily pouze mírně, a jak lze vidět i v grafu, razantní propad jako v roce 2009 se už neopakoval.

3.1.2 Struktura zahraničního obchodu ČR

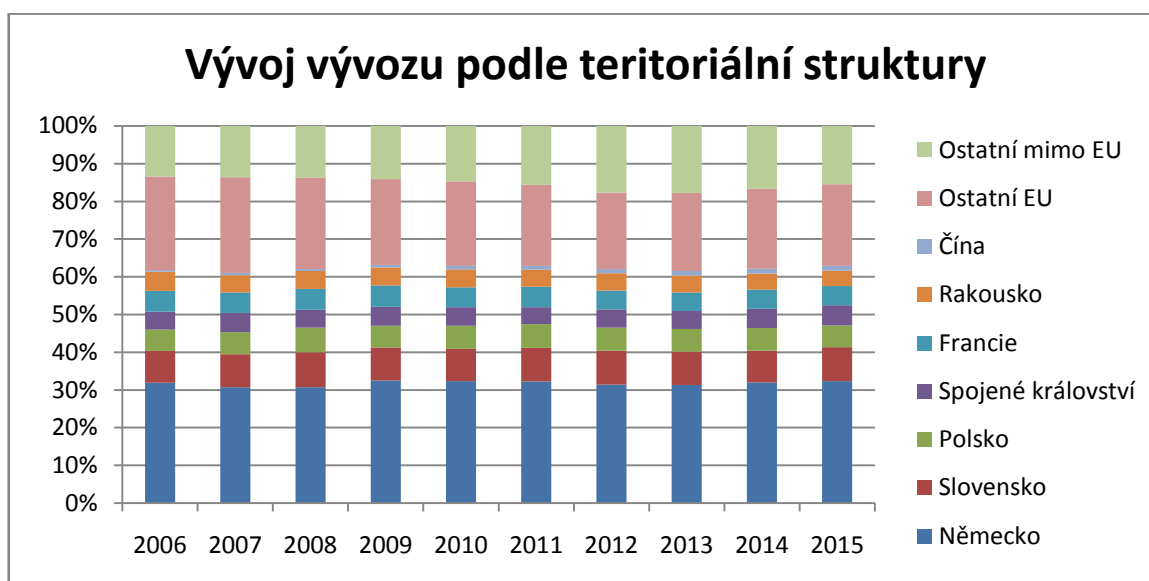
Struktura zahraničního obchodu se dělí na teritoriální a komoditní. Rozbor teritoriální struktury nám poskytne přehled o státech, do kterých směřuje dovoz či vývoz zboží a služeb České republiky. Nyní se podíváme postupně na vývoj dovozu a poté vývozu zahraničního obchodu ČR podle členění dle teritoriální struktury.



Obr. 4 Vývoj dovozu zahraničního obchodu ČR podle teritoriální struktury v % z celku za období 2006-2015

Zdroj: ČSÚ

Obrázek č. 4 výše znázorňuje vývoj dovozu českého zahraničního obchodu dle teritoriální struktury v letech 2006-2015. Je zde vidět převaha členských států Evropské unie, ty se na celkové hodnotě dovozu v roce 2015 podílely 65,4 %. Hlavním obchodním partnerem ČR je dlouhodobě Německo, které se podílí na dovozu zboží a služeb do ČR 26,1 % v roce 2015. Celkově se podíl Německa na struktuře dovozu ČR pohybuje vždy za hranicí 25%. Po Německu následuje Čína, která svůj podíl na dovozu zboží do ČR každoročně zvyšuje, v roce 2015 zaujímal dovoz z Číny 13,4 % z celkové hodnoty. Dalšími významnými partnery jsou Polsko, Slovensko, Itálie, Francie a také Rusko. Zatímco podíl Polska na dovozu zboží do ČR meziročně roste, u Slovenska, Itálie a Francie hodnoty pouze mírně kolísají. Na druhou stranu podíl Ruska meziročně klesá, od roku 2006 (6 %) klesl dokonce o polovinu (3 %).



Obr. 5 Vývoj vývozu zahraničního obchodu ČR podle teritoriální struktury v % z celku za období 2006-2015

Zdroj: ČSÚ

V grafu na obrázku č. 5 je uvedeno kam nejvíce směřoval vývoz zboží a služeb v letech 2006-2015 podle teritoriální struktury zahraničního obchodu ČR. Na první pohled je opět zřejmá dlouhodobá převaha Německa, kam ČR vyvezla v roce 2015 32,3 % z celkové hodnoty exportu. Poté v roce 2015 následuje Slovensko s 9% podílem a Polsko, kde podíl činí 5,8 % z celkové hodnoty. Další významné země, kam ČR vyváží, jsou Velká Británie, Francie a Rakousko. Z celkového podílu bylo 83,3 % zboží a služeb v roce 2015 vyvezeno do členských států EU. Čína, zaujímá 18. místo v řebříčku zemí, do kterých ČR vyváží. Její podíl v roce 2015 na celkovém vývozu ČR činí pouze 1,2 %. Hodnoty exportu do Číny rostou pouze velice mírně, a to i v meziročním porovnání, konkrétně v roce 2006 činil podíl exportu zboží do Číny pouze 0,4 % a nynější podíl 1,2 % je neměnný od roku 2013.

Velká část dovozu i vývozu se koná pouze s malým počtem zemí a lze vidět, že hlavní zahraniční partneři ČR jsou většinou členské státy Evropské unie. Také mezi prvními 10 hlavními obchodními partnery jsou vždy všichni hraniční sousedé České republiky, což vede k vysoké závislosti české ekonomiky na vývoji okolních ekonomik. Negativní vývoj či událost v některé z těchto zemí totiž může vést k velkému problému pro zahraniční obchod ČR.

Nyní přejdeme ke složení komoditní struktury zahraničního obchodu ČR. Komoditní struktura nám poskytne přehled jednotlivých komodit, které musí Česká republika dovážet, aby pokryla své potřeby, a komodity, které vyváží do jiných zemí. Jednotlivé komodity jsou v následujících tabulkách rozděleny do skupin podle klasifikace SITC. Je použito dělení na sekce, tedy pomocí jednociferného kódu a pro

podrobnější náhled do některých odvětví jsou komodity členěny i podle dvouciferného kódu na divize.

V tabulce č. 2 níže, je uvedena komoditní struktura českého dovozu vyjádřená v tisících Kč a také jako % podíl jednotlivých skupin na celkové hodnotě dováženého zboží. Největší zastoupení má skupina 7, tedy stroje a dopravní prostředky. Dále následují tržní výrobky (skupina 6), chemikálie a příbuzné výrobky (skupina 5) a také průmyslové spotřební zboží (skupina 8).

Tab. 2 Komoditní struktura dovozu ČR podle SITC za rok 2015

Kód	Název	Hodnota (tis. CZK)	% podíl z celku
0	Potraviny a živá zvířata	172 504 063	5,0
1	Nápoje a tabák	23 402 776	0,7
2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	76 213 792	2,2
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	231 587 973	6,7
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	9 032 247	0,3
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	392 496 228	11,4
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	593 161 067	17,2
7	Stroje a dopravní prostředky	1 565 386 175	45,3
8	Průmyslové spotřební zboží	382 635 376	11,0
9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	9 153 512	0,3

Zdroj: ČSÚ

V následující tabulce č. 3 je uvedena komoditní struktura vývozu České republiky, opět vyjádřená v tisících Kč a % podílem z celkové hodnoty vývozu zboží. Na prvním místě s 55,5% podílem z celku se nachází skupina 7 stroje a dopravní prostředky. Poté stejně jako u dovozu jsou na druhém místě tržní výrobky (skupina 6), dále průmyslové spotřební zboží (skupina 8) a chemikálie a příbuzné výrobky (skupina 5).

Tab. 3 Komoditní struktura vývozu ČR podle SITC za rok 2015

Kód	Název	Hodnota (tis. CZK)	% podíl z celku
0	Potraviny a živá zvířata	142 382 322	3,7
1	Nápoje a tabák	33 391 434	0,9
2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	86 563 059	2,2
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	116 646 471	3,0
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	12 510 475	0,3
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	241 308 615	6,2
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	617 479 419	15,8
7	Stroje a dopravní prostředky	2 165 395 216	55,5
8	Průmyslové spotřební zboží	476 696 030	12,2
9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	9 718 498	0,2

Zdroj: ČSÚ

Je patrné, že zásadní roli v komoditní struktuře dovozu i vývozu českého zboží hraje skupina 7, stroje a dopravní prostředky. Tato skupina zaujímá 45,3 % z celkové hodnoty dovážených komodit a 55,5 % hodnoty exportu. Dalšími významnými skupinami jsou tržní výrobky, průmyslové spotřební zboží a chemikálie. Další sekce komodit jsou zastoupeny pouze velmi málo.

Tab. 4 Komoditní struktura vývozu ČR do zemí EU a mimo země EU podle SITC za rok 2015

Kód	Název	Hodnota (tis. CZK)	
		EU	mimo EU
0	Potraviny a živá zvířata	130 622 954	11 700 495
1	Nápoje a tabák	29 825 968	3 565 465
2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	73 197 526	13 364 881
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	109 052 498	5 316 307
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	12 491 491	13 550
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	195 534 258	45 760 439
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	522 933 740	94 407 222
7	Stroje a dopravní prostředky	1 768 746 526	396 190 426
8	Průmyslové spotřební zboží	400 086 864	76 540 724
9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	7 484 370	2 234 044

Zdroj: ČSÚ

Pokud se podíváme na hodnoty exportu České republiky do zemí Evropské unie a mimo Evropskou unii podle členění komoditní struktury, je z tabulky výše zřejmé, že naprostá většina zboží se z ČR vyváží do států EU, jak již bylo výše popsáno u rozboru teritoriální struktury. Do ostatních států světa mimo EU je z ČR vyváženo pouze 16,7 % celkového zboží. Zastoupení skupin komodit je stále stejné s velkou převahou sekce 7, tedy strojů a dopravních prostředků.

Pro podrobnější pohled na sekci 7 následuje tabulka č. 5, kde nalezneme jednotlivé komodity sekce rozdělené podle dvouciferného kódu na divize. Tabulka zobrazuje % podíl z celku dovozu i vývozu sekce 7. Tento podrobnější náhled do sekce nám ukazuje nejvyšší podíl silničních vozidel, a to především u vývozu, kde dosahuje 19,7 % z celkové hodnoty. Vysoký podíl mají také elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče. Dále kancelářské stroje a zařízení pro automatické zpracování dat, zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku nebo také stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu.

Tab. 5 Struktura skupiny 7 – Stroje a dopravní prostředky (podle SITC) za rok 2015

Kód	Název	% podíl z celku	
		Dovoz	Vývoz
71	Stroje a zařízení k výrobě energie	3,5	2,6
72	Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu	2,4	2,4
73	Kovozpracující stroje	0,9	0,8
74	Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu, j.n.	5,3	6,7
75	Kancelářské stroje a zařízení k automat. zpracování dat	6,9	6,8
76	Zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku	6,4	5,6
77	Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, j.n.	9,9	10
78	Silniční vozidla	9,7	19,7
79	Ostatní dopravní a přepravní prostředky	0,3	0,8
71	Stroje a zařízení k výrobě energie	3,5	2,6

Zdroj: ČSÚ

3.2 Obchodní vztahy s Čínou

Čína, celým názvem Čínská lidová republika, je ekonomika založená na tržních principech. Se svými 1,3 miliardami obyvatel je Čína nejlidnatější zemí světa. To se však odráží i na faktu, že necelých 100 milionů obyvatel Číny stále žije pod hranicí chudoby. Je však nutné poznamenat, že počet chudých obyvatel rapidně klesl díky vysokému růstu ekonomiky. V roce 2014 činil meziroční růst hrubého domácího produktu Číny 7,3 %, u České republiky tomu bylo v porovnání o 5,3 % méně.

Čína se zatím i přes vysoký hospodářský růst v posledních desetiletích stále řadí mezi rozvojové země, neboť hodnota HDP na obyvatele je stále velmi nízká v porovnání s vyspělými státy. Snahou Číny je zvýšení kvality života, vzhledem k rozdílům mezi obyvateli a špatnému životnímu prostředí. Z ekonomického pohledu se čínská vláda snaží snížit závislost na zahraničních investicích a podporovat domácí spotřebu.

3.2.1 Vývoj zahraničního obchodu s Čínou

Obchodní vztahy s Čínou jsou pro Českou republiku velice důležité. Jak již bylo uvedeno v teritoriální struktuře zahraničního obchodu ČR v kapitole výše, Čína byla v roce 2015 druhým hlavním obchodním partnerem pro dovoz do ČR a tuto pozici si Čína udržuje již od roku 2006. Také český export si už od roku 2013 udržuje 18. příčku v žebříčku obchodních partnerů.

Pokud se podíváme na vývoj zahraničního obchodu České republiky s Čínou, který je znázorněn v následujícím grafu v období let 2006 až 2015, lze vidět postupné zvyšování dovozu i vývozu. Tak jako u celkového vývoje zahraničního obchodu ČR, je i zde u obchodu s Čínou vidět pokles v roce 2009, který byl způsoben dopady světové

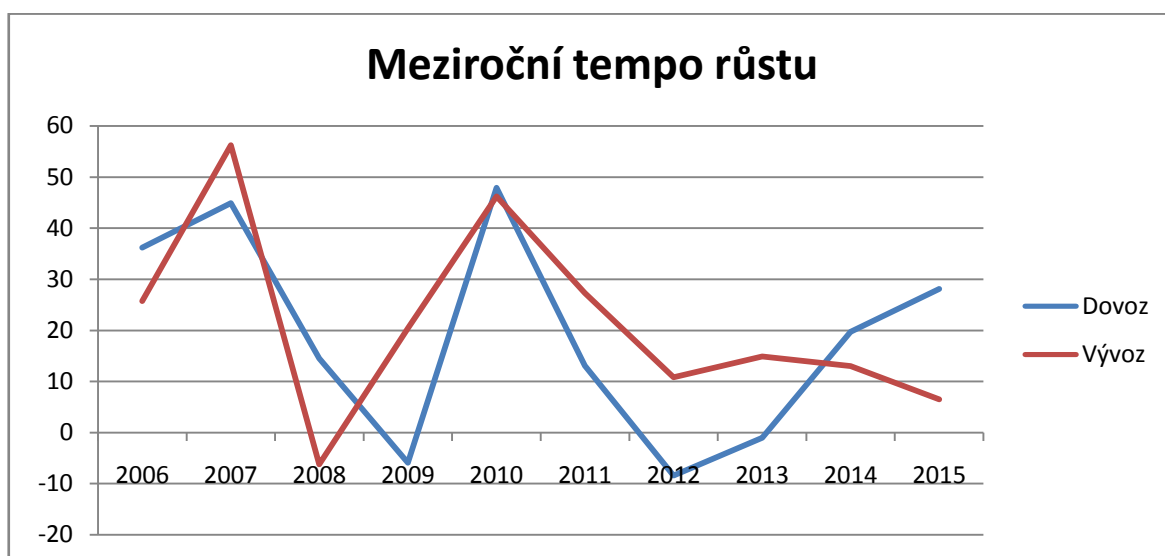
ekonomické krize. Mírný propad hodnot zahraničního obchodu je lépe znázorněn na obrázku č. 7, který graficky vyjadřuje meziroční tempo růstu zahraničního obchodu ČR s Čínou v letech 2006 až 2015. Druhý mírný pokles můžeme vidět i v roce 2012 a 2013, což bylo způsobeno především vysokým nárůstem tempa zahraničního obchodu po důsledcích krize v roce 2009. Tento pokles však nebyl nijak zásadní a proto došlo v následujících letech 2014 a 2015 zase k vysokému nárůstu obchodu.

Dále můžeme v následujícím grafu vývoje zahraničního obchodu ČR s Čínou vidět trvalý převis dovozu nad vývozem, což značí trvale zápornou obchodní bilanci. ČR se však snaží podporovat vývoz do Číny, neboť se Čína stala v roce 2012 jednou z 12 prioritních zemí v exportní strategii ČR. Lze tedy očekávat, že hodnoty exportu českého zboží do Číny budou v následujících letech růst.



Obr. 6 Vývoj zahraničního obchodu ČR s Čínou v letech 2006-2015

Zdroj: ČSÚ



Obr. 7 Meziroční tempo růstu ČR s Čínou v letech 2006-2015

Zdroj: ČSÚ

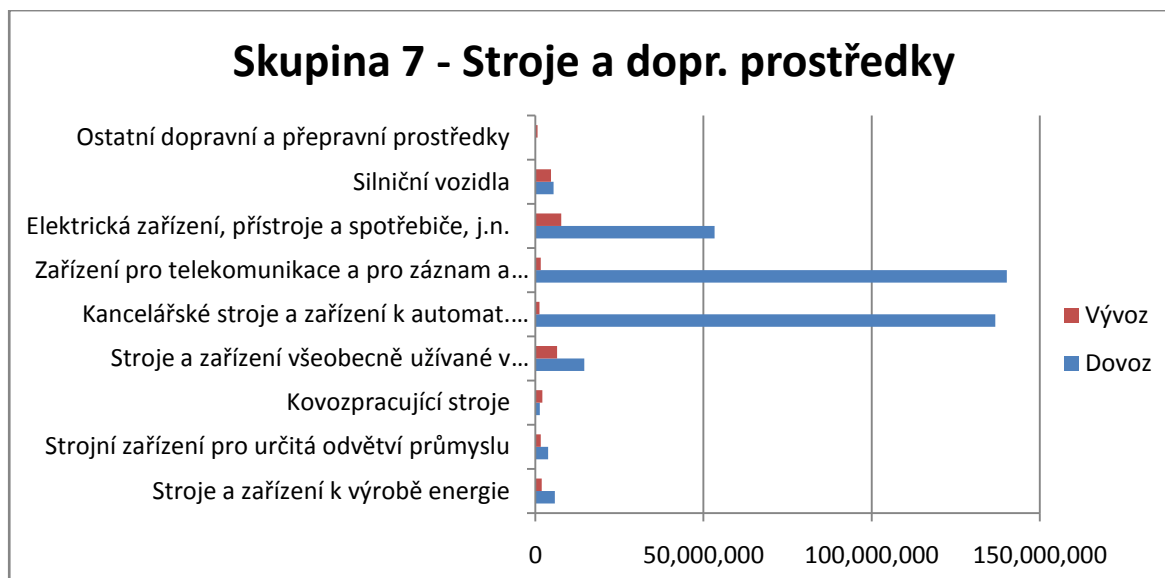
3.2.2 Struktura zahraničního obchodu Číny

Nyní se podíváme na strukturu komodit, které jsou předmětem obchodu mezi Českou republikou a Čínou. V následující tabulce č. 6 je tato struktura znázorněna. Už na první pohled jsou zřejmé vysoké hodnoty dovozu i vývozu především u 3 sekcí komodit. Jmenovitě to jsou tržní výrobky tříděné podle materiálu (skupina 6), stroje a dopravní prostředky (skupina 7) a průmyslové spotřební zboží (skupina 8). Nejvyšší hodnoty zaznamenáváme především v sekci 7, jak tomu bylo i u celkové struktury obchodu ČR. U dovozu stojí za zmínku také sekce 5, chemikálie a příbuzné výrobky. Ta dosahuje ještě vyšší hodnoty v porovnání s ostatními skupinami komodit, které jsou zastoupeny pouze minoritně. Celkově si lze všimnout podobnosti v zastoupení hlavních sekcí jako u analýzy komoditní struktury obchodu celé České republiky.

Tab. 6 Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR s Čínou za rok 2015

Kód	Název	Hodnota (tis. CZK)	
		Dovoz	Vývoz
0	Potraviny a živá zvířata	2 052 568	252 286
1	Nápoje a tabák	49 271	140 153
2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	1 137 387	3 038 519
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	6 498	34 750
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	10 528	21
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	7 206 416	1 975 195
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	26 621 169	3 712 345
7	Stroje a dopravní prostředky	361 289 984	28 084 847
8	Průmyslové spotřební zboží	65 792 285	8 295 133
9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	17 864	0

Zdroj: ČSÚ



Obr. 8 Struktura skupiny 7 – Stroje a dopravní prostředky (podle SITC) zahraničního obchodu ČR s Čínou za rok 2015 (v tis. CZK)

Zdroj: ČSÚ

V grafu výše je ještě podrobněji znázorněna sekce 7 dělením na divize. Zde vidíme, že do České republiky dováží Čína především zařízení pro telekomunikace, kancelářské stroje a elektrická zařízení a přístroje. Silniční vozidla, která byla ve velké míře zastoupena u komoditní struktury celé ČR, zde nejsou klíčovou komoditou obchodu.

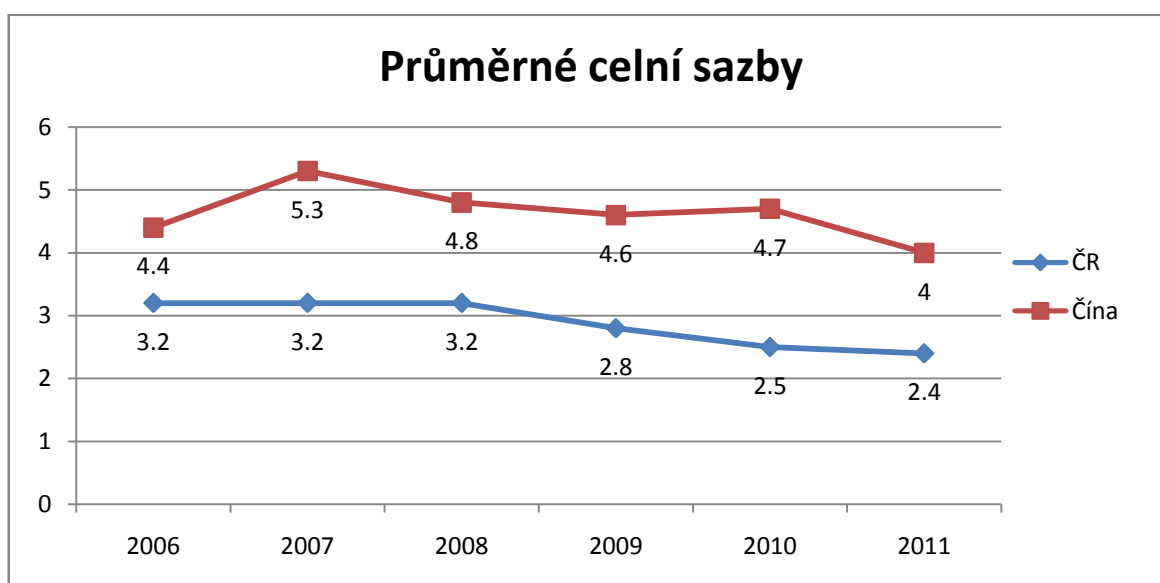
4 Analýza překážek obchodu ČR s Čínou

Tato kapitola bude zaměřena konkrétněji na překážky obchodu, které v praxi působí na zahraniční obchod mezi Českou republikou a Čínou. Jak už bylo vymezeno v teoretické části práce, bariéry obchodu se obecně člení na tarifní a netarifní překážky obchodu a toto členění bude uplatněno i v této kapitole.

4.1 Tarifní bariéry obchodu

První část této kapitoly se věnuje tarifním překážkám obchodu mezi ČR a Čínou. Mezi tyto bariéry řadíme především clo. Clo je jedním z nejstarších prostředků, které jsou uplatňovány v zahraničním obchodě. Význam cla však v posledních letech rapidně klesl, neboť zvyšuje cenu dováženého zboží do země a tak snižuje jeho konkurenceschopnost. Česká republika uplatňuje celní sazby pouze při obchodování s třetími zeměmi, protože mezi členskými státy Evropské unie je používání cla zakázáno.

Při obchodování s Čínou aplikuje tedy Česká republika celní sazby podle společného celního sazebníku TARIC. Vývoj celních sazeb ČR a Číny v letech 2006 až 2011 je znázorněn v následujícím grafu.



Obr. 9 Průměrné celní sazby ČR a Číny v letech 2006-2011

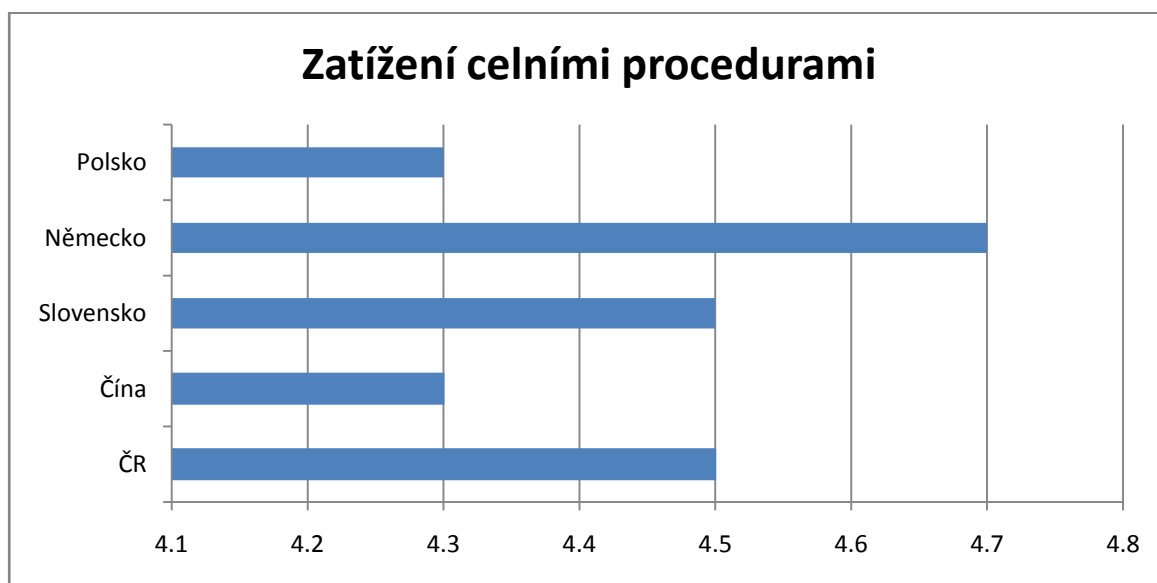
Zdroj: World Bank

V grafickém znázornění vidíme, že celní sazby v průběhu let postupně klesají. To je dáno již zmiňovanou liberalizací obchodu a clo tak ztrácí své původní významné postavení. V období let 2006 až 2011 dosáhlo clo nejvyšších hodnot u Číny v roce

2007 5,3 %, u České republiky se nejvyšší celní sazba 3,2 % držela od roku 2006 do roku 2008. Jak už však bylo znázorněno v předchozí kapitole, hodnoty dovozu i vývozu zahraničního obchodu ČR meziročně stále rostou, tedy je zřejmé, že vliv celních sazeb opravdu klesá.

S použitím cla také souvisí celní řízení. Každý dovoz i vývoz zboží s třetími zeměmi, tedy zeměmi, které nejsou členskými státy Evropské unie, podléhá celnímu řízení. V databázi Světové banky nalezneme ukazatel zatížení celními procedurami, který měří efektivitu celních postupů v daných státech. Do měření se zapojilo přibližně 130 zemí světa. Hodnocení se pohybuje na stupnici od 1 do 7, kdy skóre 1 hodnotí celní řízení jako velmi neefektivní a skóre 7 tedy značí velmi efektivní celní režim.

V následujícím grafu je zobrazeno hodnocení zatížení celními procedurami za rok 2014. V rámci porovnání zemí s Českou republikou jsou zařazeni do srovnání největší obchodní partneři ČR. Česká republika v tomto hodnocení dosáhla 4,5 bodů srovnatelně se Slovenskou republikou. Tento výsledek můžeme považovat za velmi dobrý, neboť se pohybuje za hranici druhé poloviny stupnice. Nejlépe je na tom ve srovnání Německo, které dosahuje skóre 4,7. Čína má o dvě desetiny bodu méně ve srovnání s ČR, efektivita celního řízení bude tedy o něco nižší.



Obr. 10 Zatížení celními procedurami – WEF za rok 2014

Zdroj: World Bank

4.2 Netarifní bariéry obchodu

Další část kapitoly se věnuje netarifním překážkám zahraničního obchodu. Jak již bylo zmíněno v teoretické části práce, netarifní bariéry tvořily původně pouze doplněk k tarifním omezením. V průběhu let však jejich význam vzrostl, jejich počet je nyní

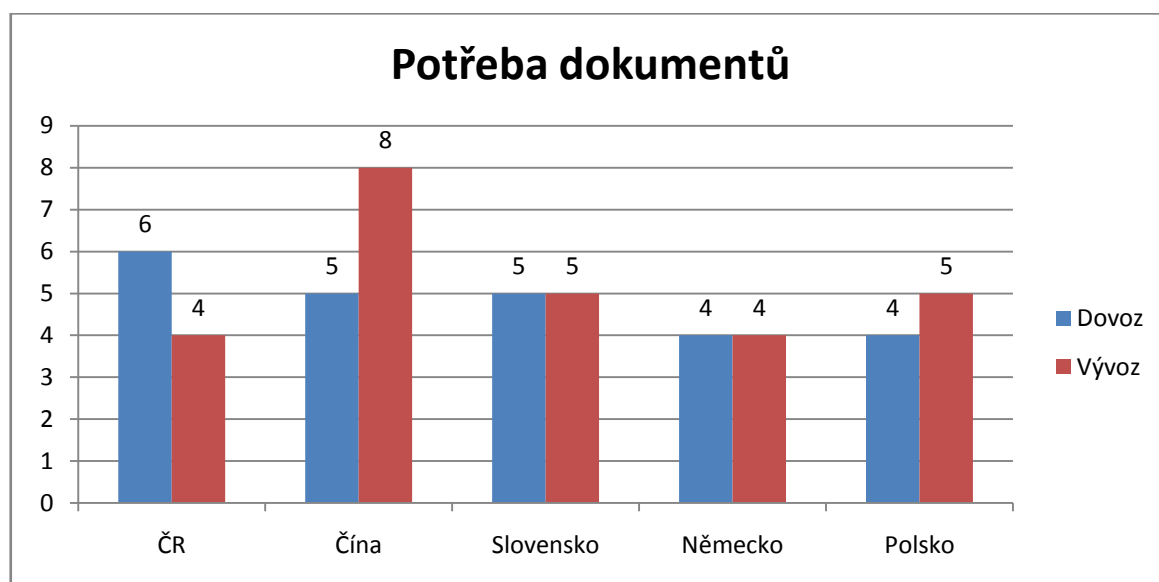
vysoký a stále přibývají další opatření. Netarifní bariéry totiž chrání citlivá odvětví ekonomiky, kde ochrana clem není možná. Netarifní překážky způsobují mnohdy větší problémy než samotné clo, díky velkému počtu jsou často skryté a váže se s nimi mnoho nákladů, které nejsou předem vyčíslitelné.

4.2.1 Bariéry spojené s přechodem hranic

S obchodováním přes hranice je spojeno několik překážek. Řadíme zde administrativní překážky, tedy počet dokumentů, které jsou nutné pro obchodování se zbožím přes hranice států. Dále časová náročnost a potřeba nákladů pro dovoz či vývoz zboží přes hranice.

Administrativní překážky představují potřebu dokumentů, které jsou nutné pro dovoz a vývoz při obchodování se zbožím. Tyto dokumenty zahrnují faktury, bankovní doklady, osvědčení o původu, nákladní listy a dokumenty o přepravě, dokumenty pro celní úřady, seznam položek atd. Počet nutných dokumentů výrazně ovlivňuje obchodování, proto zde hraje významnou roli stát a vlády, které svými rozhodnutími o potřebách administrativních opatření mohou usnadnit obchodování.

V následujícím grafu je znázorněna potřeba dokumentů pro obchodní styk za rok 2014 pro Českou republiku a několik jejích předních obchodních partnerů. Pro dovoz do ČR je potřeba 6 dokumentů, zatímco pro vývoz z ČR jsou nutné pouze 4. Nejnižšího počtu dosahuje Německo, u kterého je potřeba dokumentů pro dovoz i vývoz totožná a nezatěžuje tolik zahraniční výměnu zboží. Značně vyšší administrativní zatížení vykazuje především vývoz z Číny, pro který je nutné vyřídít 8 dokumentů. Vysoký počet dokumentů zvyšuje totiž čas, který je potřeba pro obchodování, a také zvyšuje náklady, které zvyšují cenu konečného zboží.

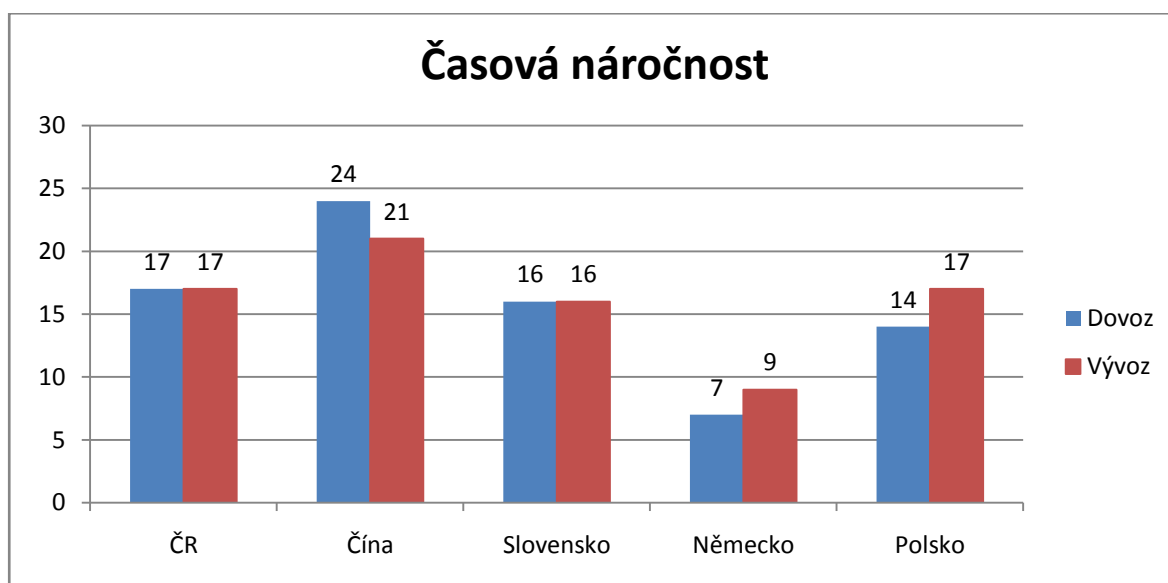


Obr. 11 Potřeba dokumentů pro obchodování za rok 2014

Zdroj: Doing Business

Další překážkou obchodování je čas. Čas, který je potřeba pro bezproblémový průběh obchodní operace, je důležitým faktorem. Časová náročnost velmi závisí na druhu zboží, které je převáženo, neboť některé komodity podléhají rychlému znehodnocení, a právě u takových komodit je čas velmi důležitý. Velkou roli hraje také i vyspělost daného státu a správné použití prostředků pro přepravu zboží. Do celkové časové náročnosti se řadí čas nutný pro přípravu dokumentů, které jsou nutné pro obchod s určitým typem zboží, dále také doba nutná pro celní odbavení, manipulaci v přístavech a terminálech a v neposlední řadě také doba vnitrostátní dopravy.

V následujícím grafu je znázorněn počet dnů, které jsou potřeba pro přeshraniční obchod ve vybraných zemích. Česká republika potřebuje k dovozu i vývozu 17 dní. V zemích OECD (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj) činí průměrná doba pro dovoz zboží 9 dní a pro vývoz 10 dní. Časová náročnost zahraničního obchodu je tedy u České republiky nad průměrem. Z vybraných zemí uvedených v grafu je pod průměrem OECD pouze Německo, kde je nutných 7 dní pro dovoz zboží a 9 dní pro vývoz. Slovensko i Polsko vykazuje podobnou časovou náročnost obchodů jako ČR, přesněji Slovensko potřebuje k dovozu i vývozu 16 dní, u Polska je nutných 14 dní pro dovoz zboží a pro vývoz shodně s ČR 17 dní. Největší mimounijní partner ČR, Čína, potřebuje pro dovoz zboží 24 dní a pro vývoz 21 dní. Hodnoty jsou tedy velmi výrazné, což může být spojeno i s vyšším počtem požadovaných dokumentů pro přeshraniční obchod.



Obr. 12 Časová náročnost obchodů ve dnech za rok 2014

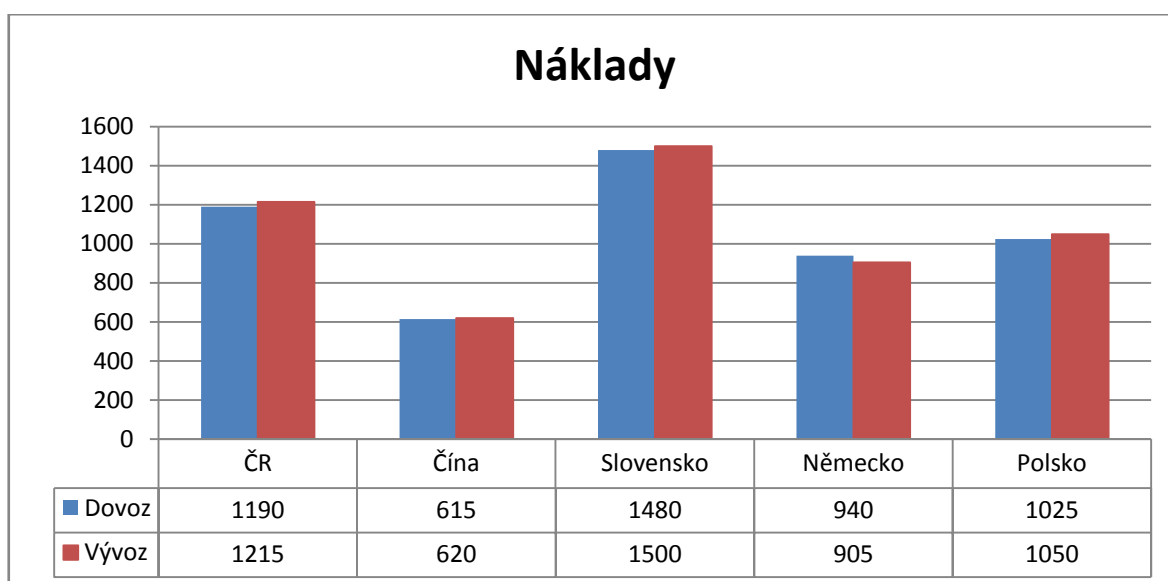
Zdroj: Doing Business

Historicky se však doba nutná pro přeshraniční obchodování snižuje. V roce 2009 byl světový průměr doby nutné pro dovoz zboží 26 dní a pro vývoz 24 dní. Průměrně se

hodnoty časové náročnosti zahraničního obchodu snížily o 2 dny a to především díky velkému počtu reforem, které jednotlivé státy provedly. Je tak možné předpokládat, že se čas nutný pro přeshraniční obchod bude ještě snižovat.

S počtem potřebných administrativních dokumentů a časovou náročností obchodních operací v mezinárodním obchodě zajisté souvisejí i náklady na dovoz a vývoz zboží. Výše nákladů tvoří třetí velmi důležitý faktor v mezinárodním obchodě. Pokud jsou totiž náklady vysoké, způsobují překážku v zahraničním obchodě, neboť zvyšují konečnou cenu zboží a snižují tak i konkurenceschopnost zboží na trzích.

V grafu níže jsou znázorněny výše nákladů potřebných pro import a export ve vybraných zemích. Náklady jsou vyčísleny v dolarech na jeden kontejner. Výše nákladů nutných pro dovoz zboží do ČR činí 1190 USD, pro vývoz zboží jsou hodnoty mírně vyšší a to 1215 USD. Pokud se zase podíváme na další vybrané země, Slovensko vykazuje v porovnání s ČR vyšší hodnoty, zde dovoz zboží činí 1480 USD a vývoz 1500 USD. U Polska a Německa jsou hodnoty nižší, u Německa činí náklady na import 940 USD a na export 905 USD, což je zajisté spojeno s nízkou časovou náročností i nízkým počtem potřebných dokumentů pro přeshraniční obchodování. Určitým paradoxem je výše nákladů pro dovoz i vývoz u Číny, kde je cena dovozu 615 USD a vývozu 620 USD. V porovnání s ostatními státy jsou to výrazně nižší hodnoty a to i přes vysokou potřebu dokumentů i času.



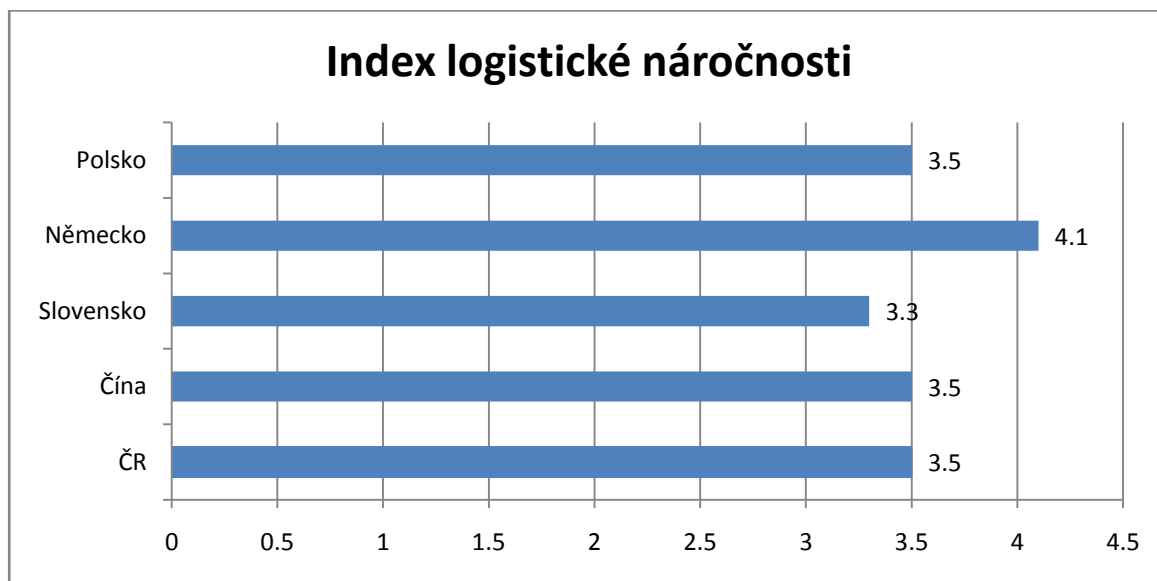
Obr. 13 Náklady na 1 kontejner v dolarech za rok 2014

Zdroj: Doing Business

4.2.2 Bariéry spojené s logistikou

Logistika je v zahraničním obchodě důležitým faktorem, neboť neefektivnost logistických služeb v dané zemi vede ke zvyšování nákladů, a tím tedy snižování konkurenceschopnosti dané země. Proto tedy řadíme logistické náklady mezi bariéry

zahraničního obchodu. Pro vyjádření úrovně logistiky ve vybraných zemích slouží index logistické náročnosti, který je vydáván Světovou bankou každé 2 roky. Index se pohybuje v rozmezí od 1 do 5, kdy čím vyšší skóre, tím je výkon logistiky dané země lepší. Index je složen z 6 oblastí, které jsou zprůměrovány a sloučeny do jediného skóre. Mezi těchto 6 oblastí patří efektivita celního řízení, kvalita infrastruktury, snadnost sjednání konkurenceschopné ceny, kvalita logistických služeb, schopnost sledování zásilky a frekvence, ve které je zásilka doručena příjemci v naplánovaném čase.

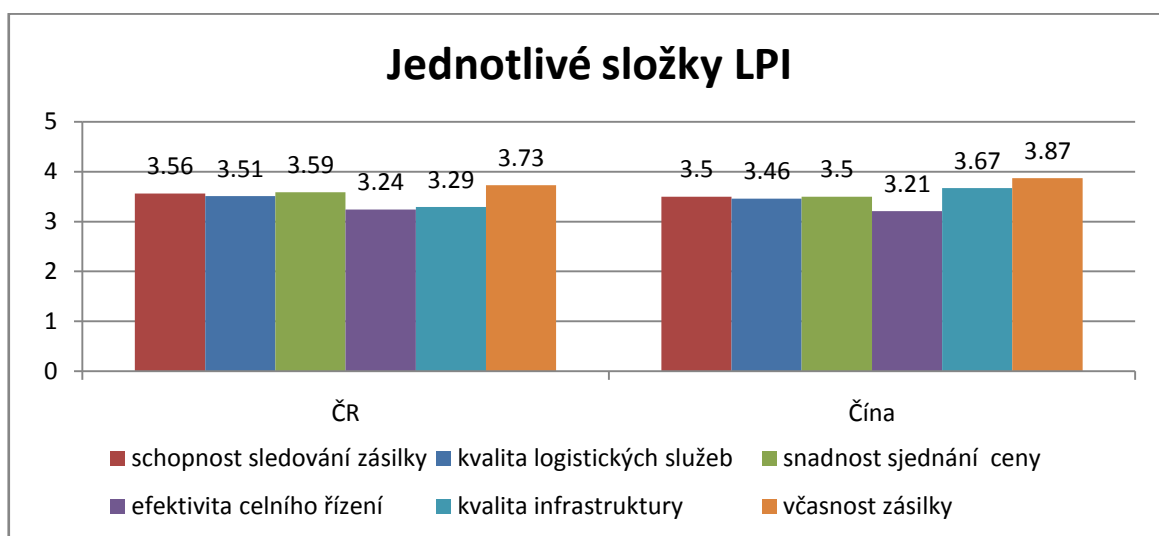


Obr. 14 Index logistické náročnosti (LPI) za rok 2014

Zdroj: World Bank

Průměrná hodnota indexu ve světovém měřítku je 2,9, což je pouze lepší průměr. Pokud se podíváme pouze na členské státy Evropské unie, dosahuje skóre hodnoty 3,6. Výše uvedený graf znázorňuje index logistické náročnosti ve vybraných zemích za rok 2014. Na první pohled je zřejmé, že všechny zařazené země jsou nad hodnotou světového průměru indexu. Nejnižší skóre ze zobrazených zemí má Slovensko. Hodnota indexu České republiky, Číny i Polska je shodná a to 3,5. Toto skóre je tedy pouze o desetinu nižší než průměr členských států EU a lze ho tedy považovat za uspokojivé. Nejlepších výsledků dosahuje Německo, kde dosahuje index logistické náročnosti hodnoty 4,1.

Nyní se ještě podíváme na jednotlivé oblasti indexu pro lepší náhled na rozložení jednotlivých složek, neboť celkový index je průměrem všech šesti oblastí. Zastoupení jednotlivých oblastí bude znázorněno již pouze pro Českou republiku a Čínu.



Obr. 15 Rozložení jednotlivých složek LPI za rok 2014

Zdroj: World Bank

Z výše uvedeného grafu lze podrobněji vidět zastoupení jednotlivých složek indexu logistických služeb. I přestože Česká republika i Čína dosahují stejného skóre v celkovém průměru, samotné složky jsou lehce rozdílné. Úroveň logistiky je v České republice nejlépe hodnocena v oblasti včasnosti zásilky. Celkový průměr snižuje oblast efektivitu celního řízení a kvalita infrastruktury. Pokud se blíže podíváme na hodnoty jednotlivých složek u Číny, nejnižší hodnotu má také efektivita celního řízení jako tomu je u ČR. Na rozdíl od České republiky však dosahuje kvalita infrastruktury lepšího skóre, i když nejvyšší hodnocení dosahuje Čína také v oblasti včasnosti zásilky jako Česká republika.

5 Regresní analýza

V následující části bude provedena regresní analýza závislosti vývozu jednotlivých komodit České republiky a Číny na spotřebě komodit v těchto zemích, a také na vybraných překážkách zahraničního obchodu. Pro sestavení ekonometrického modelu bude využito nástrojů regresní analýzy. Sestavení gravitační rovnice vychází z předpokladů gravitačních modelů, které dosahují velmi dobrých výsledků na základě empirických pozorování pro hodnocení vztahů zahraničního obchodu jednotlivých zemí.

V této práci bude použita následující obecná gravitační rovnice ve zvolené funkční formě:

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 \ln(X_2) + \beta_3 \ln(X_3) + \varepsilon_{ij}$$

Kde Y_{ij} značí vysvětlovanou proměnnou a X_1, X_2, X_3 vysvětlující proměnné. Parametr β_0 označuje úroňovou konstantu, která vyjadřuje hodnotu vysvětlované proměnné Y_{ij} , pokud by všechny ostatní proměnné nabývaly hodnoty nula. Jednotlivé parametry jsou $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ a ε_{ij} značí stochastický chybový člen, který nelze funkčně vyjádřit.

V tomto modelu budou jako vysvětlované proměnné použity hodnoty exportu u jednotlivých skupin komodit České republiky a Číny vyjádřeny v mil. USD. Jako vysvětlující proměnné byly zvoleny spotřeba daných skupin komodit v České republice a v Číně v mil. USD, dále dokumenty potřebné pro vývoz z České republiky a z Číny a průměrné celní sazby pro základní a vyrobené zboží. Cílem této analýzy bude určit, zda mají výše uvedené vysvětlující proměnné vliv na velikost vývozu České republiky a Číny či nikoliv.

Model regresní analýzy a veškeré výpočty budou provedeny pomocí statistického programu Gretl. K sestavení regresního modelu budou použita sekundární data.

Hodnoty vývozu a spotřeby jednotlivých skupin komodit České republiky a Číny v mil. USD jsou získány ze Světové databáze vstupů a výstupů (WIOD). Počty dokumentů potřebných pro vývoz zboží z jednotlivých zemí jsou zjištěny z databáze Doing Business a průměrné celní sazby zboží jsou získány z databáze Světové banky. Veškerá data se vztahují k roku 2011 a jedná se tedy o průřezová data. Data jsou shromážděna k roku 2011, neboť databáze WIOD, která byla použita pro stěžejní data, bohužel už nevydala údaje pro další roky.

Nyní máme shromážděny veškerá data potřebná k analýze. Ještě než přejdeme ke kvantifikaci, tedy vyčíslení, modelu je potřeba si stanovit předpokládaná znaménka regresních koeficientů.

Tab. 7 Předpokládaná znaménka regresních koeficientů

Parametr	Předpokládané znaménko
β_0 Konstanta	-
β_1 Spotřeba	+
β_2 Dokumenty pro export	-
β_3 Clo	-

U parametru β_0 , který vyjadřuje úroňovou konstantu, můžeme očekávat záporné znaménko, neboť při nulové spotřebě a nulových hodnotách ostatních proměnných můžeme očekávat, že se sníží export do dané země. Nárůst spotřeby zboží bude mít jistě pozitivní dopad na hodnoty exportu, tedy u parametru β_1 předpokládáme kladné znaménko. Záporné znaménko můžeme očekávat u proměnné, která vyjadřuje počet dokumentů nutných pro export a také u proměnné vyjadřující celní sazby. Vyšší potřeba dokumentů totiž zvyšuje administrativní zatížení, čímž se i zvyšují časové nároky a náklady na zahraniční obchod. Stejně tak i celní sazby mají negativní dopad na obchodování.

Nyní, když máme již určena předpokládaná znaménka regresních koeficientů, můžeme přejít k samotné kvantifikaci modelu. Kvantifikace modelu, tedy vyčíslení koeficientů regresního modelu, bude provedena pomocí metody nejmenších čtverců OLS. V následující tabulce jsou zobrazeny výsledky a v příloze A je uveden obrázek modelu regresní analýzy přímo z programu Gretl.

Tab. 8 Výsledky regresní analýzy

Proměnná	Koeficient	Střední chyba	t-statistika	p-hodnota	
const	-187,589	78,4085	-2,392	0,0257	**
spotreba	1,06010	0,00702531	150,9	1,14e-034	***
l_dok_ex	96,0320	37,3195	2,573	0,0173	**
l_clo	67,9995	22,7811	2,985	0,0068	***
$n = 26 \quad R^2 = 0,999 \quad R_{adj}^2 = 0,998$					

Zdroj: Gretl

Jelikož všechny proměnné jsou významné, můžeme je tedy ponechat v modelu a přejdeme k sestavení rovnice:

$$\hat{Y} = -187,59 + 1,06\text{spotreba} + 96,03\ln_dok_ex + 67,99\ln_clo$$

(78,41) (0,007) (37,32) (22,78)

Dále přejdeme k verifikaci modelu, která ve třech etapách ověřuje vhodnost a použitelnost modelu. Jako první bude provedena ekonomická verifikace, pomocí níž dojde k porovnání očekávaných a skutečných znamének jednotlivých parametrů. Parametry β_0 a β_1 splňují očekávání. Při nulové spotřebě a nulové hodnotě

zbývajících proměnných klesne export do země obchodního partnera o 187 mil. USD, neboť po zboží nebude poptávka. Zvýší-li se spotřeba dováženého zboží o 1 procentní bod, můžeme očekávat zvýšení exportu do země o 1,06 procentních bodů. Znaménka proměnných, které vyjadřují počet dokumentů potřebných pro export do země partnera a výši celních sazeb však nesplňují předem daná očekávání. Obě proměnné vykazují kladné hodnoty. Zvýšení dokumentů k exportu totiž nemusí přímo znamenat okamžité snížení exportu z dané země, sice dojde ke zvýšení administrativních požadavků, ale dokumenty potřebné pro export nejsou jedinou bariérou obchodu. Tento růst je tedy způsoben jinými faktory, které nejsou zahrnuty v modelu. Naopak celní sazby již nejsou tak velkou bariérou jako v minulosti, neboť význam cla dlouhodobě klesá, jako již bylo několikrát v práci zmíněno. Proto tato proměnná nevykazuje v modelu zápornou hodnotu, jak bylo očekáváno.

Po ekonomické verifikaci následuje statistická verifikace. Ta ověřuje významnost jednotlivých proměnných i celého ekonometrického modelu. Vypočtené testové statistiky jednotlivých parametrů zobrazené v tabulce č. 8 vykazují nižší hodnoty než zvolená hladina významnosti $\alpha = 0,05$, proto všechny proměnné považujeme za statisticky významné. Testování významnosti modelu jako celku bude provedeno pomocí F-testu. P-hodnota F-testu činí $9,90e-34$, jedná se tedy o velmi malou hodnotu, která je opět nižší než stanovená hladina významnosti a model tak vychází jako statisticky významný.

Součástí statistické verifikace je také vyčíslení koeficientu determinace. Ten vyjadřuje kvalitu popisu dat regresním modelem. Klasický koeficient determinace však nebere v úvahu přidání nevýznamné proměnné do modelu, proto je využíván spíše adjustovaný koeficient determinace, který tuto chybu zohledňuje. Zde vyšla hodnota adjustovaného koeficientu determinace 0,998. Daný model tedy vysvětluje 99,8 % variability vysvětlované proměnné.

Poslední částí verifikace modelu je ekonometrická verifikace, která spočívá v ověřování různých podmínek pro splnění předpokladů modelu. Výsledky jsou shrnuty v následující tabulce.

Tab. 9 Výsledky ekonometrické verifikace

Test	Statistika	p-hodnota
LM test (mocniny)	3,31189	0,190912
LM test (logaritmy)	3,38548	0,184015
RESET test	1,17676	0,329
Whiteův test	9,76063	0,202549
Chí-kvadrát test normality	7,02632	0,029803

Zdroj: Gretl

Pomocí LM testů a RESET testu ověřujeme, zda je model správně specifikován. U všech těchto testů vyšla p-hodnota vyšší než stanovená hladina významnosti ($\alpha = 0,05$), proto můžeme model považovat za správně specifikovaný. Dalším testem

je Whiteův test, který ověřuje výskyt heteroskedasticity chybového členu. P-hodnota u tohoto testu je opět vyšší než zvolená hladina významnosti testů, proto můžeme říci, že se zde heteroskedasticita chybového členu nevyskytuje. Posledním testem je Chí-kvadrát test, který určuje, zda má chybový člen normální rozdělení. V tomto případě je p-hodnota menší než stanovená hladina významnosti a chybový člen tedy nemá normální rozdělení. Graf testu je zobrazen i na obrázku v příloze C. Tento výsledek testu je způsoben hned několika faktory. Jak jsem již zmínila výše, hodnota adjustovaného koeficientu determinace vyšla velmi vysoká, 99,8 % variability modelu bylo vysvětleno, proto v reziduální složce zbylo velmi málo k ověření normality rozdělení chybového členu. Dalším důvodem může být výskyt extrémů v hodnotách, což je zobrazeno v příloze B na grafu skutečných a vyrovnaných hodnot modelu. Příčinou je že, hodnoty exportu ČR i Číny vykazují velmi vysoké hodnoty u strojů a dopravních prostředků, jak je i zobrazeno v komoditní struktuře obou států. Odstranění těchto hodnot by však zkreslilo celkový model, proto byly extrémy v modelu ponechány. Lze přihlídnout i k tomu, že pokud by byla zvolena hladina významnosti pouze $\alpha = 0,01$, chybový člen by splňoval požadavky normálního rozdělení.

Závěrem je možné shrnout, že odhadnutý model je správně specifikován a chybový člen není postižen heteroskedasticitou. Nebyla však potvrzena normalita rozdělení, tudíž OLS odhady parametrů jsou BLUE, tedy maximálně vydatné nestranné odhady parametrů.

6 Diskuze

Obchodní bariéry v zahraničním obchodě jsou velmi širokým pojmem. Původní význam tarifních překážek, tedy především cla, v posledních letech však velmi klesá. To je dáno především postupnou liberalizací obchodu a také faktem, že celní sazby snižují konkurenceschopnost obchodovaného zboží.

Naopak netarifní bariéry obchodu jsou stále více diskutovaným tématem. Pozitivní stránkou těchto bariér je větší možnost ochrany zboží a jeho výrobců. Netarifních opatření je však velké množství, a často představují mnohem větší omezení než bariéry tarifní. A to především z toho důvodu, že jsou obtížně kvantifikovatelné a nelze jejich dopady předem finančně vyčíslit. I přesto představují netarifní bariéry lepší způsob ochrany mezinárodních obchodů.

Velkým problémem při hodnocení vlivu dopadů obchodních bariér je dostupnost dat. Bohužel ani světové databáze nedisponují veškerými daty, s čímž jsem se setkala i v této práci. U některých ukazatelů např. v databázi Světové banky jsou vynechané roky (World Bank 2016) nebo databáze přestaly výstupy od určitého roku úplně vydávat, s čímž jsem se setkala u databáze WIOD (World input-output database 2015). Časté jsou také změny metodiky sběru dat, která proběhla u databáze Doing business v roce 2015 a některé země nově data nevykazují, blíže viz Doing business (2015). Také může být problémem uzavření nové dohody, která se týká výhod či nevýhod v mezinárodním obchodě mezi několika státy či integračním seskupením. Problémem je také účast v různých průzkumech, neboť státy se zapojují do těchto výzkumů různě a získané informace neposkytují tedy plnohodnotné výsledky kvůli zapojení pouze omezeného počtu respondentů. Zde se jedná např. o ukazatele WEF (zatížení celními procedurami) a LPI (index logistické náročnosti), které nalezneme také v databázi Světové banky (World Bank 2016).

Vliv překážek zahraničního obchodu a zkoumání jejich dopadů velmi dobře popisuje gravitační model, který byl využit pro analýzu bariér i v této práci. Gravitační modely jsou již běžně používaným nástrojem a obecně dosahují velmi dobrých výsledků. Oblíbenost těchto modelů je způsobena především potřebou znát obchodní toky v mezinárodním obchodě, neboť představují klíčový prvek ve všech ekonomických vztazích. Pro gravitační modely byly již pomocí několika výzkumů vytvořeny také standardní postupy, které se používají k řešení. Problémem je však dostupnost relevantních dat a možnost výskytu trojice chyb (Baldwin 2006, s. 1). V modelu, který byl proveden v této práci, došlo k výskytu bronzové chyby, ale jak již bylo řečeno v metodice práce, zavedení časové proměnné pro opravu chyby by nemělo u průřezových dat význam.

Zahraníční obchod České republiky v posledních letech vykazuje historicky nejvyšší hodnoty, jak je i zobrazeno výše v této práci. Zejména vývoz přepsal v roce 2015 dosavadní rekordy a objem vývozu se stal historicky nejvyšším, což zvýšilo konkurenceschopnost českých firem především na evropských zahraničních trzích. Zahraníční obchod s Čínou také dosahuje vysokých hodnot. V roce 2014 došlo

k restartu vzájemných obchodních styků České republiky s Čínou, což se promítlo v oživení obchodních vztahů. Objem dovozu zboží z Číny představuje dlouhodobě vysoké hodnoty, ale i hodnoty exportu z České republiky mírně stoupají. Hlavní položkou vývozu ČR do Číny jsou stroje a dopravní prostředky, a to zejména osobní automobily a jejich součásti. Rozvoj vzájemných vztahů České republiky a Číny má i v budoucnosti pokračovat pomocí nových dohod pro rozvoj obchodní spolupráce. Je tedy možné předpokládat postupné zvyšování objemu vyvezeného zboží právě do Číny (Ministerstvo průmyslu a obchodu 2016, s. 3-9).

7 Závěr

Hlavním cílem této bakalářské práce byla identifikace dopadů obchodních bariér v mezinárodním obchodě mezi Českou republikou a Čínou. K dosažení tohoto cíle bylo zapotřebí splnění dílčích cílů. Prvním dílčím cílem byla identifikace struktury a vývoje zahraničního obchodu obou zemí a druhým dílčím cílem byla ekonometrická analýza, která zkoumala vliv obchodních překážek na zahraniční obchod mezi Českou republikou a Čínou.

Česká republika se řadí v míře otevřenosti mezi přední země Evropské unie, neboť ČR vykazuje míru otevřenosti až za 80 %. Tento fakt značí velkou závislost na zahraničním obchodě. Dlouhodobě Česká republika zaznamenává růst objemu zahraničního obchodu. Dokonce v roce 2015 byl objem těchto obchodů historicky nejvyšší.

Co se týče teritoriální struktury, hlavními obchodními partnery České republiky jsou již dlouhodobě členské státy EU. Klíčovým partnerem je pro nás Německo, které se v roce 2015 podílelo na celkovém dovozu 26,1 % a na vývozu 32,3 %. Dalším velkým partnerem ČR na dovozu je Polsko, kde podíl v roce 2015 činil 7,9 %. Export často putuje z České republiky na Slovensko, kam podíl z celku činil 9 % v roce 2015. Hlavním mimounijním partnerem České republiky je Čína, a to především u dovozu, kde podíl v roce 2015 činil 13,4 %.

Při detailnějším pohledu na komoditní strukturu je zřejmé největší zastoupení sekce 7 (stroje a dopravní prostředky), poté sekce 6 (tržní výrobky). Větších hodnot v porovnání s ostatními skupinami také dosahují chemikálie (sekce 5) a průmyslové spotřební zboží (sekce 8). Komoditní struktura obchodů České republiky s Čínou je převážně také takto zastoupena.

Obchodní bariéry v mezinárodním obchodě jsou děleny na tarifní a netarifní. V této práci je pozornost zaměřena především na ty netarifní, neboť jsou v současné době liberalizace obchodu stále více používána a clo, jako základní tarifní bariéra, ztrácí svůj původní význam. U netarifních bariér je pozornost zaměřena především na ty bariéry, pro které bylo možné sehnat relevantní data.

Na závěr byla provedena regresní analýza, kde byla zkoumána závislost vývozu České republiky a Číny na spotřebě vybraných skupin komodit a na dalších proměnných, které ovlivňují zahraniční obchod. Model vychází z obecně velmi oblíbeného gravitačního modelu. Všechny použité proměnné vyšly statisticky významné a byly tedy v modelu ponechány. Model vysvětlil 99,8 % variability závislé proměnné, tedy exportu ČR a Číny. Právě i kvůli vysokému koeficientu determinace došlo při provedení verifikace modelu ke zjištění, že chybový člen nemá normální rozdělení. To je také způsobeno odlehlými hodnotami v modelu. Odhady OLS parametrů jsou BLUE, tedy maximálně vydatné a nestranné.

I přesto, že se v zahraničním obchodě vyskytuje řada překážek, nedochází až k takovému omezení obchodů, které by působilo větší problémy. Ačkoliv překonávání bariér obchodu způsobuje vyšší náklady, firmám se stále vyplácí obchodovat se

zahraničními subjekty. Tento fakt lze vidět i na příkladu České republiky, neboť objem obchodů se dlouhodobě zvyšuje.

Pokud jde o zahraniční obchod České republiky s Čínou, zde zůstává dlouhodobě pasivní obchodní bilance, ale hodnoty exportu českého zboží do Číny pomalu stoupají. České firmy tedy úspěšně nacházejí své místo i na čínském trhu. Pro Českou republiku je důležité navazovat obchodní vztahy i s mimounijními státy. Vysoká závislost České republiky na státech Evropské unie je totiž často kritizována.

8 Literatura

- ADAMEC, Václav a Luboš STŘELEČ. *Ekonometrie I: cvičebnice*. Vyd. 1. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2013. ISBN 978-80-7375-706-9.
- ADAMEC, Václav, Luboš STŘELEČ a David HAMPEL. *Ekonometrie I: učební text*. Vyd. 1. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2013. ISBN 978-80-7375-703-8.
- BALDWIN, R. a D. TAGLIONI. *Gravityfordummies and dummiesforgravityequations* [online]. [WorkingPaper No. 12516]. Cambridge (MA): NBER, 2006, 1-31 [cit. 2016-04-15]. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w12516>.
- BENEŠ, V. *Zahraniční obchod: [příručka pro obchodní praxi]*. 1. vyd. Praha: Grada, 2004, 328 s. ISBN 80-247-0558-3.
- BUBÁKOVÁ, Petra. Gravitační model mezinárodní směny, jeho proměnné, předpoklady, problémy a aplikace. *Acta OeconomicaPragensia* [online]. 2013, 2013(2), 3-24 [cit. 2016-03-03]. DOI: 10.18267/j.aop.396. ISSN 0572-3043. Dostupné z: <http://www.vse.cz/aop/396>
- CIHELKOVÁ, E. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2003, xxxii, 709 s. ISBN 80-7179-804-5.
- ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Databáze zahraničního obchodu* [online]. 2012 [cit. 2016-03-04]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/domov>.
- ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Zahraniční obchod se zbožím - přeshraniční pojetí - časové řady* [online]. 2015 [cit. 2016-03-04]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/vzoph_cr.
- DOING BUSINESS. *Customqueryresults Czech republic* [online]. 2016 [cit. 2016-03-25]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/czech-republic>.
- DOING BUSINESS. *CustomqueryresultsGermany* [online]. 2016 [cit. 2016-03-25]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/germany>.
- DOING BUSINESS. *CustomqueryresultsChina* [online]. 2016 [cit. 2016-03-25]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/china>.
- DOING BUSINESS. *CustomqueryresultsPoland* [online]. 2016 [cit. 2016-03-25]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/poland>.
- DOING BUSINESS. *CustomqueryresultsSlovakrepublic* [online]. 2016 [cit. 2016-03-25]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/Slovakia>.
- DOING BUSINESS. *MethodologyforTradingacrossborders* [online]. 2015 [cit. 2016-05-08]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/methodology/trading-across-borders>
- EUROSTAT. *Exportsofgoods and services in % of GDP. Exports and imports by memberstatesofthe EU/thirdcountries*. [online]. 2015 [cit. 2016-03-08]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tet00003&plugin=1>.

- FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945-2008)*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2009, xix, 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.
- JENÍČEK, V. *The role of foreign trade and its effects*. *Agricultural Economics* [online]. 2009, 2009(5), 211-220 [cit. 2016-03-03]. Dostupné z: <http://agriculturejournals.cz/publicFiles/06929.pdf>.
- KALÍNSKÁ, E. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 228 s. ISBN 978-80-247-3396-8.
- KRUGMAN, P. R a M. OBSTFELD. *International economics: theory & policy*. 8. ed., Pearson internat. ed. Boston, Mass. [u.a.]: Pearson/Addison-Wesley, 2009, XXVIII, 706 S. ISBN 0-321-55398-5.
- MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2007, 242 s. ISBN 978-80-247-1590-2.
- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Koncepce a strategie: Exportní strategie České republiky pro období 2006-2010* [online]. 2008 [cit. 2016-03-23]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument52127.html>.
- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Koncepce a strategie: Zpráva o plnění Exportní strategie České republiky za rok 2014* [online]. 2015 [cit. 2016-03-18]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument158052.html>.
- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Koncepce a strategie: Zpráva o plnění Exportní strategie České republiky za rok 2015* [online]. 2016 [cit. 2016-05-02]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument172263.html>.
- MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ. *Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR* [online]. 2015 [cit. 2016-03-21]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/ekonomika/cz/servis_exporterum/teritorialni_informace/-mzv-publish-cz-encyklopedie_statu-asie-cina-ekonomika-ekonomicka_charakteristika_zeme.html.
- OECD. *Glossary of Statistical Terms: Standard international trade classification (SITC)* [online]. 2011 [cit. 2016-03-16]. Dostupné z: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2466>.
- ROJÍČEK, M. *Konkurenceschopnost obchodu ČR v procesu globalizace*. *Politická ekonomie* [online]. 2010, 2010(2), 147-165 [cit. 2016-03-03]. DOI: 10.18267/j.polek.724. ISSN 0032-3233. Dostupné z: <http://www.vse.cz/polek/724>.
- SVATOŠ, M. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
- ŠTĚRBOVÁ, L. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 364 s. ISBN 978-80-247-4694-4.
- UNCTAD. *Classification of non-tariff measures* [online]. 2012. [cit. 2016-03-03]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf.
- WORLD BANK. *Doing business 2014: smarter regulations for small and medium-size enterprises*. Washington, D.C.: International Finance Corporation, 2013. *Doing business*. ISBN 978-0-8213-9983-5.

- WORLD BANK. *Burdenofcustomsprocedure, WEF (1=extremelyinefficient to 7=extremelyefficient): Data, Graph* [online]. 2016 [cit. 2016-03-24]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/IQ.WEF.CUST.XQ/countries/CN-CZ-DE-SK-PL?display=graph>.
- WORLD BANK. *Countries. ChinaOverview* [online]. 2015 [cit. 2016-03-20]. Dostupné z: <http://www.worldbank.org/en/country/china/overview>.
- WORLD BANK. *GDP growth (annual %): Data, Graph* [online]. 2016 [cit. 2016-03-20]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries/CN-CZ?display=graph>.
- WORLD BANK. *Logistics performance index: Overall (1=low to 5=high): Data, Graph* [online]. 2016 [cit. 2016-03-24]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/LP.LPI.OVRL.XQ/countries/CZ-CN-SK-DE-PL?display=graph>.
- WORLD BANK. *Tarifftrate, most favorednation, weightedmean, allproducts (%): Data, Graph* [online]. 2016 [cit. 2016-03-20]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.FN.ZS/countries/CN-CZ?display=graph>.
- WORLD BANK. *Tarifftrate, most favorednation, weightedmean, manufacturedproducts (%): Data, Graph*[online]. 2016 [cit. 2016-04-28]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MANF.WM.FN.ZS/countries/CZ-CN?display=graph>.
- WORLD BANK. *Tarifftrate, most favorednation, weightedmean, primaryproducts (%): Data, Graph*[online]. 2016 [cit. 2016-04-28]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.TCOM.WM.FN.ZS/countries/CN-CZ?display=graph>.
- WORLD INPUT-OUTPUT DATABASE. *Data: World Input-Output Tables* [online]. 2015 [cit. 2016-04-28]. Dostupné z: http://www.wiod.org/protected3/data/update_sep12/wiot/wiot11_row_sep12.xlsx.

Přílohy

A Model regresní analýzy

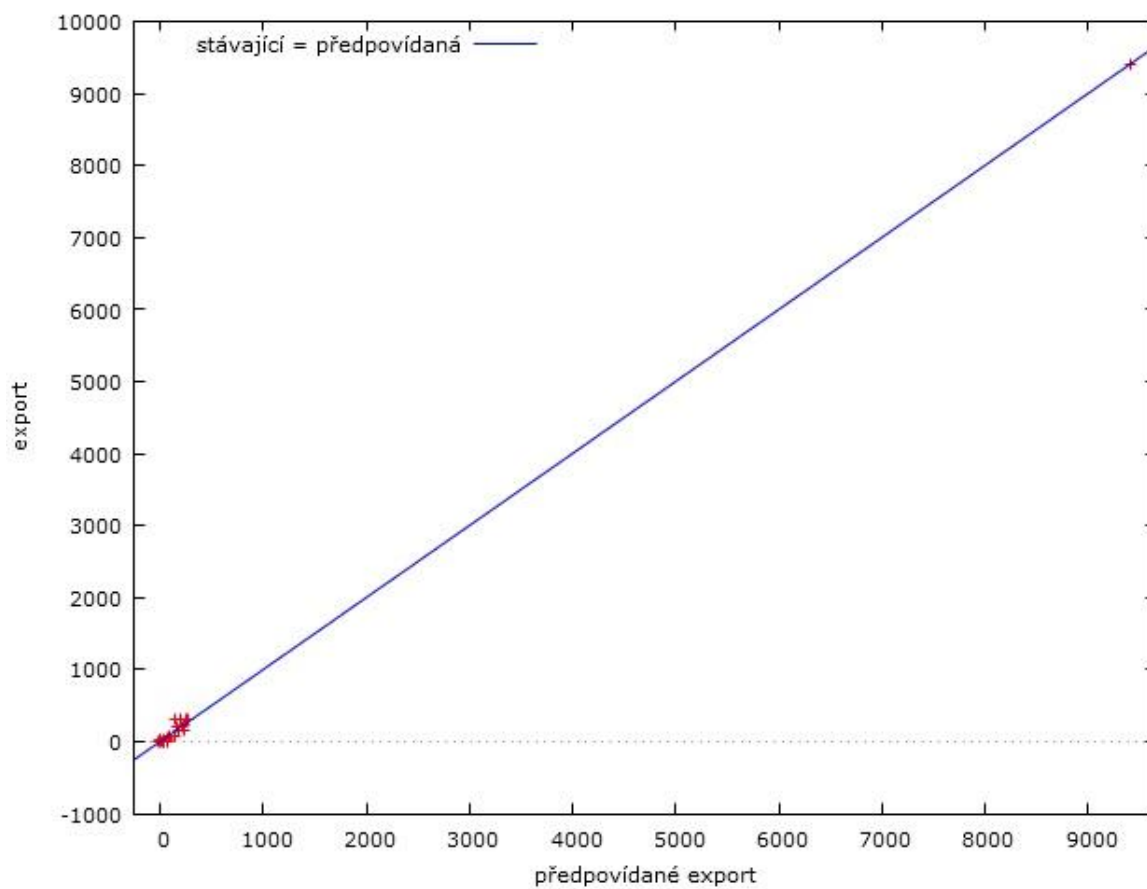
Model 1: OLS, za použití pozorování 1-26
Závisle proměnná: export

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-187,589	78,4085	-2,392	0,0257	**
spotreba	1,06010	0,00702531	150,9	1,14e-034	***
l_dok_ex	96,0320	37,3195	2,573	0,0173	**
l_clo	67,9995	22,7811	2,985	0,0068	***
Střední hodnota závisle proměnné			460,2855		
Sm. odchylka závisle proměnné			1828,681		
Součet čtverců reziduí			73861,84		
Sm. chyba regrese			57,94270		
Koeficient determinace			0,999117		
Adjustovaný koeficient determinace			0,998996		
F(3, 22)			8293,028		
P-hodnota (F)			9,90e-34		
Logaritmus věrohodnosti			-140,2665		
Akaikovo kritérium			288,5330		
Schwarzovo kritérium			293,5654		
Hannan-Quinnovo kritérium			289,9822		

zde je poznámka o zkratkách statistik modelu

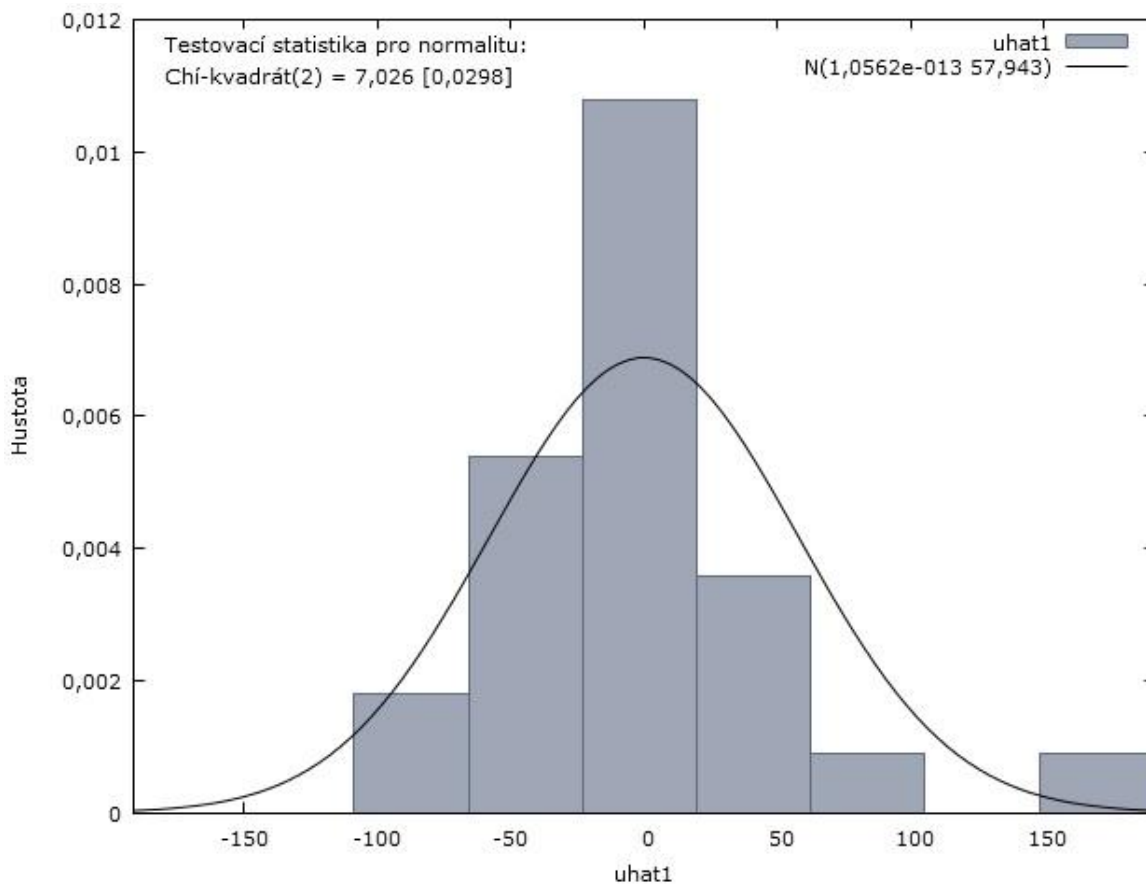
Obr. 16 Model regresní analýzy
Zdroj: Gretl

B Graf skutečných a vyrovnaných hodnot



Obr. 17 Graf skutečných a vyrovnaných hodnot
Zdroj: Gretl

C Graf normality rozdělení



Obr. 18 Graf normality rozdělení
Zdroj: Gretl