

Preferenční obchodní dohody jako nástroj společné zahraniční politiky EU

Diplomová práce

Studijní program:

N0311A050009 Hospodářská politika v globálním prostředí

Autor práce:

Bc. Daniel Císař

Vedoucí práce:

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
Katedra ekonomie





Zadání diplomové práce

Preferenční obchodní dohody jako nástroj společné zahraniční politiky EU

Jméno a příjmení: **Bc. Daniel Císař**
Osobní číslo: E19000245
Studijní program: N0311A050009 Hospodářská politika v globálním prostředí
Zadávací katedra: Katedra ekonomie
Akademický rok: **2020/2021**

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných předpokladů.
2. Teorie, definice a význam mezinárodní konkurenceschopnosti.
3. Vývoj preferenčních obchodních dohod v rámci společné zahraniční politiky EU.
4. Posouzení vlivu preferenčních obchodních dohod na konkurenceschopnost EU.
5. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných předpokladů.

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

65 normostran
tištěná/elektronická
Čeština



Seznam odborné literatury:

- KOCOUREK, Aleš. 2019. *Posouzení dopadů nové generace dohod Evropské unie o volném obchodu*. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7494-499-4.
- KOCOUREK, Aleš and Jana ŠIMANOVÁ. 2017. *Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European union and Its Member States: Assessing Impacts on the Czech Economy*. Liberec: Technical University of Liberec. ISBN 978-80-7494-381-2.
- KRUGMAN, Paul R., Maurice OBSTFELD a Marc J. MELITZ. 2015. *International Economics: Theory and Policy*. 10th edition. Boston: Pearson Education, The Pearson series in economics. ISBN 978-1-292-01955-0.
- MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4874-0.
- PROQUEST. 2020. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>.

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

Vedoucí práce: doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
Katedra ekonomie

Datum zadání práce: 1. listopadu 2020
Předpokládaný termín odevzdání: 31. srpna 2022

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

L.S.

prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.
vedoucí katedry

V Liberci dne 1. listopadu 2020

Prohlášení

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

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

25. července 2022

Bc. Daniel Císař

Anotace

Diplomová práce se věnuje vlivu třech preferenčních obchodních dohod na konkurenceschopnost Evropské unie. Cílem práce je posoudit vliv preferenčních obchodních dohod mezi Jižní Koreou, Kanadou, Japonskem a Evropskou unií na konkurenceschopnost EU. První kapitola vysvětluje historický kontext společné obchodní politiky EU, rozdělení mezinárodních dohod a jejich vyjednávání, charakterizuje tři vybrané dohody a provádí jejich základní obsahovou analýzu. Metodická část definuje pojem konkurenceschopnost, vybírá vhodné indikátory pro měření konkurenceschopnosti a popisuje, jak bude v rámci této práce zkoumán vliv dohod na konkurenceschopnost Evropské unie. Další kapitoly posuzují dopady vybraných dohod na konkurenceschopnost v užším a v širším pojetí a naznačují, že dopady dohod jsou spíše smíšené. V užším pojetí konkurenceschopnosti převládají spíše negativní dopady, v širším pojetí konkurenceschopnosti jsou znát mírné pozitivní vlivy dohod nové generace na konkurenceschopnost EU a jejich členských států. Zejména u dohod s Kanadou a Japonskem je ale potřeba ještě na spolehlivé projevy dopadů několik let počkat.

Klíčová slova

Evropská unie, export, konkurenceschopnost, Japonsko, Jižní Korea, Kanada, zahraniční obchod, společná obchodní politika.

Annotation

The thesis focuses on the impact of three preferential trade agreements on the competitiveness of the European Union. The aim of the thesis is to assess the impact of preferential trade agreements between South Korea, Canada, Japan and the European Union on the competitiveness of the EU. The first chapter explains the historical context of the EU's common trade policy, the classification of international agreements and their negotiation, characterises the three selected agreements and conducts their basic content analysis. The methodological section defines the concept of competitiveness, selects appropriate indicators for measuring competitiveness and describes how the impact of the agreements on the competitiveness of the European Union will be examined in the context of this thesis. The following chapters assess the competitiveness impacts of the selected agreements in a narrower and a broader sense and suggest that the impacts of the agreements are rather mixed. In the narrower concept of competitiveness, the negative impacts are more prevalent, while in the broader concept of competitiveness, there are moderate positive effects of the new generation of agreements on the competitiveness of the EU and its Member States. However, especially for the agreements with Canada and Japan, we still need to wait for several years for reliable evidence of impacts.

Key Words

European Union, export, competitiveness, Japan, South Korea, Canada, international trade, common trade policy.

Obsah

Seznam tabulek	10
Seznam obrázků.....	10
Seznam zkratk.....	11
Úvod.....	13
1. Společná obchodní politika EU.....	15
1.1 Historický kontext	15
1.2 Mezinárodní obchodní dohody Evropské unie	19
1.2.1 Dohoda o volném obchodu s Jižní Koreou	24
1.2.2 Komplexní hospodářská a obchodní dohoda mezi EU a Kanadou	26
1.2.3 Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU s Japonskem	28
1.2.4 Přehled klíčových ujednání vybraných dohod nové generace	30
2. Metodika posuzování dopadů na konkurenceschopnost	39
2.1 Úzké pojetí konkurenceschopnosti.....	41
2.1.1 Data	42
2.2 Široké pojetí konkurenceschopnosti	44
2.2.1 Data	45
2.3 Posuzování dopadů obchodních dohod na konkurenceschopnost.....	47
3. Dopady vybraných obchodních dohod nové generace na konkurenceschopnost EU v užším pojetí.....	49
3.1.1 Vliv dohody o volném obchodu s Jižní Koreou na konkurenceschopnost EU	49
3.1.2 Vliv dohody o volném obchodu s Kanadou na konkurenceschopnost EU	54
3.1.3 Vliv dohody o volném obchodu s Japonskem na konkurenceschopnost EU	60
4. Dopady vybraných obchodních dohod nové generace na konkurenceschopnost EU v širším pojetí.....	67
Závěr	73
Seznam použité literatury	76
Seznam příloh	84

Seznam tabulek

Tabulka 1: Vyjednávání dohod o volném obchodu v jednotlivých krocích.....	21
Tabulka 2: Struktura a klíčová ujednání vybraných dohod nové generace	31
Tabulka 3: Struktura indexu globální konkurenceschopnosti GCI 4.0	45
Tabulka 4: Časový průběh vyjednávání vybraných obchodních dohod nové generace.....	49

Seznam obrázků

Obrázek 1: Obchod se zbožím a službami mezi EU27 a Jižní Koreou.....	49
Obrázek 2: Obchod se zbožím a službami mezi Německem a Jižní Koreou.....	50
Obrázek 3: Vývoj RSCA při exportech do Jižní Koreje v letech 1996–2020	51
Obrázek 4: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy EU27 do Jižní Koreje.....	52
Obrázek 5: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy Německa do Jižní Koreje	54
Obrázek 6: Obchod se zbožím a službami mezi EU27 a Kanadou.....	55
Obrázek 7: Obchod se zbožím a službami mezi Irskem a Kanadou	55
Obrázek 8: Vývoj RSCA při exportech do Kanady v letech 1996–2020.....	57
Obrázek 9: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy EU27 do Kanady	58
Obrázek 10: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy Irska do Kanady.....	60
Obrázek 11: Obchod se zbožím a službami mezi EU27 a Japonskem.....	61
Obrázek 12: Obchod se zbožím a službami mezi Finskem a Japonskem	62
Obrázek 13: Vývoj RSCA při exportech do Japonska v letech 1996–2020.....	63
Obrázek 14: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy EU27 do Japonska	64
Obrázek 15: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy Finska do Japonska	65
Obrázek 16: Vývoj GCI v letech 2007–2020	67
Obrázek 17: Trendová analýza GCI.....	69
Obrázek 18: Trendová analýza GCI.A – přívětivé prostředí	70
Obrázek 19: Trendová analýza GCI.C – trhy	71

Seznam zkratek

CETA	Komplexní hospodářská a obchodní dohoda mezi Kanadou a Evropskou unií (<i>Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union</i>)
COVID-19	<i>Coronavirus disease 2019</i>
EHS	Evropské hospodářské společenství
EPA	Dohoda o hospodářském partnerství (<i>Economic Partnership Agreement</i>)
ESUO	Evropské společenství uhlí a oceli
EU	Evropská unie (<i>European Union</i>)
EU27	Evropská sedmadvacítka, 27 členských států Evropské unie
EUJEP	Dohoda o volném obchodu mezi EU a Japonskem (<i>EU-Japan Economic Partnership Agreement</i>)
EUKFTA	Dohoda o volném obchodu mezi EU a Jižní Koreou (<i>EU-Korea Free Trade Agreement</i>)
EURATOM	Evropské společenství pro atomovou energii
GATS	Všeobecná dohoda o obchodu službami (<i>General Agreement on Trade in Services</i>)
GCI	Index globální konkurenceschopnosti (<i>Global Competitiveness Index</i>)
GCR	Zpráva o globální konkurenceschopnosti (<i>Global Competitiveness Report</i>)
GDP	hrubý domácí produkt (<i>Gross Domestic Product</i>)
GLP	Správná laboratorní praxe (<i>Good laboratory practise</i>)
ICT	informační a komunikační technologie (<i>Information and Communication Technologies</i>)
IDB	Integrovaná datová základna Světové obchodní organizace (<i>WTO's Integrated Data Base</i>)
ILO	Mezinárodní organizace práce (<i>International Labour Organization</i>)
IMD	Mezinárodní institut pro rozvoj managementu (<i>International Institute for Management Development</i>)

INTA	Mezinárodní asociace ochranných známek (<i>International Trademark Association</i>)
ITC	Mezinárodní obchodní centrum (<i>International Trade Commission</i>)
MFN	doložka nejvyšších výhod (<i>most favoured nation</i>)
NAFTA	Severoamerická dohoda o volném obchodu (<i>North American Free Trade Agreement</i>)
IMF	Mezinárodní měnový fond (<i>International Monetary Fund</i>)
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (<i>Organization for Economic Co-operation and Development</i>)
OSN	Organizace spojených národů
RSCA	symetrický index projevené konkurenční výhody (<i>revealed symmetric comparative advantage</i>)
SPA	Dohoda o strategickém partnerství (<i>Strategic partnership agreement</i>)
TRAINS	sekce informací o obchodě v rámci oddělení obchodní analýzy v divizi pro mezinárodní obchod a komodity Konference OSN o obchodu a rozvoji (<i>trade information section</i>)
UN	Organizace spojených národů (<i>United Nations</i>)
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji (<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>)
UNECE	Evropská hospodářská komise OSN (<i>United Nations Economic Commission for Europe</i>)
UNESCO	Organizace OSN pro vzdělání, vědu a kulturu (<i>United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization</i>)
UNSD	Statistický úsek OSN (<i>United Nations Statistics Division</i>)
USA	Spojené státy americké (<i>United States of America</i>)
USD	americký dolar
WEF	Světové ekonomické fórum (<i>World Economic Forum</i>)
WITS	databáze mezinárodního obchodu (<i>World Integrated Trade Solution</i>)
WTO	Světová obchodní organizace (<i>World Trade Organization</i>)

Úvod

Za vznikem Evropské unie stojí snaha o jednotnou Evropu po druhé světové válce a udržení míru na celém kontinentu. Integrace jednotlivých států stojí na spolupráci ekonomik a sdílení společných hodnot. Obdobné spolupráce se snaží EU dosáhnout i se státy, které nejsou součástí Evropské unie, pomocí komplexních obchodních dohod spadajících do společné obchodní politiky EU. Ze strategických dokumentů EU lze přitom vytušit, že cílem společné obchodní politiky EU je posilování role EU v mezinárodním prostředí, prosazování evropských hodnot, práv a pravidel a posilování konkurenceschopnosti EU a jejich členských států nikoli na úkor, ale ve spolupráci s obchodními partnery po celém světě.

Pojem společné obchodní politiky a její cíle jsou shrnuty v kapitole první. Jedním z podnětů pro růst ekonomiky Evropské unie je obchod, a to nejen vnitřní obchod, ale i obchod se třetími zeměmi. Obchod mezi EU a třetími zeměmi je ovlivňován různými typy dohod a pravidel. Jedním z nich jsou preferenční obchodní dohody, kterými se zabývá tato práce. V též kapitole je zároveň přiblížen historický kontext vzniku Evropské unie a zrodu společné obchodní politiky, který stručně popisuje okolnosti vzniku EU až po přijetí Lisabonské smlouvy. Mezinárodní obchodní dohody EU lze rozdělit na několik typů podle toho, jak provázaný obchodní vztah si smluvní strany sjednaly. Dohody nové generace, kterými jsou obchodní dohody analyzované v této práci, patří do nejvíce komplexních dohod prohlubujících ekonomickou integraci EU a třetích států.

Cílem práce je posoudit vliv preferenčních obchodních dohod mezi Jižní Koreou, Kanadou, Japonskem a Evropskou unií na konkurenceschopnost EU. Všechny tři dohody jsou nejdříve stručně popsány a následně je analyzován jejich vliv na konkurenceschopnost EU. Pojem konkurenceschopnosti je definován ve druhé kapitole, kde jsou také představeny různé přístupy k měření konkurenceschopnosti, jsou vybrány dva z nich a jsou zde popsány také metody, s jejichž pomocí bude vliv dohod nové generace na konkurenceschopnost posuzován.

Pro účel této práce je vedle celé EU vždy vybrán jeden zástupce členských států EU jako případová studie. Jedná se vždy o ekonomiku, která má s obchodním protějškem příslušné dohody relativně nejintenzivnější obchodní (zejm. exportní) vztahy, protože se lze domnívat, že konkurenceschopnost ekonomiky, která do země smluvního partnera vyváží největší

podíl svých exportů, by mohla být příslušnou dohodou o volném obchodu nejcitelněji ovlivněna. Skrze tohoto zástupce je posuzován vliv obchodní dohody na konkurenceschopnost. Základním výzkumným předpokladem této práce je, že dohody o volném obchodu odstraňují překážky mezinárodních toků zboží, služeb, ale často i osob a kapitálu a měly by tedy přispívat k růstu konkurenceschopnosti EU.

1. Společná obchodní politika EU

Cihelková a Jakš (2004) definují společnou politiku jako politiku řízenou nadstátními orgány, kdy se členské státy dobrovolně vzdávají svých pravomocí a přenáší je na komunitární rovinu. V případě EU se jedná o Evropskou centrální banku, Radu ministrů a Komisi, jež mají v rámci společné politiky exkluzivní kompetence. Společné politiky EU lze rozdělit na společnou obchodní politiku, společnou zemědělskou politiku, společnou dopravní politiku a na společnou měnovou politiku. Hlavním podnětem pro dynamický růst ekonomiky Evropské unie je bezesporu obchod, a to jak vnitřní obchod (mezi členskými státy EU – *Intra-Community Trade*) tak obchod s třetími zeměmi (vnější obchod – *Extra-Community Trade*). Obchod mezi členskými státy Evropské unie se řídí principy a pravidly vnitřního trhu EU, zatímco obchod s třetími zeměmi spadá pod společnou obchodní politiku EU. Ta je realizována prostřednictvím různých dohod uzavíraných s jedním státem eventuálně skupinou států.

Cílem společné obchodní politiky Evropské unie je podpora obchodu EU a zbytku světa a snaha o prosazování evropských hodnot, demokracie, lidských práv, udržitelného rozvoje a transparentnosti, bezpečnosti a ochrany životního prostředí. Členské státy EU tak prostřednictvím svých hospodářských politik dávají pravomoc Komisi k jednání o vnějších vztazích Evropské unie, aby bylo posíleno společné postavení vůči nečlenským zemím (EU 2015).

Fojtíková a Vahalík (2017) doplňují, že kolektivní snahou členských států EU dochází k prohlubování integračních procesů a tím i posilování společné obchodní politiky. Odhodlání Evropanů usilujících o mír a prosperitu vyjadřuje motto EU: „*in varietate concordia*“, tedy „jednotná v rozmanitosti“.

1.1 Historický kontext

„Chceme-li pochopit současné dění v Evropské unii, chceme-li se tohoto dění účastnit jako aktivní hráč nebo pasivní pozorovatel, chceme-li toto dění ovlivňovat, je nezbytné podívat se do historie. Poučit se z vývoje evropské integrace je vlastností moudrých lidí a každému prospěje, když získá přehled o jednotlivých krocích v evropské integraci, o zdarech,

problémech či nezdarech, které na dnes již dlouhé cestě Evropské společnosti potkaly.“
(Kostka 2007, str. 5)

Kostka (2007) říká, že jedny z prvních myšlenek na sjednocenou Evropu se objevily již v antickém Řecku. Myšlenkový svět této antické říše dával prostor politikům i filosofům rozvíjet ideu spolupráce mezi lidmi a jejich „státními“ celky. Prvními reálnými pokusy o vytvoření integrovaného uskupení Evropy byla snaha o vytvoření Svaté říše římské na základě ideálů křesťanství. Od úsilí vládnoucích vrstev a panovníků, přes nápady a ideje významných evropských osobností to směřuje až k Panevropskému hnutí, jež je nejvýznamnější moderní předchůdce současných integračních procesů v Evropě.

Rýznar (2007) popisuje, že po skončení druhé světové války a otřesných zkušenostech s ní spojených bylo hlavním motivem evropské integrace zabezpečit mír prostřednictvím spolupráce evropských států a tím zmírnit rivalitu národních států jako zdroje agrese. Ve společnosti poválečné Evropy převládal hluboce zakořeněný názor, že jedinou cestou k míru a bezpečnosti na kontinentu je sjednocení Evropy.

Kostka (2007) upozorňuje, že v čele Panevropského hnutí stál hrabě Coudenhove-Kalergi-Balli, který později v užší spolupráci s Winstonem Churchillem, Duncanem Sandysem a dalšími, vytvořil přípravný výbor „Hnutí za spojenou Evropu“ v prosinci 1947. To vedlo ke svolání Evropského kongresu v roce 1948 v Haagu. Výsledkem konference bylo Politické prohlášení, Ekonomické a sociální prohlášení a Zprávy Evropanům. Tyto dokumenty poté pomohly k založení Rady Evropy roku 1949 v Londýně a vyhlášení jejího základního dokumentu Charty lidských práv a svobod. Rada Evropy vzniká jako první poválečná evropská organizace. Bere si za cíl ochranu lidských práv, parlamentní demokracie a právního řádu, uvádění sociálních a právních norem do recipročního souladu a podporu společné evropské identity.

Rýznar (2007) uvádí, že Francouzský ministr zahraničí, Robert Schuman, podal 9. května 1950 návrh sjednocené Evropy, který je v dnešních dnech znám jako Schumanova deklarace a který více konkretizuje předešlé prohlášení politiků. Jeho cílem bylo vytvoření společného trhu uhlí a oceli (ESUO), který by byl řízen nezávislým orgánem. Smlouva ustavující Evropské společenství uhlí a oceli byla podepsána 18. dubna 1951 v Paříži a stala se základem pro praktický pokrok v integraci Evropy.

Kostka (2007) píše, že v Římě dne 25. března 1957 byly podepsány smlouvy o vytvoření Evropského hospodářského společenství (EHS) a Evropského společenství pro atomovou energii (Euroatom), kterým dal základ belgický ministr zahraničí Paul-Henri Spaak. Tyto smlouvy jsou známé jako tzv. Římské smlouvy. EHS si v souvislosti s vybudováním společného trhu kladlo jako hlavní cíl zajištění čtyř svobod: volného pohybu osob, zboží, služeb a kapitálu.

Základní formou ekonomické integrace, a tedy i společné obchodní politiky Evropské unie, je dle Hřícha (2001) celní unie. V Římské smlouvě se na této formě dohodlo šest zakládajících členů Evropského hospodářského společenství (Německo, Francie, Belgie, Lucembursko, Nizozemsko a Itálie). Zrušení vzájemných cel a tvorba společného celního sazebníku pro nečlenské země Společenství měly proběhnout v horizontu dvanácti až patnácti let. Při tomto sjednocování Evropy už hrála podstatnou roli Evropská komise, jakožto zástupce iniciační úlohy, a Rada ministrů, která má výkonnou úlohu.

Nejintenzivnější prohloubení evropské integrace od Římských smluv podle Vebera (2009) přichází po podepsání Smlouvy o Evropské unii na zasedání Evropské rady v Maastrichtu 7. února 1992. Je to jeden z největších mezníků v dějinách EU. Jsou stanovena jasná pravidla pro budoucí jednotnou měnu, pro zahraniční a bezpečnostní politiku a bližší spolupráci v oblastech spravedlnosti a vnitřních věcí.

Maršíková (2011) popisuje, jak Maastrichtská smlouva formuje Evropské společenství do tzv. pilířů EU, které dohromady vytváří strukturu „chrámu“, jehož základem jsou společné hodnoty a cíle EU a ony pilíře jsou poté zastřešeny institucemi EU. Tzv. prvním pilířem je společný trh, společná hospodářská a měnová politika (tzn. oblastí formované v rámci ESUO, EHS a Euroatom), ke kterým se přidává tzv. druhý pilíř v podobě Společné zahraniční a bezpečnostní politiky a tzv. třetí pilíř Policejní a soudní spolupráce v trestních věcech.

Moudrý (2017) připomíná, že Lisabonská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství, je jednou z důležitých smluv, která byla ratifikována členskými státy Evropské unie. Byla podepsána 13. prosince 2007 a v platnost vstoupila 1. prosince 2009 (Moudrý chyba – má 12. prosince). Smlouva reformuje evropské instituce a fungování EU. Předěšlé smlouvy upravuje a doplňuje. Cihelková (2009)

poukazuje na to, že přijetí Lisabonské smlouvy mění mezinárodní právní postavení Evropské unie. Stává se z ní jednoznačně identifikovaný nadnárodní subjekt neboli mezinárodní organizace s vnější subjektivitou (dříve bylo subjektem mezinárodního práva Evropské společenství).

Kocourek (2019) doplňuje, že společná obchodní politika musí vždy respektovat zásady a cíle EU, jak je uvedeno v Lisabonské smlouvě. Jinými slovy společná obchodní politika EU vždy musí podporovat šíření demokracie, právního státu a dodržování základních lidských práv a svobod, usilovat o dlouhodobou udržitelnost v hospodářské, sociální a environmentální oblasti i v oblasti řízení světových zásob nerostných surovin a neobnovitelných zdrojů. Dále dle Lisabonské smlouvy společná obchodní politika spadá do výlučné pravomoci Evropské unie. Dohody v oblastech kulturních, audiovizuálních, sociálních, vzdělávacích a zdravotnických služeb tvoří výjimku, u které je třeba jednomyslné rozhodnutí Rady EU. Do výlučné pravomoci EU se dostává i oblast přímých zahraničních investic. Lisabonská smlouva pak už přesněji nedefinuje, jestli se výlučná pravomoc Evropské komise vztahuje i na liberalizační opatření v oblasti zahraničních investic. Soudní dvůr Evropské unie v této věci rozhodl tak, že opatření týkající se liberalizace v oblasti zahraničních investic, a to především opatření zaměřena na řešení sporů mezi státem a zahraničním investorem a problematiku nepřímých zahraničních investic, jsou ve sdílené pravomoci EU a jejích členských států. Závisí tedy na ratifikaci každého jednotlivého členského státu EU. Naproti tomu přijetí opatření v oblasti aspektů duševního vlastnictví či udržitelného rozvoje patří do výlučné pravomoci Evropské unie. Mezinárodní dohody tedy mohou být uzavírány buď s Evropskou unií (jsou-li součástí výlučné pravomoci EU), nebo s EU a jejími členskými státy (jsou-li součástí sdílené pravomoci EU).

Štěrbová (2010) píše, že Lisabonská smlouva rozšiřuje pravomoci Evropského parlamentu a potvrzuje, že klíčové stránky vnějšího obchodu jsou součástí výlučných pravomocí EU. Primárními oblastmi jsou celní sazby, uzavírání celních a obchodních dohod vztahujících se na obchod se zbožím a službami, obchodní aspekty duševního vlastnictví, přímé zahraniční investice, liberalizační opatření, vývozní politika a ochrana obchodu (opatření proti dumpingu a subvencování). Od ratifikace Lisabonské smlouvy také Rada už nerozhoduje sama o společné obchodní politice, ale do rozhodování se připojil Evropský parlament. Ten musí udělit souhlas k přijetí obchodních dohod EU.

Podle Kocourka (2019) je společná obchodní politika Evropské komise jeden z hlavních zdrojů pro hospodářský růst EU. Evropská komise proto vytvořila strategii pro zlepšení obchodních vztahů se třetími zeměmi (Obchod pro všechny: Cesta k zodpovědnější obchodní a investiční politice), kde cílí na aktivní a zodpovědnou politiku odstraňování překážek zahraničního obchodu. Důraz je též kladen na otevírání nových trhů pro evropské výrobce a podporu zahraničních investic. Společná obchodní politika EU je realizována prostřednictvím uzavírání různých bilaterálních, plurilaterálních nebo multilaterálních mezinárodních smluv. Některé uzavřené dohody jsou výlučné a patří do výlučných pravomocí Evropské unie (dle článku 3 Smlouvy o fungování EU). Smíšené dohody potom zasahují i do oblasti obchodní politiky, kde Evropská unie sdílí své pravomoci s členskými státy (dle článku 4 Smlouvy o fungování EU). K přijetí těchto dohod je tedy potřeba, jak souhlasu Evropského parlamentu, tak i ratifikace jednotlivými členskými státy.

1.2 Mezinárodní obchodní dohody Evropské unie

Druhá kapitola je věnována klasifikaci a stručnému popisu mezinárodních obchodních smluv, které lze jednoduše rozdělit na dohody o hospodářském partnerství, dohody o přidružení a dohody o volném obchodu. Diplomová práce bude zaměřena především na dohody nové generace, a to zejména na dohody s Jižní Koreou, Kanadou a Japonskem.

Dohody o hospodářském partnerství podporuje obchodní vztahy EU s africkými, karibskými a tichomořskými státy. Evropská unie se zde zavazuje k eliminaci veškerých cel a kvót na všechen import ze zemí smluvních partnerů, kteří zliberalizují přibližně 80 % svého obchodu s EU v průběhu 15 až 20 let. Většina těchto dohod je zaměřena na obchod se zbožím a rozvojovou spolupráci. Výjimkou je dohoda s karibskými zeměmi, která obsahuje ustanovení o službách, investicích a dalších tématech týkajících se obchodu (EC 2019).

Dohody o přidružení jsou uzavírány mezi Evropskou unií a třetími státy nebo mezinárodními organizacemi. Jsou zaměřeny především na ekonomickou, průmyslovou a obchodní spolupráci. Tyto asociační dohody lze rozdělit na dva druhy. Dohoda je uzavřena s výhledem vstupu daného subjektu do Evropské unie (např. asociační dohoda České republiky) nebo se vstup do Unie nepředpokládá (např. asociační dohody s některými africkými státy). Nejčastějším obsahem dohod o přidružení je vytvoření zóny volného

obchodu s průmyslovým zbožím, celní unie či zavedení dalších svobod (pohyb kapitálu a zaměstnanců nebo poskytování služeb) (Euroskop 2022).

Kocourek (2019) popisuje Dohody o volném obchodu, které ruší mezi smluvními stranami celní bariéry nebo je alespoň redukuje. Každá strana dohody si však může sama upravovat celní sazebník a netarifní překážky pro třetí země. Tento typ mezinárodních smluv bývá dělen na dohody první generace, prohloubené a komplexní dohody a dohody nové generace.

Obchodní dohody „první generace“ jsou zpravidla ty, které byly uzavřeny před rokem 2006 a řeší především liberalizaci celních sazeb (EC 2019). Ze 70. let 20. století sem tedy patří dohody o volném obchodu s Islandem, Norskem a Švýcarskem. V 90. letech 20. století a z kraje 21. století se přidávají dohody o volném obchodu s Izraelem, Palestinou, Tuniskem, Marokem, Jordánskem, Libanonem, Egyptem a Alžírskem. Do tohoto typu dohod náleží i globální dohoda mezi EU a Mexikem (z roku 2000) a dohoda o přidružení s Chile (z roku 2003). Dohody o stabilizaci a přidružení, které byly podepsány mezi lety 2001 a 2016 s Makedonií, Albánií, Černou Horou, Srbskem, Bosnou a Hercegovinou a Kosovem, jsou ovšem také řazeny svým charakterem mezi dohody první generace (EC 2019).

Kocourek (2019) uvádí, že prohloubené a komplexní dohody EU uzavřela s Gruzii a Moldavskem v roce 2014 a s Ukrajinou v roce 2016 (EC 2019). Tento typ dohod si klade za cíl prohloubení politického přidružení s Evropskou unií a staví základy pro postupnou hospodářskou integraci. Vzájemné otevření trhů především se zbožím je jádrem prohloubených a komplexních dohod, kde jsou ve výhodě východní partneři.

Preferenční obchodní dohody nové generace, které Evropská unie vyjednala s Jižní Koreou, Kolumbií, Peru, Ekvádorem, Střední Amerikou nebo s Kanadou, se vztahují na liberalizaci obchodu se zbožím (také na služby a investice), zadávání veřejných zakázek a také na závazky ohledně hospodářské soutěže, regulace a dotací (EC 2019).

Bartošková (2018) píše, že dohody nové generace by měly splňovat určitá kritéria. Prvním kritériem je, aby byly komplexní a ambiciózní. Druhým kritériem je prohlubování ekonomické integrace, vytvořením kolektivních pravidel pro investice, veřejné zakázky, ochranu duševního vlastnictví. Posledním kritériem je podpora podnikatelských subjektů v monitorovacích a vynucovacích mechanismech. Dohoda mezi Evropskou unií a Kanadou

je brána jako příklad pro novou generaci obchodních dohod. Jedná se o komplexní hospodářskou a obchodní dohodu, která nejen odstraňuje tarify uvalené na obchod mezi EU a Kanadou, ale především řeší netarifní překážky (např. licencování) a poskytuje podnikatelům obou obchodních stran nová kolektivní ustanovení ve veřejných zakázkách, finančních službách, udržitelném rozvoji, ochraně investic a duševního vlastnictví.

V procesu vyjednávání obchodních dohod na straně Evropské unie jsou tři základní aktéři, kteří formují celé vyjednávání. Evropská komise zastupuje moc výkonnou – připravuje, vyjednává a navrhuje mezinárodní obchodní dohody. Rada Evropské unie společně s Evropským parlamentem rozhodují, jestli dohody přijmout či nepřijmout (EC 2019).

Celý proces vyjednávání obchodních dohod shrnuje následující tabulka 1. Primárních devět fází je rozděleno do třiceti tří kroků. Jedná-li se o tzv. smíšené dohody, je potřeba i ratifikace jednotlivými členskými státy (Kocourek 2019).

Tabulka 1: Vyjednávání dohod o volném obchodu v jednotlivých krocích

Fáze	Dílčí kroky
Příprava	1. Evropská komise provádí: a) veřejné diskuze o tom, čeho by měla dohoda dosáhnout. b) neformální prověřování toho, co by chtěly obě smluvní strany vyjednat. c) hodnocení pravděpodobných dopadů dohody.
	2. Evropská komise vydá doporučení Radě EU k zahájení vyjednávání. Evropská komise může také navrhnout koncept směrnice pro jednání o dohodě (<i>negotiation directives</i>). Evropská komise informuje Evropský parlament. Evropská komise publikuje směrnice pro jednání online a zasílá je Radě EU, Evropskému parlamentu a národním parlamentům členských států EU.
	3. Rada EU přijímá rozhodnutí, jímž Evropskou komisi pověří zahájením jednání. Součástí tohoto rozhodnutí může být také nezávazná směrnice pro jednání Evropské komise.
	4. Hlavní vyjednávač EU z Generálního ředitelství pro obchod Evropské komise sestaví vyjednávací tým, jehož součástí jsou odborníci napříč všemi generálními ředitelstvími Evropské komise v závislosti na tom, jaká témata má dojednávaná dohoda pokrývat.
Vyjednávání	5. Hlavní vyjednávači obou stran naplánují vyjednávání do vyjednávacích kol. Ta se mohou týkat všech oblastí dohody, nebo jen některých konkrétních.
	6. Po každém vyjednávacím kole, případně také v dalších zlomových okamžicích jednání, Evropská komise informuje Radu EU a Evropský parlament o průběhu jednání. Když se Evropská komise chystá předložit protistraně konkrétní vyjednávací návrhy, musí je konzultovat s Radou EU a informovat o nich Evropský parlament.
	7. Evropská komise publikuje online hodnotící zprávu o každém vyjednávacím kole a o výchozích vyjednávacích návrzích na http://ec.europa.eu/trade .
	8. Evropská komise konzultuje v průběhu celého vyjednávání svůj postup s Výborem pro obchodní politiku (<i>Trade Policy Committee</i>) Rady EU. Evropská komise rovněž v každé fázi celého jednání informuje Evropský parlament o posledním vývoji.
	9. Rada EU pravidelně diskutuje o průběhu vyjednávání obchodních dohod ve svém Výboru pro obchodní politiku. Evropský parlament činí totéž ve svém Výboru pro mezinárodní obchod (<i>International Trade Committee</i> ; INTA). Na základě těchto diskusí může Výbor pro mezinárodní obchod vydat usnesení (<i>resolution</i>), která vyjadřují postoj Výboru pro mezinárodní obchod k dalšímu postupu vyjednávání. Rovněž ministři národních vlád i celý Evropský parlament na svém plenárním zasedání mohou negociační proces projednávat.

Fáze	Dílčí kroky
Finalizace	<p>10. Evropská komise informuje Evropský parlament a Radu EU o tom, že se obě strany při vyjednávání blíží k dosažení konečné dohody. Evropská komise při této příležitosti neformálně zasílá text dohody:</p> <p>a) členským státům EU prostřednictvím Rady EU a</p> <p>b) Evropskému parlamentu.</p> <p>Evropská komise zveřejní text dohody na konci vyjednávání na http://ec.europa.eu/trade.</p>
	<p>11. Právníci Evropské komise a právníci-lingvisté Rady EU posoudí a v případě nutnosti opraví text dohody (tzv. právní čištění neboli <i>legal scrubbing</i>), aby byla zajištěna pojmová konzistence napříč celou dohodou a rovněž maximální srozumitelnost a jednoznačnost pro všechny subjekty, které s ní přijdou do styku.</p>
	<p>12. Konec negociačního procesu obvykle symbolizuje označení iniciál obou hlavních vyjednáváčů na textu navrhované dohody.</p>
	<p>13. Evropská komise zašle text dohody Evropskému parlamentu a Radě EU. Právníci-lingvisté Rady EU text naformátují tak, aby byl připraven k podpisu.</p>
Podpis	<p>14. Rada EU zašle nově zformátovaný text zpět Evropské komisi. Text je zpravidla (ačkoli ne vždy) vyjednan v anglickém jazyce. Protože však musí být k dispozici ve všech 23 úředních jazycích Evropské unie, zajistí Evropská komise jeho překlad.</p>
	<p>15. Evropská komise připraví pro Radu EU návrhy rozhodnutí o:</p> <p>a) podpisu dohody.</p> <p>b) předběžném provádění dohody.</p> <p>c) uzavření dohody.</p>
	<p>16. Evropská komise přeloží všechny tyto návrhy do všech úředních jazyků Evropské unie.</p> <p>17. Generální ředitelství pro obchod Evropské komise rozešle tyto návrhy na všechny další útvary Evropské komise k posouzení a okomentování. Tento proces je znám jako konzultace mezi útvary Evropské komise (<i>inter-service consultations</i>).</p> <p>18. Následně tyto návrhy přijme dvacet osm komisařů Evropské komise.</p> <p>19. Evropská komise navrhne Radě EU:</p> <p>a) podpis dohody.</p> <p>b) předběžné provádění dohody.</p> <p>c) uzavření dohody.</p> <p>Evropská komise obvykle navrhuje, aby byla předběžně prováděna jen určitá část sjednávané dohody, ale je možné i to, aby byla předběžně prováděna celá dohoda. Evropská komise připojí ke svému návrhu všechny jazykové verze.</p>
Schvalování	<p>20. Rada EU obdrží od Evropské komise návrhy a přijme rozhodnutí o podpisu. Okamžitě po tomto rozhodnutí pokračuje Evropská komise v podepisování dohody.</p>
	<p>21. Obě smluvní strany formálně podepíší smlouvu. Rada EU zpravidla jmenuje osobu, která smlouvu podepisuje za Evropskou unii. Jedná se obvykle o vládního ministra ze země, která právě předsedá Radě EU, nebo o komisaře pro obchod Evropské komise.</p>
	<p>22. Pokud Rada EU odsouhlasí předběžné provádění dohody, upozorní Evropská unie depozitáře dohody, že předběžně provádí dohodu, buď plně nebo částečně. V praxi informuje Evropská unie depozitáře dohody až v okamžiku, kdy Evropský parlament vysloví svůj souhlas s dohodou (23. krok). Depozitářem smlouvy (formálním správcem podepsaného textu) je na straně Evropské unie Generální sekretariát Rady EU.</p>
	<p>23. Po podpisu obou stran dohody Rada EU přezkoumá návrh na uzavření dohody a postoupí dohodu k vyjádření souhlasu do Evropského parlamentu (procedura označovaná francouzským termínem <i>saisine</i>, tedy postoupení).</p>
	<p>24. Evropský parlament obdrží dohodu a společně s Výborem pro mezinárodní obchod ji konzultuje se zástupci průmyslu, odborových svazů, ochránci životního prostředí a dalšími externími experty. Výbor vypracuje o dohodě hodnotící zprávu, o které následně hlasuje. Tato zpráva slouží jako formální stanovisko pro plenární zasedání Evropského parlamentu.</p>
Provádění	<p>25. Evropský parlament na plenárním zasedání hlasuje o vyslovení souhlasu s dohodou. Jedná se o hlasování pro nebo proti.</p>
	<p>26. Pokud Evropský parlament vysloví se smlouvu souhlas, pak může Evropská unie oznámit depozitáři dohody:</p> <p>a) v případě výlučné smlouvy plné provádění dohody. Dohoda vstoupí v platnost po ratifikaci smluvní protistranou.</p> <p>b) v případě smíšené smlouvy předběžné provádění dohody v plném rozsahu nebo částečně. Mezi tím požádá Evropská unie své členské státy o ratifikaci.</p>

Fáze	Dílčí kroky
Ratifikace státy EU	Ratifikace členskými státy Evropské unie se týká pouze tzv. smíšených dohod.
	27. Členské státy Evropské unie a Rada EU podepisují smlouvu.
	28. Členské státy EU hlasují o ratifikaci smlouvy. Ratifikace se na národní úrovni řídí pravidly jednotlivých členských zemí. Obvykle se jedná o hlasování v národních (v některých případech i v regionálních) parlamentech. Může se tak jednat až o 38 parlamentů.
Uzavření	29. Po ratifikaci ve všech členských zemích EU dochází k plnému provádění dohody.
	30. V okamžiku, kdy smluvní protistrana (nebo protistrany) podepíše dohodu (21. krok), může přistoupit k její ratifikaci podle svých vlastních národních pravidel.
	31. Členské země Evropské unie a partnerské země dohody informují depozitáře o ratifikaci smlouvy. Na základě toho Rada EU přijme rozhodnutí o přijetí dohody.
Vstup v platnost	32. Rada EU zveřejní své rozhodnutí přijmout smlouvu v Úředním věstníku Evropské unie na webu: http://eur-lex.europa.eu/
	33. V okamžiku, kdy obě smluvní strany ratifikují smlouvu a informují o tom depozitáře, vstupuje dohoda v plném znění v platnost.

Zdroj: (Kocourek 2019, s. 27–28)

Dle (CEBRE 2012) je pro Evropskou unii vyjednávání dohod nové generace o volném obchodu velice důležitou strategií pro budoucí ekonomický růst. Nové obchodní příležitosti jsou spatřovány především v Asii, která je ekonomicky rostoucím kontinentem a vytváří se tu prostor pro příliv zahraničních investic, hospodářský růst a tvorbu nových pracovních míst. Tato diplomová práce je věnována dohodám nové generace, a to především dohodám EU s Jižní Koreou, Kanadou a Japonskem.

Vzhledem k tomu, že tyto dohody mají zajistit smluvním partnerům oproti ostatním určité výhody, podpořit jejich spolupráci, posílit produktivitu, prosperitu a zisk, zlepšit vzájemné vztahy a zprůhlednit prostředí, v němž se uskutečňují, a zvýšit schopnost ekonomických subjektů proniknout na mezinárodní trhy, lze očekávat, že tyto dohody zlepší konkurenceschopnost jednotlivých podniků, ekonomik i EU jako celku. Smluvní strany získávají mnoho vzájemných výhod, a to především výhodu téměř „bezcelního prostředí“. To napomáhá prosperitě, zisku, schopnosti proniknout na zahraniční trh a podporuje produktivitu hospodářství například skrze vývozy. Exporty jsou jednou z mnoha cest, jak mohou země zvyšovat svou konkurenceschopnost, jelikož produktivita hospodářství dané země není geograficky omezena a díky vývozům mohou generovat zisk i na jiných trzích, zlepšovat svou platební bilanci a stávat se konkurenceschopnějšími.

1.2.1 Dohoda o volném obchodu s Jižní Koreou

Podle Cihelkové a Jakše (2004) v roce 1963 tehdy ještě Evropské společenství navazuje první diplomatické vztahy s Jižní Koreou a od roku 1989 je v Soulu samostatná Delegace Evropské komise.

De Gucht (2011) píše, že dohody nové generace otevírá dohoda o volném obchodu mezi EU a Jižní Koreou. Cílem je zjednodušení vstupu evropským podnikům na velice dynamické a konkurenční trhy v Asii. První jednání o volném obchodu bylo zahájeno roku 2007 v Soulu a 6. října 2010 v rámci summitu EU-Korea v Bruselu byla dohoda podepsána. Souhlasu Evropského parlamentu se dohoda dočkala 17. února 2011 a 1. července 2011 začala být předběžně prováděna. Patří k jedné z nejkompexnějších dohod o volném obchodu, kterou EU sjednala se třetí zemí. Dovozní cla mají být zrušena u všech produktů a obchod službami se dočká liberalizace, a to i služby telekomunikační, v oblasti životního prostředí, námořní dopravy a finanční a právní služby. Součástí dohody jsou i ustanovení o investicích (v odvětví služeb i ve výrobním odvětví), ochraně duševního vlastnictví a ustanovení o veřejných zakázkách. Z důvodu možného vzniku netarifních překážek obchodu byly domluveny zvláštní závazky pro motorová vozidla, farmaceutické výrobky a elektroniku. U automobilového průmyslu dochází ke sjednání takových ustanovení, která brání vzniku netarifních překážek pro vývoz do Koreje. Dále ze strany Jižní Koreje dochází k přijetí mnoha evropských norem a evropských osvědčení v odvětví spotřební elektroniky, což odstraňuje přebytečnou byrokracii. Farmaceutickému průmyslu „hraje do karet“ větší transparentnost s ohledem na rozhodnutí o stanovení ceny. Dohoda v jedné ze svých kapitol řeší i hospodářskou soutěž, kde blíže specifikuje, jaké praktiky narušující hospodářskou soutěž jsou zakázány a jejich postihy. Důležitým znakem jsou transparentní předpisy, udržitelný rozvoj i Protokol o kulturní spolupráci (závazek k podpoře kulturních rozmanitostí v souladu s úmluvou UNESCO). Dohoda je tvořena patnácti kapitolami, které jsou doplněny řadou příloh a dodatků a obsahuje tři protokoly a čtyři poznámky. Cílem dohody je:

- a) liberalizovat a usnadnit obchod se zbožím mezi stranami, v souladu s článkem XXIV Všeobecné dohody o clech a obchodu 1994;
- b) liberalizovat obchod se službami a investicemi mezi stranami, v souladu s článkem V Všeobecné dohody o obchodu se službami;

- c) podporovat konkurenci ve svých ekonomikách, především jedná-li se hospodářských vztahů mezi stranami;
- d) liberalizovat na vzájemné bázi vládní spolupráci smluvních stran;
- e) přiměřeně a efektivně chránit práva k duševnímu vlastnictví;
- f) přispět odstraněním překážek obchodu ke zvýšení investic, harmonické rozvoji a expanzi světového obchodu;
- g) zavázat se k tomu, že udržitelný rozvoj je zastřešujícím cílem k takovému rozvoji mezinárodního obchodu, který napomůže dosažení udržitelného rozvoje, a usilovat o to, aby tento byl tento cíl integrován a reflektován na všech úrovních obchodních vztahů stran;
- h) podporovat přímé zahraniční investice bez toho, aby docházelo ke snížení nebo redukování environmentálního či pracovního zdraví a bezpečnostních standardů při uplatňování a prosazování environmentálních a pracovních předpisů smluvních stran (EU 2011).

Evropská rada 1. října 2015 přijala poslední rozhodnutí, kterým uzavírá dohodu o volném obchodu EU s Jižní Koreou. Podepsána byla říjnu roku 2010 a ratifikována byla 1. července 2011. Stala se tak první obchodní dohodou EU s asijskou zemí. Naprostá většina dovozních cel byla zrušena již v červenci roku 2011 s tím, že se obě smluvní strany zavázaly k odstranění cel týkajících se 98,7 % hodnoty obchodu během pěti let. Proto 1. července 2016 zaniknou veškerá dovozní cla u všech produktů s výjimkou omezeného počtu zemědělských produktů (ER 2015).

Kocourek (2019) shrnuje dopady EUKFTA na hospodářský výkon, na zahraniční obchod se zbožím a službami, na mzdy a cenovou hladinu a na ekonomický blahobyt obyvatel. Studie posuzující dopady dohody EUKFTA ukazují kladné efekty na hospodářský výkon. Je zde zkoumáno šest studií věnující se růstu reálného hrubého domácího produktu a ze všech v podstatě vyplývá zanedbatelný dopad EUKFTA na ekonomický výkon EU. Toto tvrzení podporuje i zvýšení tempa růstu reálného hrubého domácího produktu o + 0,063 procentního bodu po začátku provádění dohody v roce 2011 a zesílení růstového impulsu na + 0,146 procentního bodu po ukončení všech přechodných období. Však všechny země EU získávají díky této dohodě kladný vliv na rychlejší hospodářský růst. Vzájemný zahraniční obchod mezi EU a Jižní Koreou by se měl dočkat výrazného nárůstu obrátu. Importy z Jižní Koreje by se měly postupně zvyšovat a exporty z Evropské unie by měly růst taktéž. Největší

růstový potenciál mají exporty z Německa, Polska, Nizozemska a Dánska. Zatímco pro jihokorejské importy jsou atraktivní hlavně trhy Slovinska, Slovenska, Chorvatska a Rakouska. Mzdy jsou ovlivněny především v sektorech, kde dohoda výrazně stimuluje nárůst produkce (např. český a německý potravinářský průmysl může očekávat nárůst mezd přibližně o 3 % a slovinský a slovenský automotive o více než 1,2 %). Dopad EUKFTA na růst cenové hladiny je marginální – desetiny procentních bodů. Kladný vliv dohody na ekonomický blahobyt obyvatel má svůj základ především v intenzivním odstraňování cel na dovoz do Jižní Koreje, to zlepšuje reálné směnné relace, a také alokační efektivnost zvyšuje celkový dopad na ekonomický blahobyt. Kocourek (2019) tak hodnotí EUKFTA jako celkově vyrovnanou moderní mezinárodní dohodu, která přináší oběma stranám mnoho příležitostí a benefitů.

Dle Ammann (2021) se jihokorejský ministr obchodu Yeo Han-Koo snaží o aktualizaci EUKFTA. Jižní Korea by dohodu ráda rozšířila o nové technologie a smlouvy o ochraně investic. Jihokorejský ministr obchodu hodnotí dohodu jako osvědčenou s pozitivním vlivem na obchodní vztahy EU a Jižní Koreji. Díky dohodě se vzájemný obchod zvýšil o 4,8 % a jihokorejské investice do EU se ztrojnásobily. Ministr Yeo Han-Koo taktéž zdůrazňuje, že EU zůstává největším přímým investorem v zemi. Chce zvýšit spolupráci ve výrobě polovodičů v kontextu celosvětové čipové krize a navázat digitální partnerství (zde se strany prozatím stoprocentně neshodují). (BI 2021) uvádí, že podle přehledu vydaného Evropskou komisí se vzájemný obchod s Jižní Koreou zvýšil o více než 50 % a dosáhl objemu přesahující 110 mld. euro. Mezi roky 2010 a 2020 vzrostl obchod se zbožím o 46 %, což je téměř dvojnásobný nárůst oproti ekonomikám, se kterými EU nemá uzavřenou dohodu o volném obchodu. Rovněž rostl i vzájemný obchod se službami, a to o 86 % a dosáhl tak 20 mld. euro.

1.2.2 Komplexní hospodářská a obchodní dohoda mezi EU a Kanadou

Komplexní hospodářská a obchodní dohoda mezi EU a Kanadou (*Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada and the European Union*) začala být zástupci obou stran vyjednávána 6. května 2009 a předběžné provádění bylo zahájeno 21. září 2017. Došlo k vytvoření nejlepší a nejkomplexnější dohody, jakou doposud Evropská komise vyjednala. Byla vytvořena hospodářská a obchodní dohoda řešící mezinárodní obchod se

zbožím a službami, ale také mnoho dalších oblastí spolupráce (udržitelný rozvoj, ochrana životního prostředí, ochrana zahraničních investic, přístup na trh s veřejnými zakázkami atd.) (Kocourek 2019).

Dohoda se skládá ze třiceti kapitol a tří protokolů. Je rozsáhlá nejen tím, jak komplexně řeší mnoho oblastí pro spolupráci smluvních stran, ale také počtem stran – celých 1432 stran (CETA 2014). Podle (BIF 2021) je CETA příležitostí k nastavení vysokých standardů mezinárodního obchodu, který bude v zájmu všech občanů Kanady a EU i životního prostředí. Mezi hlavní úspěchy dohody patří:

- Odstranění cel a celních překážek téměř z 99 % na obou stranách;
- Kompromis ohledně pravidel původu;
- Odstranění bariér obchodu a společná regulace ve vybraných sektorech;
- Otevření trhu služeb a trhu s veřejnými zakázkami;
- Ustanovení o ochraně investic a mechanismus pro řešení sporů;
- Úprava zeměpisných označení a ochrana duševních práv.

(CETA 2016) shrnuje přínosy dohody CETA do těchto dvanácti bodů:

- Podpora růstu a vytváření lépe placených pracovních míst.
- Zajištění rovných podmínek pro malé i velké evropské podniky.
- Snížení cen a rozšíření nabídky pro evropské spotřebitele.
- Snížení cel pro vývozce a dovozce.
- Snížení nákladů pro podniky v EU – při zachování stávajících norem.
- Možnost, aby evropské firmy prodávaly v Kanadě své služby.
- Možnost, aby se firmy z EU ucházely v Kanadě o veřejné zakázky.
- Pomoc evropským komunitám při uvádění potravin a nápojů na trh.
- Ochrana evropských inovátorů a umělců.
- Vzájemné uznávání odborných kvalifikací.
- Podpora zvýšení investic kanadských podniků v Evropě.
- Ochrana práv při práci a životního prostředí.

Dopady CETA na hospodářský výkon, na zahraniční obchod zbožím a službami, na mzdy a cenovou hladinu a na ekonomický blahobyt obyvatel shrnuje (Kocourek 2019). Zkoumané

studie posuzující dopady dohody naznačují pozitivní efekt na růst hrubého domácího produktu. Ve větší míře má CETA pozitivní vliv hlavně na Kanadu, kde byl zaznamenán optimistický růstový impuls ve výši 0,169 procentního bodu okamžitě po zahájení předběžného provádění dohody v roce 2017. Dopady CETA na agregátní ekonomický výkon Evropské unie jsou velmi slabé. Potvrzuje to i zvýšení tempa růstu reálného hrubého domácího produktu na + 0,004 procentního bodu okamžitě po zahájení předběžného provádění dohody v roce 2017. Všechny ekonomiky EU (krom Lotyšska) po dokončení přechodných období z dohody CETA získávají rychlejší růst hrubého domácího produktu. CETA by měla podpořit výrazný nárůst obrátu výměny zboží a služeb mezi EU a Kanadou. Kanadské importy do zemí EU by se měly postupně zvýšit až na 10,3 % a evropské exporty do Kanady by měly vrůst až o 12,8 %. Nepřímé dopady CETA na vnitrouijní obrát zahraničního obchodu se budou pravděpodobně projevovat nepatrným oslabením intrakomunitárního obchodu. Dopady dohody CETA na růst reálných mezd jsou znovu silnější v Kanadě. Tempo růstu mezd na úrovni EU se pohybuje jen zřídka v desetinách procentních bodů (především textilní a automobilový průmysl). Vliv dohody CETA na cenové hladiny je nepatrný – na evropské straně nepřevyšují řádově setiny procentních bodů ročně a na straně kanadské jsou maximálně do tří desetin procentního bodu. Odstraňování cel na dovozy do Kanady vede ke zlepšování reálných směnných relací a rovněž se tím zvyšuje alokační efektivnost. Vliv CETA na ekonomický blahobyt obyvatel je na obou stranách vcelku podobný, což je důkazem výhodně vyjednané mezinárodní smlouvy. Žádné z ekonomik EU dohoda ekonomický blahobyt nezhorší, ale u některých zemí je příspěvek minimální (např. Česko si přijde na + 1 USD/obyvatele ročně). Dohodu CETA lze hodnotit jako jednu z nejkompexnějších mezinárodních obchodních dohod. Přístup k veřejným zakázkám, ochraně investic a další ustanovení dělají z dohody velice perspektivní příležitost pro obě smluvní strany.

1.2.3 Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU s Japonskem

Evropská unie a Japonsko podepsaly 17. července 2018 dohodu o hospodářském partnerství (*EU-Japan Economic Partnership Agreement*, EUJEPA). Jedná se o největší obchodní dohodu, jakou kdy EU vyjednala, a vytvořila tak otevřenou obchodní zónu zahrnující více než 600 milionů lidí. Dohoda vstoupila v platnost 1. února 2019. Obsahuje řadu ustanovení zjednodušujících obchodní a investiční postupy. Snižuje náklady spojené právě

s investicemi a umožňuje malým firmám rozšiřovat jejich podnikatelskou činnost na obou trzích. Nejvíce očekávanými přínosy jsou transparentnost, méně zatěžující technická pravidla, požadavky na dodržování předpisů, celní postupy a pravidla původu, zvýšená ochrana práv k duševnímu vlastnictví a zeměpisných označení, lepší přístup k výběrovým řízením na veřejné zakázky a také zvláštní kapitola, která malým a středním podnikům umožňuje maximalizovat výhody z celé této dohody (EUJEPA 2020).

Cílem této dohody je liberalizace a usnadnění obchodu a investic, jakož i podpora užších hospodářských vztahů mezi smluvními stranami. Od této spolupráce se očekává především podpora obchodu se zbožím a službami a vytvoření nových příležitostí pro malé a střední podniky v EU. Vstupem dohody v platnost se ruší více než 90 % cel japonského dovozu z EU. Během dalších 15 let od začátku platnosti dohody bude odstraněno 99 % všech cel. To se bude dotýkat širokého spektra odvětví zahrnujících zemědělství a potravinářské výrobky, průmyslové výrobky, lesnictví a rybolov. Očekává se také výrazné snížení netarifních překážek pro odvětví motorových vozidel, zdravotnických prostředků a léčiv. Od dohody se též očekává, že usnadní vývoz služeb na japonský trh a ovlivní značný počet odvětví od telekomunikací po poštovní služby a finanční sektor (EUJEPA 2020). Dohoda je složena z 23 kapitol a několika příloh.

Podle článku od Daňka (2019) Evropská komise očekává, že dohoda evropské ekonomice přispěje do roku 2035 v přepočtu 850 miliard korun. Japonsko se také zavázalo k ochraně více než dvou stovek potravin s chráněným zeměpisným označením původu (např. žatecký chmel a české pivo).

Kocourek (2019) vyhodnocuje dopady EUJEPA na hospodářský výkon, na zahraniční obchod zbožím a službami, na mzdy a cenovou hladinu a na ekonomický blahobyt obyvatel. Dopad na hospodářský výkon je zde hodnocen pomocí jedenácti studií. Celkový výkon japonské ekonomiky je až čtyřikrát menší než hrubý domácí produkt EU, je tedy pravděpodobné, že dopad dohody EUJEPA bude vyšší v Japonsku. Přesto lze v některých dopadových studiích najít názory, které předpovídají větší navýšení tempa hospodářského růstu v EU. Pravděpodobně to je z důvodu, že evropské ekonomiky byly otevřenější s nižšími celními i necelními překážkami v mezinárodním obchodě ještě, než vstoupila EUJEPA v platnost a otevření japonského trhu je pro evropské obchodníky výraznější i v hospodářském růstu EU. V Japonsku by EUJEPA měla postupně vyvolat růstový impuls,

který bude kulminovat v roce 2027 na 0,401 procentního bodu. EU by se měla postupně dočkat ekonomického zrychlení až o 0,27 procentního bodu ročně díky EUJEPA. Dopady této dohody jsou na hospodářský růst všech evropských zemí pozitivní. Vliv EUJEPA na zahraniční obchod zbožím a službami by se měl projevit na doposavad deficitní bilanci obchodu zbožím a službami, která by se díky EUJEPA měla stát postupně přebytkovou a obrat vzájemného obchodu by se měl také postupně navyšovat. Vnitroujinní (intrakomunitární) obrat vzájemného obchodu by se měl zpomalit přibližně o 0,5 %. Dopady na mzdy a cenovou hladinu jsou ve srovnání s ostatními dohodami intenzivnější. EUJEPA zrychlí růst mezd v EU především v rostlinné a živočišné výrobě, potravinářském průmyslu a rybolovu. Ke zpomalení tempa růstu dojde v sektoru automotive, strojírenství a hutnictví. V Japonsku dojde k největšímu nárůstu mezd v automotive, strojírenství a elektrotechnice a těžebním průmyslu. Zpomalení tempa růstu mezd bude čelit rostlinná a živočišná výroba, potravinářství i rybolov. Vliv EUJEPA na cenovou hladinu je velmi slabý. Konečný benefit dohody na ekonomický blahobyt Japonska je 1,5 miliardy USD ročně, což činí 13 USD na obyvatele. Na evropské straně lze očekávat po skončení přechodných období pozitivní vliv na ekonomický blahobyt ve výši 8 miliard USD ročně, což je 16 USD na obyvatele. Díky dohodě EUJEPA vzniká největší zóna volného obchodu na světě.

1.2.4 Přehled klíčových ujednání vybraných dohod nové generace

Následující tabulka 2 stručně shrnuje klíčová ujednání vybraných tří dohod nové generace (EUKFTA, CETA a EUJEPA). Je z ní dobře patrné, že s postupem času se obsah dohod nové generace rozšiřuje o další témata. V případě Jižní Koreje a Japonska hraje obava Evropské unie o udržení konkurenceschopnosti automotive výraznou roli a projevuje se rozsáhlými ustanoveními v oblasti technických překážek obchodu, vzájemného uznávání certifikací, ale také dalších netarifních opatření v mezinárodním obchodě. V případě Kanady měly přeci jen priority při vyjednávání poněkud odlišné těžiště. S ohledem na jazykovou, kulturní i geografickou blízkost Kanady s Evropou jsou v CETA zařazeny i kapitoly týkající se vzájemného uznávání kvalifikací, možností usazování, resp. dočasného pobytu osob za účelem podnikání apod. Dohoda s Kanadou také obsahovala ujednání o liberalizaci přímých zahraničních investic, která ovšem nespádají do výhradní působnosti Evropské unie a v pozdějších dohodách nové generace jsou proto zpravidla předmětem samostatných mezinárodních dohod.

Tabulka 2: Struktura a klíčová ujednání vybraných dohod nové generace

EUKFTA	CETA	EUJEPA
<p>Národní zacházení a přístup na trh se zbožím (kapitola druhá)</p> <p>Druhá kapitola stanovuje se zde cíl pro odstranění celních a regulačních překážek, tzv. netarifních překážek (<i>non-tariff barriers</i>) pro obchod se zbožím. Většina cel na zboží byla zrušena v den, kdy dohoda vstoupila v platnost, a zbývající cla byla zrušena v přechodném období. V podstatě všechna cla na průmyslové zboží byla odstraněna v průběhu pěti let uplatňování dohody. U průmyslových a zemědělských produktů bylo eliminováno 98,7 % cel v prvních pěti letech. Některé zemědělské produkty a produkty rybolovu mají sedmileté přechodné období. Z dohody je vyloučena rýže a několik dalších zemědělských produktů, u kterých není EU významným exportérem. Dále dohoda zakazuje veškerá vývozní cla a specifické netarifní překážky, ku příkladu rozdílné normy týkající se automobilového průmyslu, elektroniky a léčiv – to je řešeno v nařízeních o blokových výjimkách v přílohách dohody. S touto dohodou vznikl i Výbor pro obchod se zbožím, který se schází jen v případě, kdy o to jedna ze stran požádá. Výbor může rozšířit působnost netarifních překážek obchodu či řešit otázky obchodu se zbožím mezi EU a Jižní Koreou (EC 2021).</p>	<p>Národní zacházení a přístup na trh se zbožím (kapitola druhá)</p> <p>V druhé kapitole je popsáno, jak budou snižována nebo odstraňována cla, daně nebo jiné dovozní poplatky za zboží mezi smluvními stranami. Většina je odstraněna vstupem dohody v platnost a další budou odstraňovány postupně. Také se zde obě strany zavazují, že s dovezeným zbožím budou zacházet jako se zbožím vyrobeným v tuzemsku (národní zacházení). Jsou zde uvedena i určitá omezení a kontroly, které dohoda zavádí nebo zachovává za účelem ochrany práv či zajištění původu dováženého zboží. Dohoda zřizuje Výbor pro obchod se zbožím (CETA 2021).</p> <p>Cla se rozděluje do čtyř kategorií (A–D) podle délky přechodných období. Zboží, které je vyloučeno z celních preferencí spadá do samostatné kategorie E. Kapitola rovněž obsahuje část řešící dočasnou suspendaci z preferenčních tarifů. Jedna ze smluvních stran může tedy pozastavit celní preference až na 90 dní na zboží vyvážené osobou druhé smluvní strany, jestliže se tato osoba dopustila porušení celních předpisů souvisejících s tímto zbožím či službou a jestliže druhá strana odmítá spolupracovat na vyšetření porušení celních předpisů (CETA 2017).</p>	<p>Obchod se zbožím (kapitola druhá)</p> <p>Dohoda přináší vysoký stupeň liberalizace obchodu. Dle kritérií WTO musí dohoda o volném obchodu odstranit cla na „veškerý obchod“ mezi územími, která ji tvoří. Dohoda o hospodářském partnerství umožňuje více než to, jelikož zahrnuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evropská unie: 99 % celních položek a 100 % importu; • Japonsko: 97 % celních položek a 99 % importu. <p>Mírně nižší hodnoty pro Japonsko lze vysvětlit citlivostí zemědělského sektoru. Dohoda vylučuje z koncesí rýži a mořské řasy, jakož i produkty, které nejsou v souladu se zákony o ochraně přírody a krajiny (např. velrybí maso). Průmyslová cla budou zrušena na obou stranách. Míry odstranění cel se budou lišit kvůli rozdílnosti struktury celních sazebníků jednotlivých stran (EUJEPA 2018b).</p>
<p>Pravidla původu (Protokol I)</p> <p>Pro účely dohody je zásadní status původu produktu, aby výhody preferenčních cel byly uplatňovány jen pro obchodníky z Jižní Koreje nebo EU. To je jádrem tohoto protokolu. Produkt se považuje za původní, pokud je z dostatečné míry vyroben v zemích smluvních stran (EC 2021).</p>	<p>Pravidla původu a postupy týkající se původu (Protokol I)</p> <p>Pro účely dohody je zásadní status původu produktu, aby výhody preferenčních cel byly uplatňovány jen pro obchodníky z Kanady nebo EU. To je jádrem tohoto protokolu. Produkt se považuje za původní, pokud je z dostatečné míry vyroben v zemích smluvních stran (CETA 2014).</p>	<p>Pravidla původu (kapitola třetí)</p> <p>Kapitola o pravidlech původu a postupech týkajících se původu obsahuje klíčová ustanovení velmi podobná těm, která jsou v jiných obchodních dohodách EU (absorpční pravidlo, zásady ochrany původu, teritoriality, ustanovení o nedostatečných operacích, účetní oddělení, pravidlo nezměnitelnosti atd.). Žádost o preferenční celní zacházení se zakládá na prohlášení exportéra/importéra o původu nebo na vědomostech importéra (EUJEPA 2018a). Bliže se tomuto tématu věnuje také druhá příloha dohody – Specifická pravidla původu pro výrobky.</p>
<p>Cla a zjednodušování obchodu (tržní facilitace) (kapitola šestá)</p> <p>Cílem je usnadnit obchod. V ustanoveních se dochází k dohodě, kdy strany budou usilovat o jednotnou dokumentaci a o rozvoj účinné komunikace, aby bylo jednodušší mezi sebou obchodovat. Kapitola se také věnuje námořní bezpečnosti, přesnější bezpečnosti námořních kontejnerů, které jsou dováženy „do“, „skrze“ nebo „z“ EU či Jižní Koreje (EU 2011).</p>	<p>Cla a usnadňování obchodu (kapitola šestá)</p> <p>Hlavním cílem kapitoly je snížení transakčních nákladů při celních procesech. Toho chce dohoda dosáhnout prostřednictvím pokračující modernizace, zjednodušení a standardizace celních postupů. Snahou je docílit takového usnadnění obchodu, aby praktická a efektivní opatření na hranicích urychlovala pohyb zboží a současně byla zachována národní</p>	<p>Celní záležitosti a usnadnění obchodu (kapitola čtvrtá)</p> <p>Kapitola se vztahuje na záležitosti týkající se celních předpisů každé ze stran, předpisů souvisejících s obchodem (právní předpisy či obecné správní postupy související s obchodem), včetně jejich uplatňování na zboží obchodované mezi stranami (EUJEPA 2018a).</p>

EUKFTA	CETA	EUJEPA
<p>Dohoda uplatňuje moderní a pro obchod výhodné celní postupy, vycházející z mezinárodních standardů a řeší velké množství otázek vznesených v rámci jednání WTO – Vyjednávací skupiny pro usnadňování obchodu (EC 2021). Další částí šesté kapitoly je také zajištění větší transparentnosti a právní jistoty. Dohoda tomuto jde naproti pomocí:</p> <ul style="list-style-type: none"> • předběžných rozhodnutí; • odvolacích řízení; • podrobných pravidel pro zveřejňování celních a obchodních předpisů, poplatků a plateb; • komunikace se zástupci obchodních společenství (EU 2011). <p>Části šesté kapitoly jsou ustanovení o zjednodušení a zefektivnění postupů na hranicích věnující se snižování poplatků a odvodů, odstranění inspekci před odesláním zboží a zjednodušení celních postupů i hodnocení. Dohodou se zřizuje i Celní výbor složený ze zástupců celních orgánů a příslušných orgánů odpovědných za celní záležitosti a zjednodušování obchodu mezi smluvními stranami. Výbor je zřízen především pro řešení problémů (např. tarifní zařazení či původ zboží), vzniklých v celních záležitostech mezi EU a Jižní Koreou. Jeho dalším úkolem je tvorba doporučení a stanovisek nezbytných pro dosažení stanovených cílů (EU 2011).</p>	<p>bezpečnost a ochrana (CETA 2017). Dohoda pomocí této části zajišťuje transparentnost (např. zveřejňování celních požadavků a poskytování informací online), jednodušší postupy s menší mírou rizika a předvídatelnost (transparentní a účinný odvolací proces a spolehlivá předběžná rozhodnutí o sazebním zařazení). Dále se věnuje klasifikaci zboží, poplatkům, automatizaci nebo sankcím (CETA 2021).</p>	
<p>Obchodní prostředky (kapitola třetí) Kapitola třetí je věnována prostředkům pro nápravu obchodu. Obsahuje ustanovení týkající se používání tradičních protekcionistických nástrojů, které už existují v legislativě Světové obchodní organizace – antidumpingová a antisubvenční opatření a globální ochranná opatření. Hlavní zásadou tradičních nástrojů je „znovu-ujštění“, že je třeba respektovat práva a povinnosti stanovené právními předpisy Světové obchodní organizace. Zároveň jsou sjednaná ustanovení, která omezí předchozí pravidla v případech, kdy je to nutné, a zajistí spravedlivé zacházení zúčastněným stranám. Dohoda vyžaduje, aby výše cla byla nižší než plná výše dumpingu nebo subvence do takové míry, aby to pokrylo újmu. Také obsahuje ustanovení pro větší průhlednost investigativních procesů a umožňuje firmám podávat veškeré dokumenty v angličtině, čímž se mohou vyhnout nákladným překladům. Součástí je i dvoustranná ochranná doložka, která umožňuje kterékoli straně dočasně zavést znovu cla, uplatňovaná vůči členům WTO, pokud by zvýšení importu mělo za následek vážnou hospodářskou</p>	<p>Obchodní opatření (kapitola třetí) Obchodní opatření jsou používána proti nekalým obchodním praktikám, kterým mohou ekonomiky čelit. Opatření lze rozdělit na tři hlavní typy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anti-dumpingová opatření pro případ, kdy exportéři prodávají zboží importérům za nižší cenu, než je cena domácí (nerentabilní cena); • Vyrovnávací cla pro ochranu domácích výrobců před subvencovaným zahraničním exportérem; • Ochranná opatření dočasného charakteru v reakci na náhlé zvýšení dovozu v nějakém odvětví (CETA 2021). <p>Cíle obchodních opatření se rovněž shrnují do třech bodů:</p> <ul style="list-style-type: none"> • transparentnost při uplatňování opatření; • zohlednění veřejného zájmu při anti-dumpingových a vyrovnávacích clech; • co nejmenší narušení obchodu (CETA 2017). 	<p>Obchodní opatření (kapitola pátá) Dohoda potvrzuje právo obou stran na uplatňování nástrojů na ochranu obchodu v souladu se zákonem o ochraně obchodu dle pravidel WTO. Též definuje některá dodatečná pravidla pro zajištění transparentnosti a právo na obhajobu během šetření obchodních nápravných opatření. Strany se vzájemně dohodly na dvoustranné ochranné doložce, která umožňuje preference dočasně pozastavit, aby se domácí trh mohl přizpůsobit neočekávanému nárůstu dovozu v důsledku zrušení nebo snížení cel (EUJEPA 2018b).</p>

EUKFTA	CETA	EUJEPA
<p>újmu (EC 2021).</p> <p>Technické překážky obchodu (kapitola čtvrtá)</p> <p>Cílem této části je snížení překážek obchodu mezi EU a Jižní Koreou, které jsou zapříčiněny technickými regulacemi, normami, posuzováním shody postupu a podobnými požadavky. Obě strany dohody znovu potvrzují své závazky plynoucí z Dohody Světové obchodní organizace o technických překážkách obchodu. Smluvní strany se také zavazují k těmto specifickým závazkům: transparentnost při tvoření pravidel; používání mezinárodních norem vždy, když je to možné; dát možnost druhé straně projednat pravidla před jejich přijetím a poskytnout dostatek času na vyjádření se k nim a zohlednit jejich přijetí (EC 2021).</p> <p>Přílohy k netarifním překážkám</p> <p>Dohoda mezi EU a Jižní Koreou je první obchodní dohoda Evropské unie, která obsahuje specifické aspekty netarifních překážek obchodu pro různá odvětví. K dohodě jsou vytvořeny čtyři přílohy pro jednotlivá odvětví: spotřební elektronika, výroby pro automobilový průmysl, léčiva a chemikálie (EC 2021). Důležitým krokem bylo zrušení certifikací třetí stranou u vybraných výrobků. Evropští exportéři mohou provádět bezpečnostní testy v EU, čímž se snižuje regulační a finanční zátěž na zajišťování a posuzování shody (EC 2021).</p> <p>Příloha týkající se automobilového průmyslu obsahuje rozsáhlá ustanovení, která řeší necelní překážky tohoto odvětví. Právě tyto necelní překážky byly před uzavřením dohody považovány za jedny z nejvýznamnějších necelních překážek vývozu do Jižní Koreje. Technická pravidla obchodní dohody zaručují, že evropské automobily již nemusejí provádět dodatečné nákladné testy, aby byla prokázána shoda s bezpečnostními normami, protože Jižní Korea nyní uznává testy provedené na území EU. V doložce nejvyšších výhod MFN (<i>Most Favoured Nation</i>) je uvedeno, že Jižní Korea musí poskytovat stejné výhody evropským výrobcům automobilů, co se týče zdanění nebo emisních regulací, jaké poskytuje výrobcům v jiných zemích. Řada mechanismů zaručuje, že v budoucnu nebudou vytvářeny žádné nové překážky, včetně závazku nezavádět opatření, která by mohla mít neblahý vliv na výhody plynoucí z obchodní dohody (EC 2021).</p> <p>Velmi důležitým bodem v problematice nebezpečných chemikálií je oblast</p>	<p>Technické bariéry obchodu (kapitola čtvrtá)</p> <p>Čtvrtá kapitola popisuje, jak smluvní strany budou spolupracovat v oblasti technických předpisů pro testování a certifikaci výrobků. Cílem je umožnit regulačním orgánům vyměňovat si zkušenosti a určit oblasti pro užší spolupráci (CETA 2021).</p> <p>Normy a technické předpisy pro výrobky využívají regulační orgány pro ochranu života a zdraví lidí, zvířat nebo rostlin a ochranu životního prostředí. V rámci Dohody WTO o technických překážkách obchodu Kanada a EU přijaly závazky týkající se přípravy, přijímání a uplatňování technických předpisů, norem a postupů. Tato kapitola tedy zahrnuje hlavní ustanovení Dohody WTO o technických překážkách obchodu, vychází z nich a rovněž obsahuje ustanovení, která předcházejí a řeší překážky způsobené předpisy o testování/certifikaci v Kanadě nebo EU. Jedná se tedy především o sjednocování předpisů a norem a o transparentnost regulačního procesu (CETA 2017).</p>	<p>Technické bariéry obchodu (kapitola sedmá)</p> <p>Kapitola sleduje především linie používané v jiných dohodách EU o volném obchodu. Cílem je usnadnit a zvýšit obchod se zbožím mezi stranami pomocí:</p> <ul style="list-style-type: none"> zajištění, aby technické předpisy, normy a postupy posuzování shody nevytvářely překážky obchodu; posílení společné spolupráce mezi stranami, včetně spolupráce při provádění dohody; hledání vhodných způsobů, jak omezit zbytečné negativní dopady na obchod opatřeními v oblasti působnosti této kapitoly (EUJEPA 2018b).

EUKFTA	CETA	EUJEP A
<p>principů správné laboratorní praxe (<i>Good Laboratory Practice, GLP</i>) a pokynů pro testování (<i>Test Guidelines</i>), kde je cílem harmonizovaný přístup k hodnocení chemických látek, jejich zkoušení a nakládání s nimi (EC 2021).</p>		
<p>Obchod se službami, usazování, elektronický obchod (kapitola sedmá) Dohoda výrazným způsobem zlepšuje závazky Jižní Koreje v rámci Všeobecné dohody WTO o obchodu se službami (<i>General Agreement on Trade in Services, GATS</i>) (EC 2021). Dochází k ujednání liberalizace investic ve velké části sektoru služeb. Pro upřesnění do rozsahu dohody patří:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Telekomunikace – telekomunikační společnosti mohou v Jižní Koreji působit na přímo a nemusí působit skrze korejskou firmu; • Finance – evropské finanční společnosti získaly přístup na trh v Jižní Koreji bez omezení přenášení dat z poboček do svých ústředí; • Právní služby (poradenství); • Transport (především přeshraniční) – např. žádná ze stran nebude diskriminována při využívání přístavních služeb či infrastruktury; • Ekologické/environmetální služby – např. evropské firmy mohou poskytovat některé služby v sektoru čištění odpadních vod; • Stavebnictví (<i>construction</i>) (EU 2011). 	<p>Přeshraniční obchod se službami (kapitola devátá) Přeshraničním obchodem se službami je rozuměna výroba, distribuce, marketing, prodej a dodání služby, včetně platby za tuto službu a jejího využití spotřebitelem. Služby nejsou hmotným produktem, ale jsou to spíše rady nebo odborné znalosti, které jsou považovány v tomto odvětví jako „nehmotný“ produkt. Jednotná ustanovení této kapitoly tvoří základ pro liberalizaci trhu se službami (CETA 2017). Kapitola zahrnuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Služby, jako jsou právní služby, účetnictví, dopravní a telekomunikační služby, poskytované z EU do Kanady a naopak; • Služby, jako je cestovní ruch, kdy je třeba fyzického přesunu spotřebitele, aby mohl službu využít (CETA 2021). <p>Smluvní strany se zde zavazují k zajištění spravedlivého a rovného přístupu na své trhy se službami. Na některá odvětví je však udělena výjimka, jelikož se jedná o citlivá nebo regulovaná odvětví (audiovizuální služby nebo některé služby v oblasti letectví) (CETA 2021).</p>	<p>Obchod se službami, liberalizace investic a elektronický obchod (kapitola osmá) Smluvní strany se zavazují k vytvoření lepšího prostředí pro rozvoj obchodu a investic. V této kapitole se tedy stanovují nezbytná ustanovení a opatření pro postupnou a vzájemnou liberalizaci obchodu se službami a investicemi a pro spolupráci v oblasti elektronického obchodu. Rovněž pro účely této kapitoly strany potvrzují své právo přijímat na svých územích nezbytná regulační opatření k dosažení legitimních politických cílů, jako je ochrana veřejného zdraví, bezpečnost, životní prostředí nebo veřejná morálka, sociální ochrana, ochrana spotřebitele nebo podpora a ochrana kulturní rozmanitosti (EUJEP A 2018a).</p>
	<p>Investice (kapitola osmá) Opatření pro otevření investic mezi Kanadou a EU, ochranu investorů a zajištění spravedlivého zacházení ze strany vlád (CETA 2014). V této kapitole se odstraňují překážky pro zahraniční investice (limity zahraničního kapitálu či požadavky na výkonnost). Dále je umožněno investorům z EU převést svůj kapitál v Kanadě zpět do EU a naopak. Jsou zavedena jasná, transparentní, stabilní a předvídatelná pravidla pro investice. CETA zřizuje nový systém investičních soudů, který investorům umožňuje rychle a spravedlivě řešit investiční spory a rovněž zaručuje spravedlivé jednání se zahraničním investory (CETA 2021). Investice jsou pro obě smluvní strany podstatnou částí hospodářské spolupráce. Přímé investice kanadských společností v zemích EU za rok 2019 byly 239,4 miliard eur. Obráceně (tedy přímé investice evropských společností v Kanadě) to bylo 399,3 miliard eur (CETA 2017).</p>	
	<p>Elektronický obchod (kapitola šestnáctá) Kapitola zahrnuje všechny obchody</p>	

EUKFTA	CETA	EUJEPA
	<p>prováděné elektronicky (např. nakupování online). Zahnuje pravidla pro ochranu osobních údajů a zajištění, aby online služby nepodléhaly clu. Smluvní strany se zavazují, že budou spolupracovat v otázkách elektronického obchodu (např. boj proti spamu nebo ochrana proti podvodným a klamavým obchodním praktikám) (CETA 2021).</p>	
	<p>Dočasný vstup a pobyt fyzických osob za účelem podnikání (kapitola desátá) Mobilita vysoce kvalifikovaných podnikatelů hraje důležitou roli v růstu podniků, realizaci zahraničních investic a rozšiřování obchodu. Proto jsou tato ustanovení důležitou součástí moderních obchodních dohod. Kapitola řeší administrativní požadavky, které mohou potenciálním podnikatelům vstupujícím na kanadský trh nebo trh EU způsobovat časové prodlevy či další administrativní náklady. Cílem této části dohody je zvýšit transparentnost a předvídatelnost těchto požadavků (povinnosti jsou rozděleny podle typu podnikatelů). Ustanovení této kapitoly o dočasném vstupu a pobytu se nevztahují na pracovní sílu obecně nebo na nízkokvalifikovaná pracovní místa. Rovněž se netýkají trvalého zaměstnání, občanství a pobytu (CETA 2017)</p>	
	<p>Vzájemné uznávání odborných kvalifikací (kapitola jedenáctá) Kapitola řeší vzájemné uznávání odborných kvalifikací, kde stanovuje podrobný rámec, který celý tento proces zjednodušuje. Tento rámec poté umožňuje odborníkům na obou stranách dohody vykonávat praxi na území druhé strany (CETA 2021).</p>	
	<p>Finanční služby (kapitola třináctá) Smluvní strany samostatností této kapitoly potvrzují důležitost a významnost finančních služeb v ekonomice. Usnadňují se tím transakce napříč všemi hospodářskými odvětvími, mobilizuje úspory a poskytuje úvěry na investice, které podporují dlouhodobý hospodářský růst. Opatření zde přijatá se týkají investic do finančních institucí a přeshraničního obchodu s finančními službami. Kapitola obsahuje rovněž konkrétní závazky týkající se regulační transparentnosti a přeshraničního předávání a zpracování informací finančními institucemi (CETA 2017).</p>	
<p>Veřejné zakázky (kapitola devátá) EU i Jižní Korea se shodují na společném zájmu podporovat mezinárodní liberalizaci trhů s veřejnými zakázkami. Dohoda zajišťuje přístup evropským firmám k výběrovým řízením na korejské veřejné zakázky, což přináší nové a zajímavé příležitosti pro evropské</p>	<p>Veřejné zakázky (kapitola devatenáctá) Kapitola specifikuje oblasti, ve kterých si smluvní strany mohou poskytovat zboží a služby, a to na úrovni veřejné správy (celostátní, regionální, provinční a místní). Tato Dohoda otevírá hospodářskou soutěž pro mnohem širší okruh činností v oblasti veřejných</p>	<p>Státní zakázky (kapitola desátá) Text kapitoly navazuje na stávající vzájemné závazky vyplývající z Dohody o vládních zakázkách od WTO a přidává nový soubor disciplín. Patří mezi ně pravidla týkající se elektronického zveřejňování oznámení prostřednictvím jediného přístupového místa,</p>

EUKFTA	CETA	EUJEPa
<p>dodavatele, kteří jsou v této oblasti světovými lídry (EC 2021). Pokrývá to všechny zakázky typu „Build-Operate-Transfer“ od centrálních i subcentrálních zadavatelů, kterým dala Jižní Korea souhlas zařadit se do Dohody o vládních zakázkách (<i>Government Procurement Agreement</i>) – Seoul Metropolitan City, Incheon Metropolitan City, Gyonggi-do Province a Busan Metropolitan City (EC 2021).</p>	<p>zakázek. Rozsah působnosti je stanoven v přílohách, které obsahují seznam subjektů, na kterých se obě strany dohodly, že se na ně budou vztahovat postupy a povinnosti podle této kapitoly. V rámci kapitoly se EU a Kanada dohodly na zřízení jednotného místa pro zadávání veřejných zakázek (SPA). SPA provozuje EU a umožňuje dodavatelům rychle získat informace o všech příležitostech v Kanadě, na něž se vztahuje dohoda. Kanada kvůli složitosti systému má na zavedení pět let od vstupu dohody v platnost (CETA 2017).</p>	<p>spravedlivého zacházení se stavebními podniky EU v rámci japonského systému hodnocení stavebních podniků, uznávání protokolů o zkouškách, možnosti použití norem životního prostředí jako výběrových kritérií a další standardy pro vnitrostátní přezkumná řízení (EC 2017).</p>
<p>Konkurence (kapitola jedenáctá) V této kapitole se Jižní Korea a EU dohodly na zákazu a sankcích za určité činnosti a transakce týkající se zboží nebo služeb, které poté narušují konkurenci (hospodářskou soutěž) (EU 2011). Ani jedna ze smluvních stran nebude tedy tolerovat činnosti či praktiky, které by měly za následek poškození spotřebitele a zvýšily by ceny. Jedná se především o kartely; zneužívání dominantního postavení na trhu a antikonekvenční fúze (EC 2021). Proti nekalým tržním praktikám chce EU a Jižní Korea bojovat pomocí:</p> <ul style="list-style-type: none"> • účinných právních předpisů o hospodářské soutěži; • orgánu pro hospodářskou soutěž, který bude řešit nekalou hospodářskou soutěž; • zákony o hospodářské soutěži se budou vztahovat i na státem kontrolované podniky a monopoly (EC 2021). <p>EU a Jižní Korea se v Dohodě o spolupráci (<i>Cooperation Agreement</i>) zavazují společně bojovat proti nekalé hospodářské soutěži. Tato spolupráce povede k napravení dotacemi způsobených narušení, které mají vliv na mezinárodní obchod (např. dotace pokrývající dluhy nebo závazky podniku bez omezení). Dále se věnuje transparentnosti, kde smluvní strany musí každý rok podávat zprávu o celkové výši, druhu a sektorovém rozdělení dotací a na vyžádání poskytnout více informací o dotačních programech či přímo konkrétní dotaci (EU 2011).</p>	<p>Politika hospodářské soutěže (kapitola sedmnáctá) Účelem této kapitoly je zajištění, aby byly zakázány a sankcionovány praktiky, které narušují hospodářskou soutěž. Politika hospodářské soutěže usiluje o rovnováhu mezi zájmy spotřebitele a výrobců, velkoobchodníků a maloobchodníků, dominantních a méně významných firem, jakož i veřejných a soukromých zájmů (CETA 2017).</p> <p>Státní podniky, monopoly a podniky se zvláštními právy nebo výsadami (kapitola osmnáctá) EU a Kanada se zde dohodly, že nebudou zasahovat do rovných podmínek soukromých společností a ani je nebudou narušovat. Obě strany se zavázaly k tomu, že státní podniky, monopoly a podniky se zvláštními právy nebudou diskriminovat služby, zboží nebo investice druhé strany. Tím se dohoda snaží zajistit, aby nedocházelo k negativnímu ovlivňování hospodářské soutěže mezi soukromými podniky (CETA 2021).</p>	<p>Politika hospodářské soutěže (kapitola jedenáctá) Strany se zde shodují na významu spravedlivé a volné hospodářské soutěže v obchodních a investičních vztazích. Rovněž uznávají, že protisoutěžní praktiky mají potenciál narušit řádné fungování trhů a podkopávají výhody liberalizace obchodu a investic. Každá strana si zachovává své právo hospodářské soutěže, které platí pro všechny podniky ve všech odvětvích hospodářství a účinným způsobem řeší protisoutěžní praktiky. EU i Japonsko mají provozně nezávislý orgán, který je odpovědný a kompetentní pro účinné prosazování svého soutěžního práva. Při uplatňování svého soutěžního práva bude každá strana dbát na transparentnost a respektovat zásadu nediskriminace všech podniků, bez ohledu na státní příslušnost a druh vlastnictví podniků (EUJEPa 2018a).</p> <p>Státní podniky, podniky se zvláštními právy nebo výsadami a určené monopoly (kapitola třináctá) Dohoda zajišťuje, že státem vlastněné podniky, podniky se zvláštními právy nebo výsadami či určené monopoly nesmějí diskriminovat zboží, služby a podniky při nákupu a prodeji na komerčních trzích – jak na trzích EU, tak na trhu v Japonsku. Veřejné služby jsou pod ochranou pravidel, která odpovídají cílům obou stran, a to zajistit nepřetržité poskytování veřejných služeb na co nejvyšší úrovni. Pravidla pro státní podniky mají zajistit, aby tento typ podniků neměl prospěch z nepatřičných výhod na komerčních trzích. Cílem těchto pravidel je tedy zajištění rovných podmínek pro veřejné a soukromé společnosti. To povede ke spravedlivé hospodářské soutěži, efektivní alokaci zdrojů a bude to mít příznivý vliv na důvěru investorů (EC 2017).</p>
<p>Duševní vlastnictví (kapitola desátá) Ochrana duševního vlastnictví je pro evropskou konkurenceschopnost zásadní. Dohoda je v tomto směru velice</p>	<p>Duševní vlastnictví (kapitola dvacátá) Kapitola je důležitá pro rostoucí kanadskou ekonomiku založenou na znalostech a pomáhá podporovat</p>	<p>Duševní vlastnictví (kapitola čtrnáctá) Kapitola o právech k duševnímu vlastnictví vychází z ustanovení Dohody o obchodních aspektech práv</p>

EUKFTA	CETA	EUJEPA
<p>ambiciózní a práva k duševnímu vlastnictví zahrnují:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autorská práva, a to i autorská práva k počítačovým programům a databázím a práva s nimi související; • Práva spojená s patenty; • Ochranné známky; • Design; • Geografická označení; • Odrůdy rostlin; • Ochrana nezveřejněných informací (EU 2011). <p>Evropská vína, lihoviny, sýry nebo šunky mají v Jižní Koreji velice dobrou pověst. Proto dohoda zaručuje přísnou ochranu geografického označování evropských výrobků, aby nedocházelo k jejich falšování. Takto je chráněno přibližně 160 geografických označení (např. Champagne, Irish whiskey, Ouzo, Polska Wódka, Tokaj nebo České pivo). Geografické značky z Jižní Koreji jsou úplně stejně chráněny. Pokud si zákazník koupí zelený čaj Boseong, ví, že dostane autentický korejský čaj (EC 2021).</p>	<p>konkurenceschopnost, inovace a kreativitu. Tato část dohody o právech k duševnímu vlastnictví vytváří účinnou ochranu držitelů práv k duševnímu vlastnictví v Kanadě a Evropské unii prostřednictvím konkrétních závazků týkajících se autorského práva a práv s ním souvisejících, ochranných známek, průmyslových vzorů, patentů, zeměpisných označení (značek) a odrůd rostlin, jakož i opatření k prosazování práv k duševnímu vlastnictví a spolupráce mezi Kanadou a EU. Kapitola je rozdělena do pěti oddílů (Obecná ustanovení; Normy týkající se práv k duševnímu vlastnictví; Vymáhání práv k duševnímu vlastnictví; Pohraniční opatření; Spolupráce) (CETA 2017).</p>	<p>k duševnímu vlastnictví od WTO a je silně založena na stávajících normách EU pro ochranu a vymáhání práv k duševnímu vlastnictví. Jsou zde podrobná ustanovení o autorských právech, která zajišťují jejich lepší ochranu (obchodní tajemství, minimální společná pravidla pro prodloužení doby platnosti patentu pro farmaceutickou ochranu a ochranu rostlin, minimální společná pravidla pro ochranu údajů z regulačních testů pro léčiva a také ochranu údajů z regulačních testů pro přípravky na ochranu rostlin atd.) (EC 2017).</p>
		<p>Korporátní řízení (kapitola patnáctá) Tato ustanovení jsou inspirována Kodexem o správě a řízení společností od OECD a odrážejí osvědčené postupy a pravidla EU a Japonska v této oblasti. Správa a řízení společností je jedním ze základních nástrojů k přilákání a podpoře udržitelných investic. Snaží se toho dosáhnout prostřednictvím dobře fungujících trhů a zdravých finančních systémů založených na transparentnosti, účinnosti, důvěře a integritě (EC 2017).</p>
<p>Obchod a udržitelný rozvoj (kapitola třináctá) Kapitola stanovuje společné závazky a rámec pro spolupráci v oblasti udržitelného rozvoje. Umožňuje stranám úzký dialog o udržitelném rozvoji, obsahuje pevné závazky k dodržování pracovních a environmentálních norem a vytváří institucionální struktury pro implementaci a monitoring závazků (EC 2021). Těžištěm kapitoly je:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Práce – smluvní strany se zavazují k dodržování základních pracovních zásad a agendy důstojné práce; • Životní prostředí; • Dodržování norem; • Monitoring – Výbor pro spolupráci v obchodu a udržitelném rozvoji (<i>Committee on Trade and Sustainable Development Cooperation</i>) monitoruje plnění závazků; • Urovnávání/řešení sporů (EC 2021). 	<p>Obchod a udržitelný rozvoj (kapitola dvacátá druhá) Kapitola odráží společné hodnoty Kanady a EU, protože uznává, že hospodářské, sociální a environmentální cíle se vzájemně podporují a posilují. Obě strany se dohodly, že zajistí, aby hospodářský růst podporoval jejich sociální a environmentální cíle. Kapitola vytváří Společný výbor pro obchod a udržitelný rozvoj a zavazuje obě strany k podpoře fór se zájmovými skupinami (CETA 2021).</p>	<p>Obchod a udržitelný rozvoj (kapitola šestnáctá) Závazky ke klíčovým mezinárodním nástrojům v oblasti práce a životního prostředí:</p> <ul style="list-style-type: none"> • efektivní implementaci čtyř základních skupin pracovních norem Mezinárodní organizace práce (ILO), na které se vztahuje Deklarace o základních principech a právech při práci od Mezinárodní organizace práce z roku 1998; • účinné provádění ratifikovaných úmluv Mezinárodní organizace práce; • efektivní implementaci mnohostranných dohod o životním prostředí – včetně Rámcové úmluvy o změně klimatu a Pařížské dohody vytvořené OSN. <p>Trvalý pokrok v ratifikaci neratifikovaných základních dokumentů Mezinárodní organizace práce. Zákaz zmírňování vnitrostátních pracovních právních a environmentálních předpisů s cílem přilákat investice a obchod. Závazky k ochraně a udržitelnému</p>

EUKFTA	CETA	EUJEP A
		<p>hospodaření s přírodními zdroji, biologické rozmanitosti (včetně boji proti nelegálnímu obchodu s volně žijícími živočichy), lesnictví (včetně boje proti nezákonné těžbě dřeva) a rybolovu (včetně boje proti nezákonnému a neregulovanému rybolovu).</p> <p>Podpora společenské odpovědnosti podniků a dalších obchodních a investičních praktik podporujících udržitelný rozvoj.</p> <p>Specializované institucionální uspořádání, včetně mechanismů pro zapojení občanské společnosti, a to jak na vnitrostátní úrovni, tak na úrovni společné („společný dialog s občanskou společností“).</p> <p>Prizpůsobený mechanismus pro řešení sporů, zahrnující vládní konzultace a využívající nezávislé odborníky (EUJEP A 2018b).</p>
	<p>Vnitrostátní regulace (kapitola dvanáctá)</p> <p>Tato část dohody je věnována vnitrostátní regulaci, která je zaměřena na licenční a kvalifikační požadavky a postupy, které regulační orgán používá k udělení povolení osobám pro poskytování služeb nebo vykonávání jiné hospodářské činnosti. Rovněž kapitola zajišťuje, že všechny předpisy vydané EU nebo Kanadou budou dostupné veřejnosti, srozumitelné a přiměřené. Tím se snaží zajistit, aby vnitrostátní předpisy na druhém území nebyly nespravedlivou překážkou obchodu pro podniky (CETA 2017).</p>	<p>Správné regulační postupy a spolupráce v oblasti regulace (kapitola osmnáctá)</p> <p>Tato dohoda je první obchodní dohodou, která obsahuje samostatnou kapitolu pro Správné regulační postupy. Cílem kapitoly je podpora kvalitních regulačních postupů a podpora spolupráce v tomto ohledu. Odstraňuje překážky obchodu a investic prostřednictvím odpovídajících konzultací a mechanismů spolupráce a zvýšením kompatibility regulací a snížením zbytečných regulačních rozdílů. Opatření v této kapitole usnadní obchod a zároveň zajistí kvalitu a účinnost předpisů. Rovněž dochází k podpoře efektivního, transparentního a předvídatelného regulačního prostředí pomocí poskytování včasných informací o plánovaných regulačních opatřeních a jejich zpětných hodnoceních (EUJEP A 2018b).</p>
		<p>Malé a střední podniky (kapitola dvacátá)</p> <p>V této části dohody dochází k ujednání ustanovení podporujících malé a střední podniky. Vytváří lepší a přívětivější prostředí pro tyto typy podniků. Cílem je posílit spolupráci mezi stranami v záležitostech týkajících se malých a středních podniků (EUJEP A 2018a).</p>
<p>Institucionální, obecná a závěrečná ustanovení (kapitola patnáctá)</p> <p>Dohoda je řízena Výborem pro obchod a spolupředsedá mu Evropský komisař pro obchod a ministr obchodu Jižní Koreje (EU 2011).</p> <p>Je zřízeno šest specializovaných výborů a sedm pracovních skupin.</p>	<p>Závěrečná ustanovení (kapitola třicátá)</p> <p>Závěrečná ustanovení obsahují právní formulace, aby dohoda mohla vstoupit v platnost. Obsahuje také ustanovení o změnách textu a postupech pro vypovězení dohody. Rovněž kapitola stanovuje opatření o nových členských státech EU, na které by se vztahovaly závazky podle této dohody (CETA 2021).</p>	<p>Závěrečná ustanovení (kapitola dvacátá třetí a přílohy)</p> <p>Závěrečná ustanovení obsahují právní informace pro správný vstup dohody v platnost a jejich součástí jsou i ustanovení o postupech pro vypovězení dohody. Přílohy doplňují jednotlivé kapitoly a specifikují podrobnosti, kterým se „hlavní“ kapitoly nevěnují (EUJEP A 2018a).</p>

Zdroj: vlastní zpracování na základě zdrojů uvedených v jednotlivých buňkách tabulky

2. Metodika posuzování dopadů na konkurenceschopnost

Diplomová práce je věnována obchodním dohodám EU se třetími zeměmi a jejich vlivu na konkurenceschopnost celého kontinentu. Proto je třeba si upřesnit pojem konkurenceschopnost. Tento často používaný ekonomický pojem má totiž nepřehledné množství definic.

Smetanková (2015) uvádí, že konkurenceschopnost patří do ekonomické kategorie, kterou lze zkoumat, sledovat a měřit na více rovinách. Na úrovni jednotlivých podniků a firem se jedná o ožehavé téma diskutované již řadu dekad: viz například kritickou studii Buckley a kol. (1988), přehledový článek Depperu a Cerrato (2005), metodologickou analýzu od Graye (2011) nebo bibliometrickou analýzu od Capobianco-Uriarte a kol. (2019). Na úrovni regionů stojí za zmínku práce Kitsona a kol. (2004), kritická studie Martina (2005) nebo Bristowové (2010), metodologický příspěvek Hugginse a kol. (2013) nebo koncept indexu evropské regionální konkurenceschopnosti publikovaný Evropskou komisí (EC 2022). Na národní úrovni nelze opomenout dnes již klasickou publikaci od Portera (1990), shrnutí Petersena (2021), který propojuje exportní konkurenceschopnost s reálnými směnnými relacemi a dále pochopitelně zprávy o globální konkurenceschopnosti publikované Světovým ekonomickým fórem (WEF 2021) nebo ročenky světové konkurenceschopnosti (WCR 2021).

Komplexní přehled o pojetí konkurenceschopnosti pak poskytují práce Ramanauskase (2004) nebo Snieška (2008), ve kterých autoři upozorňují, že výsledné hodnocení konkurenceschopnosti je ovlivněno výběrem faktorů pro zkoumání a také způsobem sběru dat a jejich hodnocením. Lze analyzovat jak kvantitativní, tak kvalitativní faktory, exportní výkonnost, nezaměstnanost či HDP. Na hodnocení má vliv i hospodářská politika – monetární i fiskální, podpora investic, flexibilita trhu výrobních faktorů, tarifní nebo netarifní překážky zahraničního obchodu a mnoho dalších.

Je tedy zřejmé, že správně definovat konkurenceschopnost není triviální. Podle Šustrové (2013) Mezinárodní institut pro rozvoj managementu používá dvě definice konkurenceschopnosti. První a kratší verze dle Šustrové (2013, s. 2) zní: „konkurenceschopnost analyzuje, jak národy řídí veškeré své kompetence, aby dosáhly prosperity či zisku“. Druhou a širší (akademickou) verzí je podle Šustrové (2013, s. 2):

„konkurenceschopnost národů je oblastí ekonomické teorie, která analyzuje fakta a politiky, které utváří schopnost národů vytvořit a udržet takové prostředí, které pomáhá vytvářet podnikům větší hodnotu a lidem více prosperity.“ Šustrová (2013, s. 2) dále uvádí, že Světové ekonomické fórum vysvětluje pojem konkurenceschopnosti jako: „soubor všech institucí, politik a faktorů, které určují stupeň produktivity dané země.“ Dalším příkladem je podle Šustrové (2013, s. 2) vymezení od Prezidentské komise pro průmyslovou konkurenceschopnost v USA: „Národní konkurenceschopnost je stupeň schopnosti národa na základě svobodných a spravedlivých podmínek trhu produkovat zboží a služby, které ob stojí na mezinárodních trzích za současné podmínky udržení nebo zvyšování reálných příjmů svých občanů.“ Čeští autoři také přispěli při vymezování pojmu národní konkurenceschopnosti a vznikla definice od Čapka, Hájka a Mertlíka z roku 1997, píše Šustrová (2013, s. 3): „Mezinárodní konkurenceschopností se chápá schopnost země proniknout se svým obchodovatelným zbožím a službami na zahraniční a světové trhy, a z takové mezinárodní směny získávat komparativní výhody.“

Mezinárodní obchodní centrum (*International Trade Centre, ITC*) definuje konkurenceschopnost jako prokázanou schopnost navrhnout, vyrobit a komercializovat nabídku, která je jedinečná a plně splňuje potřeby cílených tržních segmentů a zároveň se také snaží o spojení udržitelné návratnosti použitých zdrojů pro podnikatelské účely (ITC 2021).

Smetanková (2015) říká, že v nejužším pojetí může být konkurenceschopnost chápána jako schopnost nebo výkonnost pozorovaného subjektu prodávat a nabízet zboží a služby na konkrétním trhu. Národní konkurenceschopnost (širší pojetí) je považována za předpoklad pro dlouhodobý udržitelný růst ekonomiky. Hlavním zdrojem konkurenceschopnosti je dle Světového ekonomického fóra (*World Economic Forum, WEF*) úroveň produktivity hospodářství. Při mezinárodním srovnávání zemí patří konkurenceschopnost k hlavním měřítkům a v nynějším velmi globalizovaném světě také patří k bedlivě sledovaným faktorům, proto pravidelně vychází několik hodnocení a žebříčků konkurenceschopnosti. Nejvíce respektovaným hodnocením je od Světového ekonomického fóra. Každoročně zveřejňuje Zprávu o globální konkurenceschopnosti (*Global Competitiveness Report*) a jednou za dva roky Zprávu o evropské konkurenceschopnosti (*The Europe 2020 Competitiveness Report*). K dalším uznávaným hodnocením patří Ročenka světové konkurenceschopnosti (*World Competitiveness Yearbook*) vydávána Mezinárodním

institutem pro rozvoj managementu (*International Institute for Management Development, IMD*). Zpráva o Evropě se opírá o „Strategii Evropa 2020“ a hodnotí pokrok jednotlivých zemí. Evropská komise se zabývá především konkurenceschopností v průmyslu a publikuje zprávu o konkurenceschopnosti EU (*European Competitiveness Report*) i jednotlivých členských států EU (*Member States Competitiveness Report*), zprávu o struktuře průmyslu (*The EU Industrial Structure Report*), krátkodobý výhled vývoje průmyslu (*Short-Term Industrial Outlook*) a připravuje zprávu o dobré praxi (*Good Practices Report*).

2.1 Úzké pojetí konkurenceschopnosti

Pro účely této diplomové práce byl jako vhodný indikátor konkurenceschopnosti v jejím nejužším pojetí zvolen Balassův index projevené konkurenční (komparativní) výhody (*revealed comparative advantage, RCA*), který porovnává podíl vývozu daného sektoru nebo komodity na celkových vývozech země ku odpovídajícímu exportnímu podílu referenční skupiny zemí. Jinými slovy RCA umožňuje identifikovat sektory, v nichž je daná ekonomika exportně relativně úspěšnější (konkurenceschopnější) než vývozci z jiných zemí (Balassa 1965).

$$RCA_{i,t}^C = \frac{\frac{X_{i,t}^C}{\sum X_t^C}}{\frac{X_{i,t}^G}{\sum X_t^G}} \quad (1)$$

Kde C je konkrétní země, G je referenční skupina zemí, i je určitá skupina komodit nebo sektor daného hospodářství (pro účely této diplomové práce se bude jednat o základní sektorové členění ekonomiky na primární – tzn. zemědělství, těžba a dobývání, rybolov a lesnictví, sekundární – zpracovatelský průmysl, a terciární sektor – služby), t je příslušný rok a X je hodnota vývozu.

Evidentní slabinou Balassova indexu projevené konkurenční výhody (RCA) je asymetrie jeho výsledných hodnot. Pro komodity nebo sektory, ve kterých konkrétní ekonomika vykazuje konkurenční výhodu, nabývá RCA hodnot od jedné do nekonečna, zatímco pro komodity nebo sektory, ve kterých příslušná ekonomika relativně nekonkurenceschopná, dosahuje RCA hodnot od nuly do jedné. Na základě výzkumu Grappa (1994) proto navrhl Dalum a kol. (1998) symetrický index projevené konkurenční výhody (*revealed symmetric*

comparative advantage, RSCA), který problém nesymetrické šikmosti výsledků řeší jednoduchou úpravou:

$$RSCA_{i,t}^C = \frac{RCA_{i,t}^C - 1}{RCA_{i,t}^C + 1} \quad (2)$$

Čím víc se blíží výsledky RSCA k $\{+1\}$, tím silnější je konkurenční výhoda dané ekonomiky v příslušném sektoru a naopak, čím víc se blíží výsledky RSCA k $\{-1\}$, tím větší konkurenční nevýhodu má daná ekonomika, resp. její konkrétní exportní sektor ve srovnání s referenční skupinou zemí.

Je zřejmé, že RSCA řeší exportní úspěšnost zkoumané ekonomiky, tzn. vychází z již realizovaných vývozu a posuzuje konkurenceschopnost spíše *ex post*. Říká vlastně, že v těch sektorech, ve kterých se daří vyvážet, musí mít zjevně příslušná ekonomika konkurenční výhodu oproti ostatním. Přitom je potřeba připomenout, že do hry zde vstupují také dopravní náklady, transakční náklady nebo jiné překážky zahraničnímu obchodu, které mohou výsledek zásadně ovlivnit (Snieska 2008). Siggel (2006) nicméně ukazuje, že jakkoli jsou koncepty konkurenceschopnosti a komparativní výhody odlišné, vykazují také řadu shodných rysů a vlastností. Moenius (2006) pak dokazuje, že právě RSCA je velmi vhodným a adekvátním měřítkem mezinárodní konkurenceschopnosti, byť s ohledem na svoji jednoduchou konstrukci postrádá významnou schopnost předpovídat konkurenceschopnost ekonomiky v následujících obdobích.

2.1.1 Data

Světová banka vytvořila společně s Konferencí o obchodu a rozvoji (*United Nations Conference on Trade and Development*, UNCTAD) a po konzultacích s Mezinárodním obchodním centrem, Statistickou divizí OSN (UNSD) a Světovou obchodní organizací (*World Trade Organization*, WTO) databázový nástroj *World Integrated Trade Solution* (WITS). Tato databáze umožňuje uživatelům přístup k informacím o mezinárodním obchodu (WITS 2021). Data do této databáze doplňují tyto organizace:

- The UNSD Commodity Trade (UN Comtrade),
- The UNCTAD Trade Analysis Information System (TRAINS),
- The WTO's Integrated Data Base (IDB).

Z tohoto databázového systému jsou využita data o exportech zboží příslušných zemí. Protože jednotlivé členské státy EU benefitují z dohod různě intenzivně, budou dopady na konkurenceschopnost sledovány jednak na úrovni celé EU a dále vždy u jednoho cíleně vybraného členského státu EU. Jako zástupce ekonomik EU ke každé zkoumané dohodě je vybrán ten členský stát EU, který má s daným obchodním protějškem nejintenzivnější obchodní vztahy. Nejsilnější obchodní partner je vybrán pomocí podílu jeho exportů do dané partnerské země na celkových exportech. Například vybraným zástupcem pro dohodu s Jižní Koreou je Německo, protože má ze všech zemí EU nejvyšší podíl exportů do Jižní Koreji za rok 2019 dle dat WITS (2021). Je přitom podstatné zejména v souvislosti s dohodou CETA zmínit, že nejsilnějším obchodním partnerem Kanady v Evropě je pochopitelně Velká Británie, která ale od roku 2021 není členským státem EU, nevztahují se na ni ujednání CETA a není také započítávána do statistik zahraničního obchodu EU v celém analyzovaném období. Naopak i ty ekonomiky, které ve sledovaném období do EU teprve vstupovaly (Česko, Estonsko, Kypr, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Malta, Polsko, Slovensko a Slovinsko v roce 2004, Rumunsko a Bulharsko v roce 2007 a Chorvatsko v roce 2013), jsou již započítávány do celkových údajů o EU v celém sledovaném období, aby nedocházelo ke zkreslení výsledků v důsledku změny složení Evropské unie.

Data z WITS jsou v potřebné struktuře dostupná od roku 1962, v potřebné struktuře a členění ale bude využita datová sada od roku 1996 do roku 2020. Data jsou rozdělena na export primárního sektoru (zemědělství, lesnictví, rybolov a těžba nerostných surovin) a sekundárního sektoru (export zpracovatelského průmyslu). Data o exportu služeb (terciární sektor) jsou doplněna z databáze OECD (2021) rovněž za období 1996–2020. Starší údaje o bilaterálním mezinárodním obchodu službami bohužel nejsou dostupné (OECD 2021).

Referenční skupinou zemí bude pro EU27 celý svět, tzn. RSCA bude naznačovat konkurenční výhodu EU27 na trhu jejího smluvního partnera (Jižní Korea, Kanada nebo Japonsko) ve srovnání s celým světem. Pro jednotlivé zástupce členských států EU pak budou referenční skupinou země OECD. Nemělo by smysl jako referenční skupinu v tomto případě používat EU27, protože pak by RSCA ukazoval, zda získává díky dohodě o volném obchodu vybraný člen EU konkurenční výhodu oproti ostatním členům EU, což není předmětem ani záměrem této diplomové práce.

2.2 Široké pojetí konkurenceschopnosti

Ke komplexnějšímu hodnocení konkurenceschopnosti zahrnujícímu více faktorů než jen exportní úspěšnost, je použit index konkurenceschopnosti, který publikuje Světové ekonomické fórum (*World Economic Forum*, WEF) ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti (*Global Competitiveness Report*, GCR). Zpráva o globální konkurenceschopnosti je vydávána v nepřetržité sérii od roku 1979 a jejím cílem bylo rozšíření pohledu tvůrců politik, podniků i veřejnosti na otázku, jak zvýšit produktivitu v ekonomice a jak se stát více konkurenceschopnými (Schwab 2019). Nejedná se ovšem o jedinou existující metriku mezinárodní konkurenceschopnosti. Vedle Zprávy o globální konkurenceschopnosti (WEF 2021) existuje např. také Ročenka světové konkurenceschopnosti (WCR 2021). Ta ovšem poskytuje data jen pro 64 ekonomik světa, zatímco Zpráva o globální konkurenceschopnosti hodnotí každoročně cca 140 ekonomik. Proto budou pro účely této diplomové práce použita data a metodika (WEF 2021).

Index, který vytvořilo Světové ekonomické fórum (*World Economic Forum*, WEF) a jehož výsledky zveřejňuje ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti, je v současnosti nejrozsáhlejší a nejkomplexnější přístup k měření konkurenceschopnosti. Zahrnuje většinu světových ekonomik a vychází z přesných a prověřených dat. K jeho výhodám patří dlouhodobé konzistentní hodnocení konkurenceschopnosti, díky kterému lze pozorovat vývoj konkurenceschopnosti jednotlivých ekonomik v čase. Je to maximálně objektivní multikriteriální způsob měření, kde lze analyzovat dílčí hodnocené prvky konkurenceschopnosti. Jeho hlavní nevýhodou je v měnící se počet posuzovaných zemí v průběhu let, který může zkreslovat pořadí ekonomik podle tohoto indexu. Proto do analyzování vlivu dohod nové generace na konkurenceschopnost ekonomik budou zahrnuta dosažená skóre (nikoli pořadí v celosvětovém žebříčku) a analyzovány budou i relevantní dílčí složky indexu.

Zpráva z roku 2019 (Schwab 2019) nejen zdůrazňuje odklon od monetárních politik k fiskálním politikám a strukturálním reformám, ale také se věnuje otázkám příštího desetiletí, a to především otázkám sdílené prosperity a řízení přechodu na udržitelný ekonomický rozvoj. Dále uvažuje o kompatibilitě dvou předchozích otázek s konkurenceschopností a růstem. Zpráva také zdůrazňuje, že je potřeba proaktivní tvorby

politik v oblastech, kde ekonomové a politici nebudou moci využít spolehlivá data z minulosti.

Speciální vydání z roku 2020 (Schwab 2020) od hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik upouští a věnuje svoji pozornost otázkám, jak by státy a vlády měly přemýšlet o ožívování a transformování svých ekonomik, aby byly kompatibilní s životním prostředím, „řešily“ krizi způsobenou COVID-19 a stále plně podporovaly ekonomický růst.

2.2.1 Data

Dle Schwaba (2019) vytvořila globalizace a čtvrtá průmyslová revoluce mnoho nových příležitostí, ale zároveň přinesly různé narušení a polarizace uvnitř ekonomik a mezi nimi. V návaznosti na tento problém Světové ekonomické fórum představilo v roce 2018 multikriteriální index globální konkurenceschopnosti 4.0 postavený na čtyřiceti letech zkušeností s benchmarkingem. Je sestaven ze čtyř subindexů (příznivé prostředí, lidský kapitál, trhy a inovační ekosystém), které se rozpadají do dvanácti pilířů, jak ukazuje tabulka 3.

Vstupní data zprávy o globální konkurenceschopnosti jsou tvrdá i měkká. Až 70 % zdrojů dat je od specializovaných organizací – Mezinárodní měnový fond, univerzity a nevládní organizace. Zbýlých 30 % je získáváno prostřednictvím dotazníků od manažerů klíčových podniků v různých zemích (Schwab 2019).

Tabulka 3: Struktura indexu globální konkurenceschopnosti GCI 4.0

Subindex GCI 4.0	Pilíř GCI 4.0
A: Příznivé prostředí (<i>enabling environment</i>)	1. Instituce
	2. Infrastruktura
	3. Úroveň zavádění ICT (informační a komunikační technologie)
	4. Makroekonomické prostředí (makroekonomická stabilita)
B: Lidský kapitál (<i>human capital</i>)	5. Zdraví
	6. Dovednosti
C: Trhy (<i>markets</i>)	7. Produktový trh
	8. Pracovní trh
	9. Finanční systém
	10. Velikost trhu
D: Inovační ekosystém (<i>innovation ecosystem</i>)	11. Obchodní dynamika
	12. Schopnost inovovat

Zdroj: vlastní zpracování podle (Schwab 2019)

Součástí indexu globální konkurenceschopnosti je pořadí zemí podle Zprávy o globální konkurenceschopnosti, ale také hodnocení ekonomik prostřednictvím „skóre“ podle indexu GCI 4.0 v rozmezí 1–100 bodů. Každý pilíř tvořící tento index je bodově ohodnocen (čím více, tím lépe) a pomocí prostého aritmetického průměru je z hodnot za každý pilíř vypočítána hodnota příslušného subindexu a také celkový index globální konkurenceschopnosti GCI 4.0.

S ohledem na zaměření a cíl této diplomové práce je nejzajímavější součástí indexu globální konkurenceschopnosti oblast, která byla do roku 2017 pojmenována jako „základní požadavky“ a od roku 2018 jako „příznivé prostředí“ (*enabling environment*), která zahrnuje bezpečnost (*security*), společenský kapitál (*social capital*), kontrolní a vyrovnávací mechanismy (*checks and balances*), výkon veřejného sektoru (*public-sector performance*), transparentnost (*transparency*), vlastnická práva (*property rights*), správa a řízení podniků (*corporate governance*), směřování vlády do budoucnosti (*future orientation of government*), ale také dopravní infrastrukturu (*transport infrastructure*), rozvodné sítě (*utility infrastructure*), využívání informačních a komunikačních technologií a makroekonomickou stabilitu. Vedle toho budou mít dohody o volném obchodu bezpochyby výrazný vliv také na oblast označenou v GCI 4.0 jako „trhy“ (*markets*), které obsahují ukazatele věnované domácí konkurenci na trhu výrobků (*domestic market competition*), otevřenost (*trade openness*), flexibilitu trhu práce (*labour market flexibility*), meritokracii a incentivizaci na trhu práce (*meritocracy and incentivization*), komplexnost (*depth*) a stabilitu (*stability*) finančního systému a velikost trhu, vč. dovozů do domácí ekonomiky (Schwab 2019). Právě těmto dvěma subindexům bude v dalších kapitolách věnována největší pozornost, protože právě u nich lze očekávat nejtěsnější vazbu na problematiku řešenou v preferenčních obchodních dohodách Evropské unie, a tedy také nejsilnější dopady konkrétních ustanovení těchto dohod na mezinárodní konkurenceschopnost zemí EU.

Vzhledem ke změně metodiky výpočtu indexu globální konkurenceschopnosti (*Global Competitiveness Index*, GCI) od roku 2018 byl pro přepočtení údajů z předcházejících vydání GCR spolehlivě doplnit časovou řadu nové generace indexu GCI 4.0, díky čemuž je možné pro účely této diplomové práce využít souvislou časovou řadu z let 2007–2019. Agregace údajů jednotlivých členských států EU na úroveň EU27 je provedena v souladu s metodikou

(Schwab 2018) prostým aritmetickým průměrem dílčích indikátorů, což je sice přístup, který posiluje roli malých členských států a oslabuje význam velkých ekonomik EU, ale je to metoda, kterou používá WEF pro výpočet celosvětového GCI, a není předmětem této diplomové práce tento postup podrobovat kritice.

2.3 Posuzování dopadů obchodních dohod na konkurenceschopnost

Otázkou vlivu dohod o volném obchodu na konkurenceschopnost se zabývá poměrně omezený okruh autorů a analýzy na toto téma nejsou příliš četné. Na půdě OECD se této problematice věnuje Laprévotte (2019), který se na rozsáhlém vzorku 267 dohod o volném obchodě zaměřuje na podporu hospodářské soutěže v těchto dohodách. Dieter (2009) se zabývá dopady vybraných dohod (např. mezi Austrálií a USA) metodou obsahové analýzy, kterou však nedoplňuje numerickou analýzou. Botezatuová (2007) zkoumá dopady potenciální dohody o volném obchodu mezi EU a zeměmi ASEAN na konkurenceschopnost EU, ale využívá k tomu jen elementární popisnou statistiku, podobně jako Brenton a kol. (2008) v případě dohod o hospodářském partnerství mezi EU a africkými zeměmi. Sen a kol. (2016) aplikuje při posuzování dopadů dohody o volném obchodě mezi Austrálií a Thajskem na konkurenceschopnost index projevené komparativní výhody (RCA). Couillardová a Turkinová (2014) doplňují metodiku RCA ekonometrickým modelem panelových dat a ukazují dopady preferenčních obchodních dohod v 76 ekonomikách v období let 1990–2009 na příkladu mlékárenského průmyslu.

V této diplomové práci bude vliv preferenčních obchodních dohod EU na konkurenceschopnost sledován v užším pojetí na základě vývoje indexu symetrické konkurenční výhody (RSCA) a v širším pojetí na základě vývoje indexu globální konkurenceschopnosti (GCI) a jeho dílčích subindexů (zejména subindexu GCI.A: příznivé prostředí a GCI.C: trhy).

Jak ale upozorňuje Kocourek (2019), posouzení dopadů jednotlivých dohod je poměrně komplikovaná záležitost. Je totiž potřeba odlišit dopady konkrétních opatření dohody od globálního vývoje, resp. dlouhodobého trendu, a prokázat, že vliv dohody a změn, které do mezinárodního prostředí přinesla, je statisticky významný. Pro tyto účely bude použit statistický přístup segmentové regresní analýzy metodou nejmenších čtverců, tzv. analýza

zlomových bodů. Perron (2009) uvádí, že tato analytická ekonometrická metoda umožňuje v dostatečně dlouhé časové řadě (nejméně dvaceti časových období) identifikovat statisticky významné změny trendu tak, že rozdělí časovou řadu do sekvencí a zkoumá trendové funkce každého segmentu zvlášť. Pokud existuje v dané časové řadě zlomový bod, pak se trendy v segmentech rozdělených tímto bodem statisticky významně liší. Pro analýzu zlomových bodů byl využit statistický software EViews verze 12, hladina významnosti pro prováděné testy byla s ohledem na charakter řešené problematiky nastavena na 10 %. Je třeba ovšem doplnit, že změny v dlouhodobém vývoji konkurenceschopnosti nemusejí být nezbytně důsledkem vstupu dohod o volném obchodu v platnost. Při vyjednávání některých dohod (zejm. dohoda EU s Japonskem) již před zahájením předběžného provádění Japonsko řadu ustanovení dohody implementovalo v praxi. Naopak jiná ustanovení (např. odstraňování tarifních i netarifních překážek obchodu) často vstupují v platnost i s několikaletým zpožděním nebo postupně (tzv. *staging*) a jejich vliv na konkurenceschopnost díky tomu nemusí být skokový, resp. přelomový. Kauzální vazbu mezi ukazateli konkurenceschopnosti a vstupem jednotlivých dohod v platnost ovšem není vzhledem k poměrně krátké časové řadě možné spolehlivě prokázat. Analýzu zlomových bodů navíc není možné použít pro data o GCI a jeho segmentech, neboť jejich časová řada má v nejlepším případě délku jen 14 let (od roku 2007 do roku 2020). V tomto případě je proto nutné omezit se na jednoduchou trendovou analýzu a sledovat, zda se dlouhodobý trend indikátorů konkurenceschopnosti v jejím širším pojetí mění nebo nikoli.

Práce je zaměřena na dohody s Jižní Koreou, Kanadou a Japonskem, protože patří k jedněm z nejkompexnějších dohod, které EU vyjednala. Je třeba vzít v úvahu, že dohody vstupovaly v platnost mezi roky 2010 a 2020. Proto budou zkoumány ukazatele a reporty před vstupem dohody v platnost a její další vliv na konkurenceschopnost v následujících letech.

3. Dopady vybraných obchodních dohod nové generace na konkurenceschopnost EU v užším pojetí

Pro přehlednost shrnuje tabulka 4 níže klíčové časové milníky ve vyjednávání vybraných tří dohod nové generace, které jsou předmětem této diplomové práce. Z tabulky je zřejmé, že zvláště v případě dohody EUJEPA je pravděpodobně ještě příliš brzy na to, aby bylo možné spolehlivě posoudit její reálné dopady.

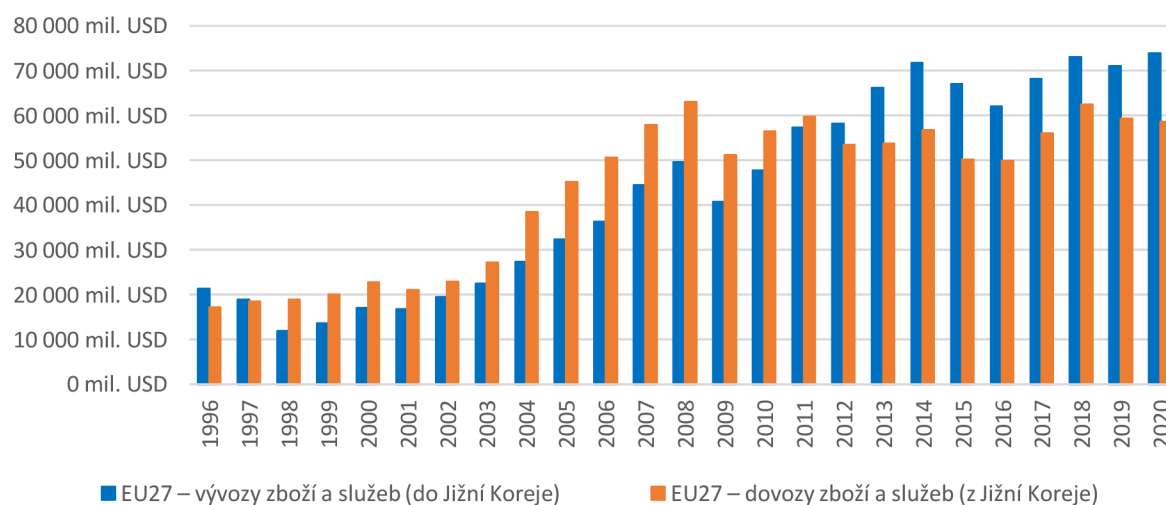
Tabulka 4: Časový průběh vyjednávání vybraných obchodních dohod nové generace

	Začátek jednání	Počet jednacích kol	Podpis dohody	Provádění (i předběžné)
Dohoda o volném obchodu s Jižní Koreou (EUKFTA)	7. 5. 2007	8	6. 10. 2010	1. 7. 2011
Komplexní hospodářská a obchodní dohoda s Kanadou (CETA)	6. 5. 2009	9	30. 10. 2016	21. 9. 2017
Dohoda o hospodářském partnerství s Japonskem (EUJEPA)	25. 3. 2013	18	17. 7. 2018	1. 2. 2019

Zdroj: (Kocourek 2019, s. 68)

3.1.1 Vliv dohody o volném obchodu s Jižní Koreou na konkurenceschopnost EU

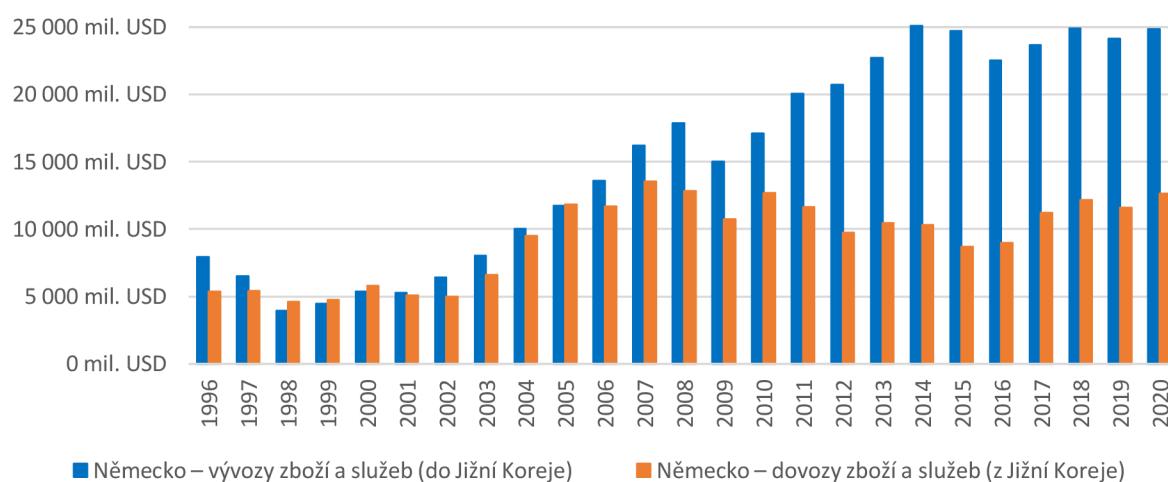
Obrázek 1 na první pohled naznačuje zajímavou skutečnost. Objemy a hodnoty vývozu a dovozu zemí EU27 do/z Jižní Koreje zaznamenávají dlouhodobě rostoucí tendenci s určitými dočasnými odchylkami vyvolanými např. důsledky finanční a dluhové krize eurozóny v letech 2007 a 2008.



Obrázek 1: Obchod se zbožím a službami mezi EU27 a Jižní Koreou

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

Obecně lze ale konstatovat, že zejména po roce 2011, kdy vstoupila dohoda EUKFTA v platnost, rostou vývozy zboží a služeb ze zemí EU27 do Jižní Koreje dynamičtěji než dovozy z Jižní Koreje do EU, což zvyšuje přebytek obchodní bilance EU27 s touto východoasijskou zemí. Zdálo by se tedy, že se konkurenceschopnost Evropské unie díky dohodě EUKFTA zlepšila. Z celkového objemu bezmála 74 mld. USD vývozu zboží a služeb z EU do Jižní Koreje v roce 2020 stála německá ekonomika za více než 24 mld. USD, tzn. více než třetinou všech evropských vývozů do Jižní Koreje. Přebytek obchodní bilance Německa s Jižní Koreou je pak ještě mnohem markantnější a trvá již od roku 2006. Na celkovém přebytku obchodní bilance mezi těmito dvěma ekonomikami (který dosáhl v roce 2020 hodnoty 15,363 mld. USD za celou EU27) se Německo podílí dokonce skoro z 80 %.



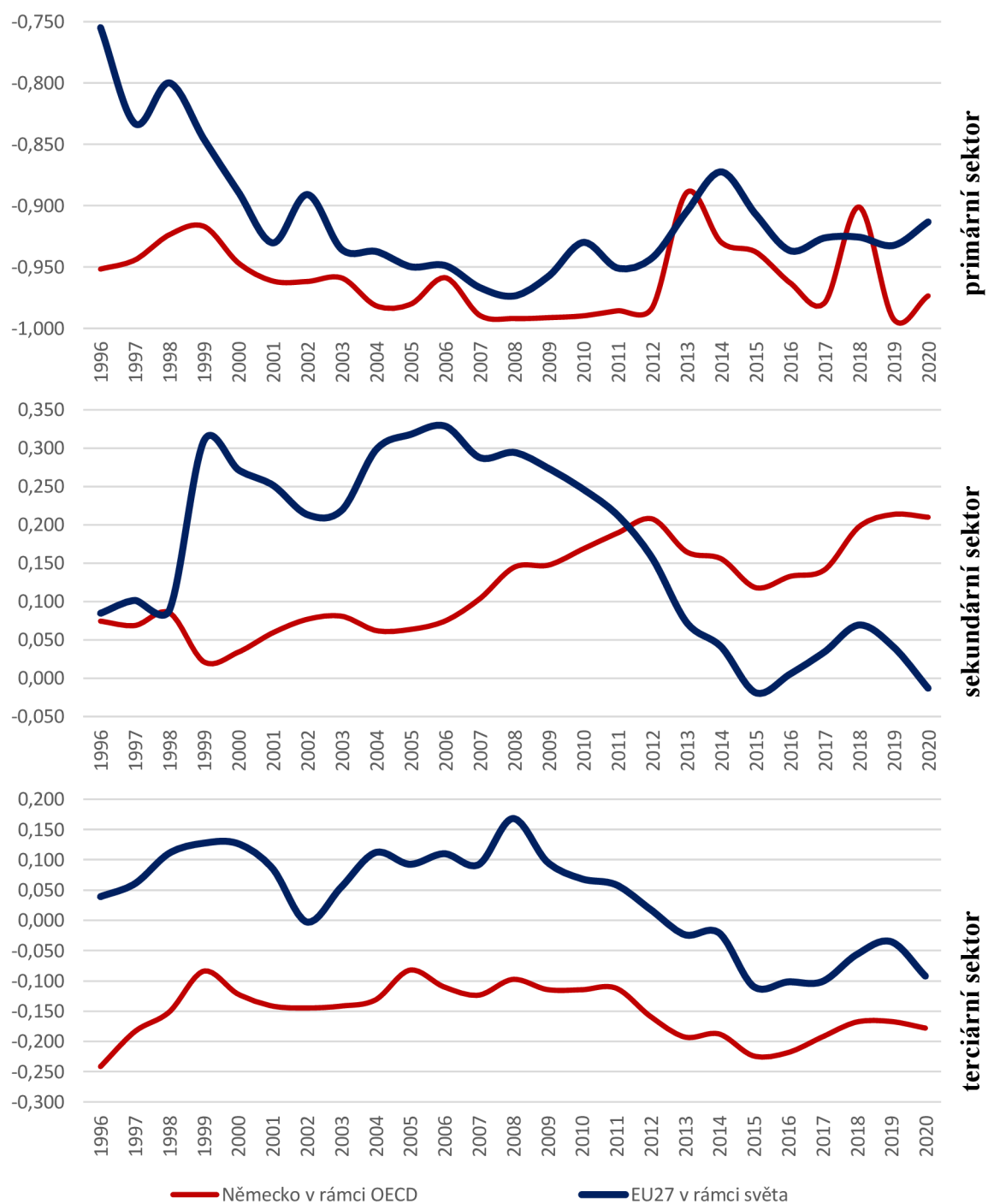
Obrázek 2: Obchod se zbožím a službami mezi Německem a Jižní Koreou

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

Právě Německo vykazuje ze všech evropských zemí nejvyšší podíl exportů do Jižní Koreje na celkových vývozech. Jižní Korea ovšem představuje jen cca 1,3–1,4% podíl na celkových exportech Německa (WITS 2021).

Obrázek 3 ve své horní části naznačuje, že v primárním sektoru neměla ani EU27 ani Německo samotné žádnou výraznou konkurenční výhodu (spíše naopak) a dohoda EUKFTA na tom příliš nezměnila. V sekundárním sektoru (obrázek 3 – střední část) mívala EU27 i Německo v polovině 90. let 20. století mírnou konkurenční výhodu, ale Německo ji na přelomu tisíciletí ztratilo (zjevně ve prospěch jiných evropských ekonomik) a teprve po roce 2011 ji v rámci EU27 získává zpět (v rámci zemí OECD to bylo o pět let dříve). Celá EU27

vykazuje poměrně silnou konkurenční výhodu v celém sledovaném období (snad s výjimkou roku 2015), od roku 2006 má ale postupně slábnoucí tendenci.

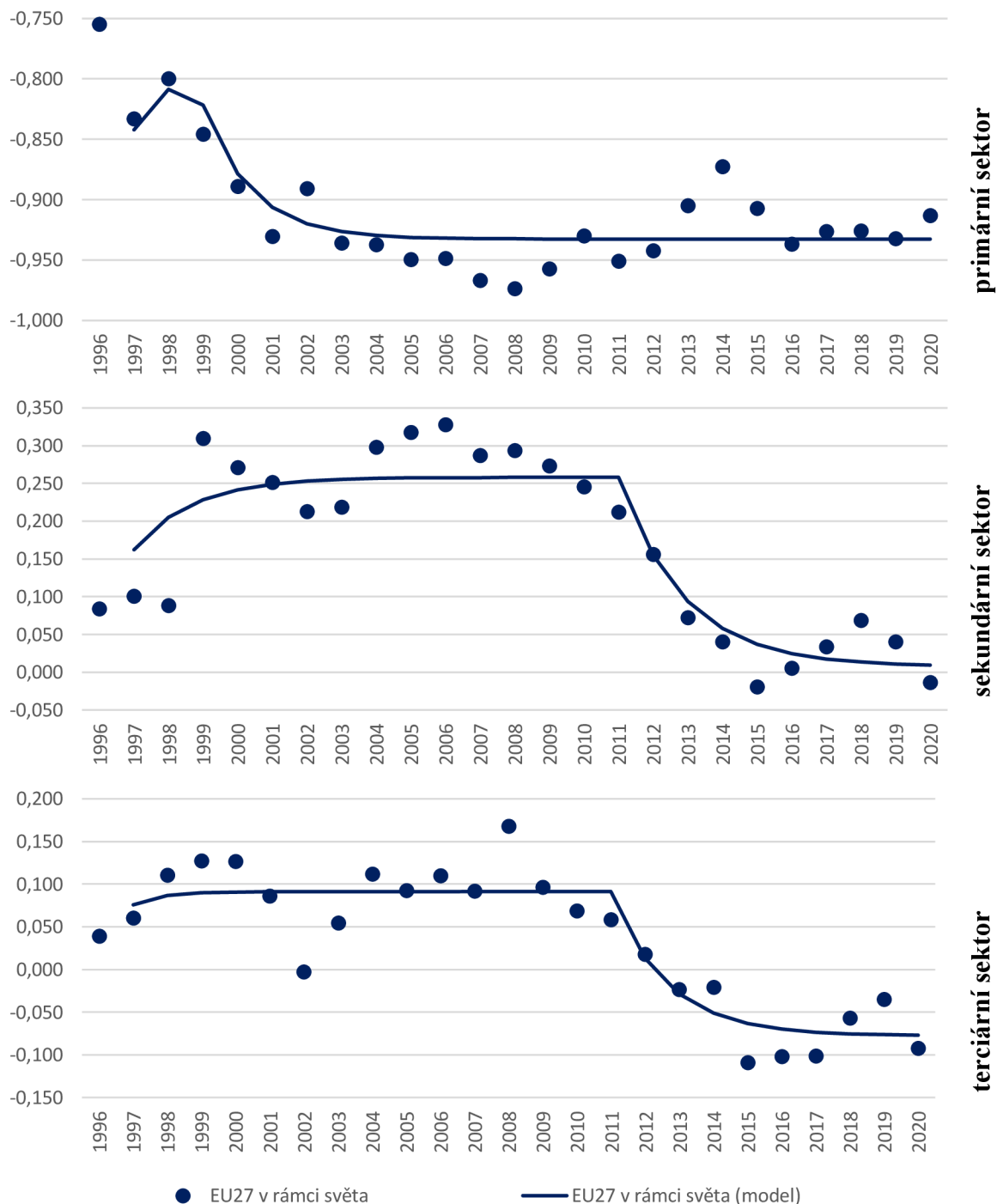


Obrázek 3: Vývoj RSCA při exportech do Jižní Koreje v letech 1996–2020

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

V sektoru služeb má EU27 při vývozech do Jižní Koreje slušnou konkurenční výhodu v období 1996–2012, ale po roce 2013 ji zjevně ztrácí (viz obrázek 3 – dolní část), pravděpodobně ve prospěch jiných zemí OECD. Německo svou konkurenční výhodu

v terciární sektoru získává v rámci EU27 až po roce 2012, kdežto v rámci OECD zůstává z hlediska RSCA v záporných hodnotách, tzn. oproti ostatním členům OECD vykazuje při vývozu služeb do Jižní Koreje spíš podprůměrné objemy exportů.



Obrázek 4: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy EU27 do Jižní Koreje

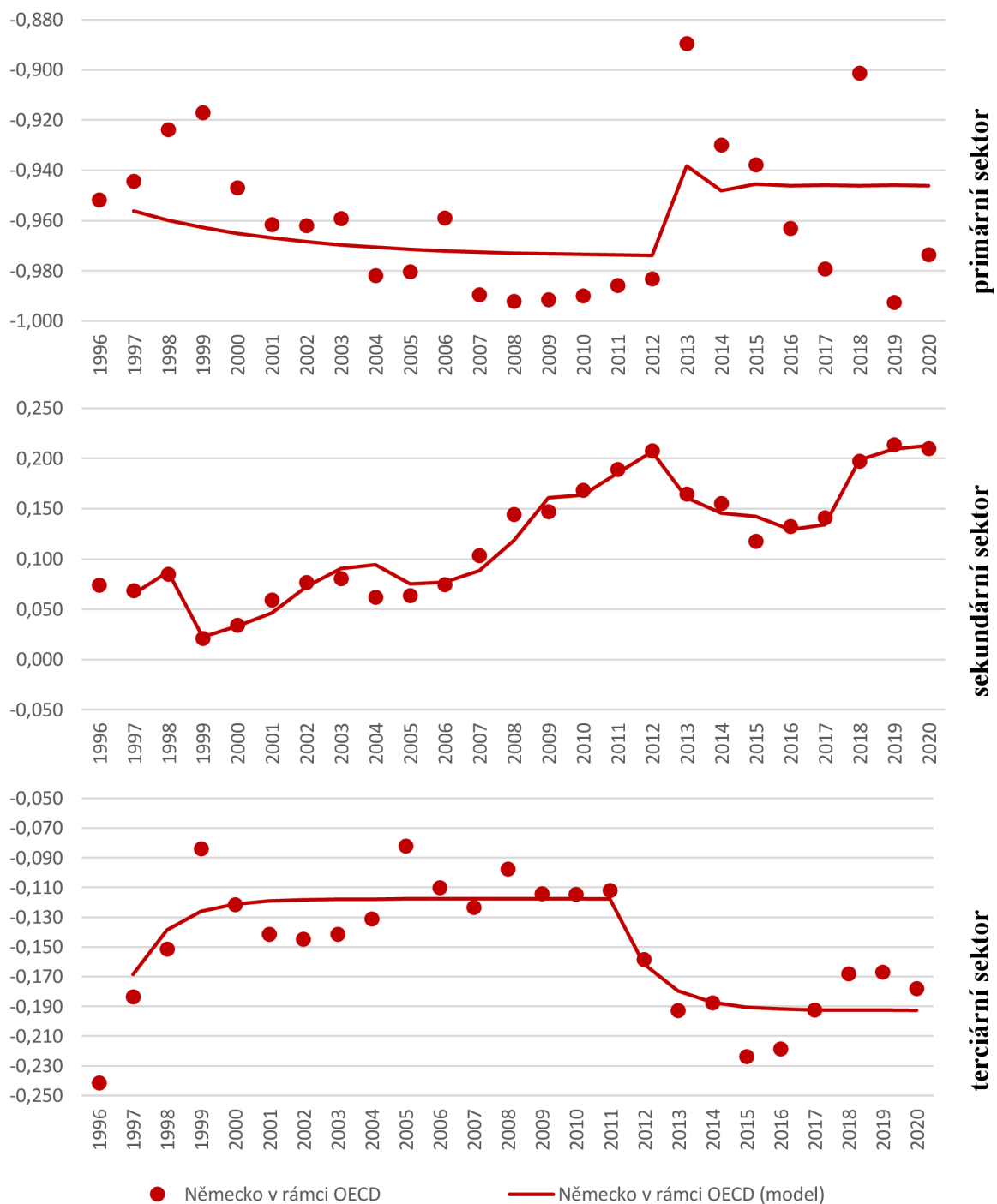
Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

Obrázek 4 a obrázek 5 graficky ilustrují výsledky segmentové regresní analýzy optimalizované metodou nejmenších čtverců, tzn. analýzy zlomových bodů. Číselné

výsledky shrnuje Příloha A této diplomové práce. Je z nich patrné, že analýza zlomových bodů identifikovala v dlouhodobém vývoji projevené konkurenční výhody na straně EU27 statisticky významný zlomový bod na 10% hladině významnosti v roce 2000 pro exporty primárního sektoru a v roce 2012 pro exporty sekundárního i terciárního sektoru. Zlomový bod v roce 2000 lze stěží dávat do souvislosti s dohodou EUKFTA. Naproti tomu zlomový bod z roku 2012, tedy z roku, kdy byla odstraněna skoro všechny cla ve vzájemném obchodě EU s Jižní Koreou, by mohl skutečně signalizovat vazbu na důsledky provádění obchodních ustanovení EUKFTA. Bohužel pro EU27 ale tento zlomový bod mění dlouhodobý trend vývoje RSCA pro EU27 z rostoucího a následně konstantního v kladných hodnotách na trend klesající a v případě terciárního sektoru dokonce směřující do záporných hodnot naznačujících ztrátu konkurenční výhody EU v sektoru služeb.

Poněkud odlišně vyznívá analýza zlomových bodů pro Německo (viz obrázek 5). Zde byla v primárním sektoru na 10% hladině významnosti prokázána existence významného zlomového bodu v roce 2013, kdy se německá konkurenční nevýhoda v tomto sektoru skokovitě zmírnila, stále však pro Německo znamená poměrně silnou konkurenční nevýhodu. Německá ekonomika ostatně není právě typická vývozy nezpracovaných zemědělských produktů, nerostných surovin nebo obecně exporty zboží s nízkou přidanou hodnotou. V sekundárním sektoru roste konkurenceschopnost německých exportů na jihokorejskému trhu v letech 2000–2012 a pak opět až v letech 2018–2019. Zlomovými body byly identifikovány roky 2000, 2013 a 2018. Zdá se tedy, že EUKFTA dočasně německé průmyslové vývozy diskvalifikovala, ale s odstupem času se daří německým průmyslníkům na jihokorejském trhu konkurenční výhodu zvyšovat. V případě sektoru služeb (terciární sektor) vykazuje německý index projevené konkurenční výhody zlomový bod v roce 2012, od kdy se slabá německá konkurenční nevýhoda začíná výrazně prohlubovat.

Celkově lze tedy dopady dohody EUKFTA na konkurenceschopnost Evropské unie v jejím užším pojetí hodnotit jako poměrně rozporuplné, spíše sice převládají dopady negativního rázu, ale zisk silné konkurenční výhody německé ekonomiky v sekundárním sektoru a fakt, že obchodní bilance mezi Jižní Koreou a evropskou sedmadvacítkou od vstupu EUKFTA v platnost těší narůstajícím přebytkům na straně EU, naznačují i výrazné benefity, které zemím EU27 z EUKFTA plynou zejména právě v průmyslových odvětvích.

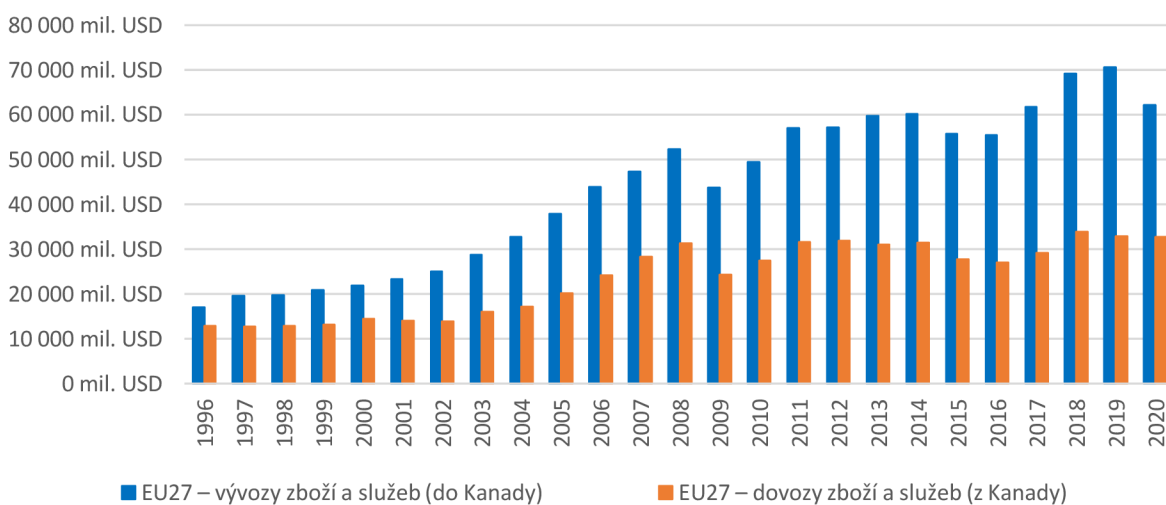


Obrázek 5: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy Německa do Jižní Koreje
 Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

3.1.2 Vliv dohody o volném obchodu s Kanadou na konkurenceschopnost EU

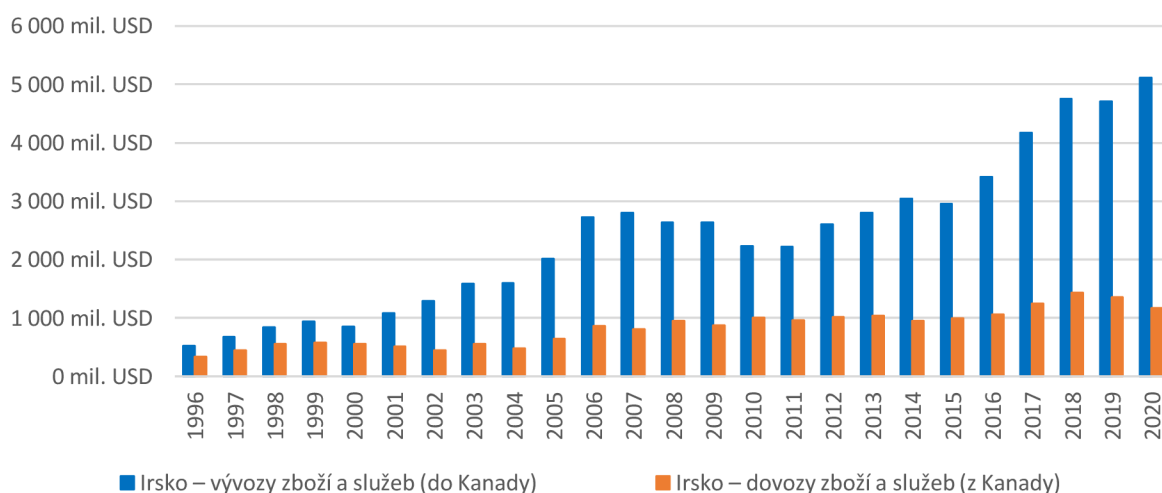
Obrázek 6 ukazuje celkové hodnoty vývozu a dovozu zboží a služeb zemí EU27 do/z Kanady. Je z něj zřejmé, že zatímco dovozy zaznamenávají dlouhodobě rostoucí tendenci s určitými dočasnými odchylkami vyvolanými např. důsledky finanční a dluhové

krize eurozóny v letech 2007 a 2008 apod., dovozy vykazují v posledních patnácti letech spíš stagnaci, nebo snad opravdu jen velmi mírný růst.



Obrázek 6: Obchod se zbožím a službami mezi EU27 a Kanadou
Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

Obecně lze konstatovat, že před rokem 2017, kdy vstoupila dohoda CETA v platnost, i po něm rostou vývozy zboží a služeb ze zemí EU27 do Kanady dynamičtěji než dovozy z Kanady do EU, což zvyšuje přebytek obchodní bilance EU27 s touto severoamerickou zemí. Je přitom podstatné v souvislosti s dohodou CETA znovu připomenout, že nejsilnějším obchodním partnerem Kanady v Evropě je Velká Británie, která ale od roku 2021 není členským státem EU, nevztahují se na ni ujednání CETA a není proto vůbec započítávána do statistik zahraničního obchodu EU v celém analyzovaném období.



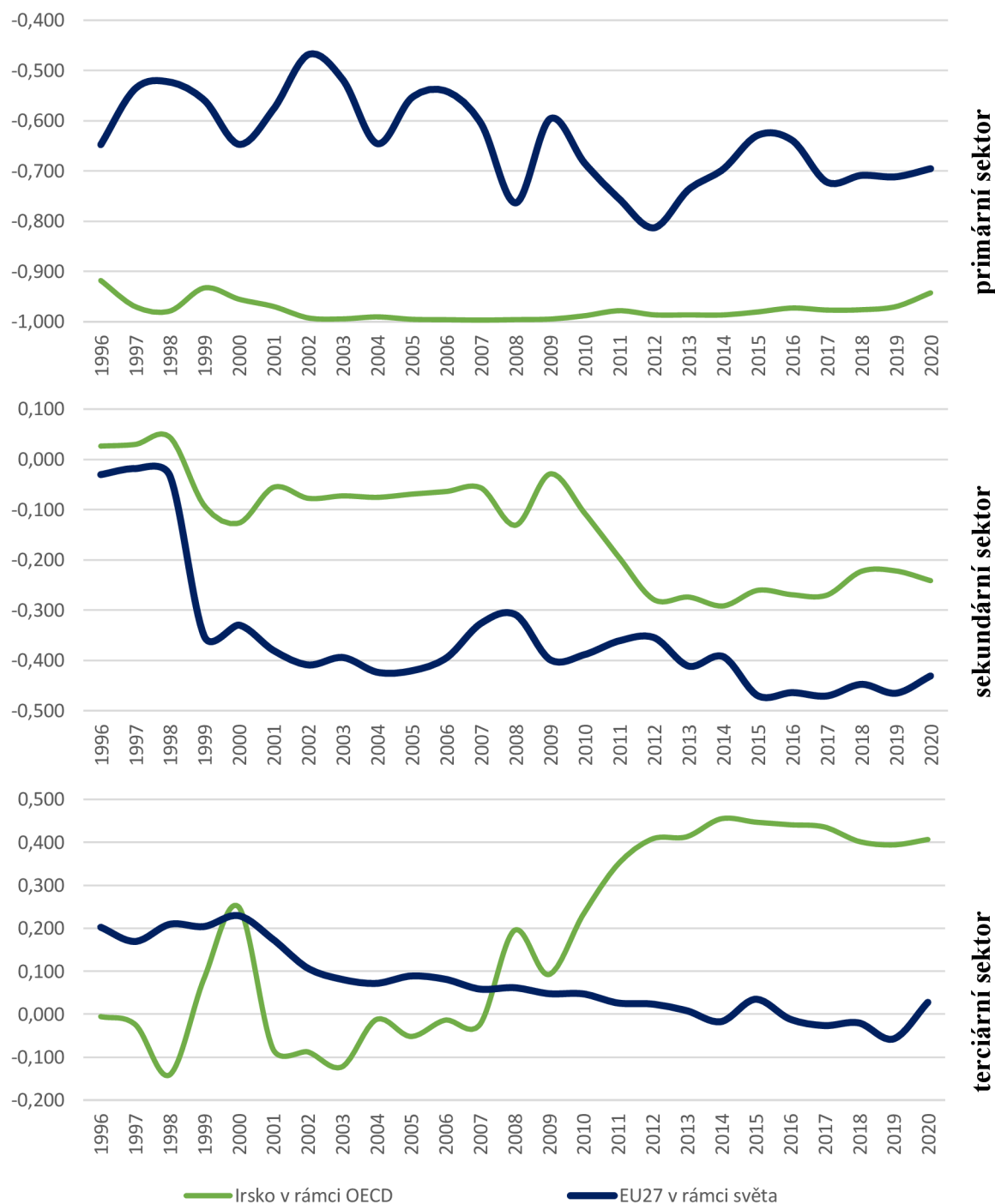
Obrázek 7: Obchod se zbožím a službami mezi Irskem a Kanadou
Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

V případě CETA bude zástupcem zemí EU Irsko, které vykazuje ze všech zemí evropské sedmadvacítiky nejvyšší podíl exportů do Kanady na celkových vývozech. Přitom ovšem Kanada představuje jen cca 1,01% podíl na celkových exportech Irska (WITS 2021). Z celkového objemu 62 mld. USD vývozu zboží a služeb z EU do Kanady v roce 2020 stála irská ekonomika jen za 5 mld. USD, tzn. jen asi 8 % všech evropských vývozu do Kanady. Přebytek obchodní bilance Irska s Kanadou je poněkud výraznější. Na celkovém přebytku obchodní bilance mezi těmito dvěma ekonomikami (který dosáhl v roce 2020 hodnoty 29,440 mld. USD za celou EU27) se Irsko podílí z 13 %.

Obrázek 8 ve své horní části naznačuje, že v primárním sektoru neměla ani EU27 ani Irsko samotné žádnou výraznou konkurenční výhodu (spíše naopak) a dohoda CETA na tom příliš nezměnila. Kanada ostatně není ekonomikou, pro kterou by byla charakteristická nutnost dovážet zemědělskou produkci nebo nerostné suroviny. V sekundárním sektoru (obrázek 8 – střední část) je patrný razantní propad zemí EU27 mezi roky 1998 a 1999 a naopak výrazné posílení konkurenční výhody Irska v rámci EU27, které ovšem není kopírování stejným posílením konkurenční výhody Irska v rámci zemí OECD. Jedná se o období, kdy Irsko začíná být považováno za tzv. „keltského tygra“, jednu z nejrychleji rostoucích ekonomik Evropy, a současně o období, kdy se pevně ustavuje severoamerická zóna volného obchodu (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*) založená v roce 1994. Během krizových let po roce 2007 dochází k určitému oslabování konkurenční výhody Irska na kanadském trhu s průmyslově vyráběnými produkty, je ale naopak patrný přechod irské ekonomiky na vývoz služeb. Zatímco celá EU27 v terciárním sektoru na kanadském trhu spíše ztrácí, Irsko po roce 2009 zaznamenává intenzivní nárůst své konkurenční výhody při vývozu služeb do Kanady, a to jak v rámci OECD, tak i v rámci EU27 (obrázek 8 – dolní část).

Obrázek 9 a obrázek 10 graficky ilustrují výsledky analýzy zlomových bodů. Číselné výsledky shrnuje Příloha B této diplomové práce. Je z nich patrné, že analýza zlomových bodů identifikovala v dlouhodobém vývoji projevené konkurenční výhody na straně EU27 statisticky významný zlomový bod na 10% hladině významnosti v roce 2004, 2008, 2011, 2014 a 2017 pro exporty primárního sektoru a v roce 2001, 2013 a 2017 pro exporty terciárního sektoru. S výjimkou roku 2017 lze ale tyto zlomové body stěží dávat do souvislosti s dohodou CETA nebo jejími vyjednáváními. Sekundární sektor pak v celém sledovaném období let 1996–2020 žádný výrazný zlomový bod nezaznamenal. Jeho dlouhodobý trend je klesající a indikuje poměrně silnou a dlouhodobě posilující

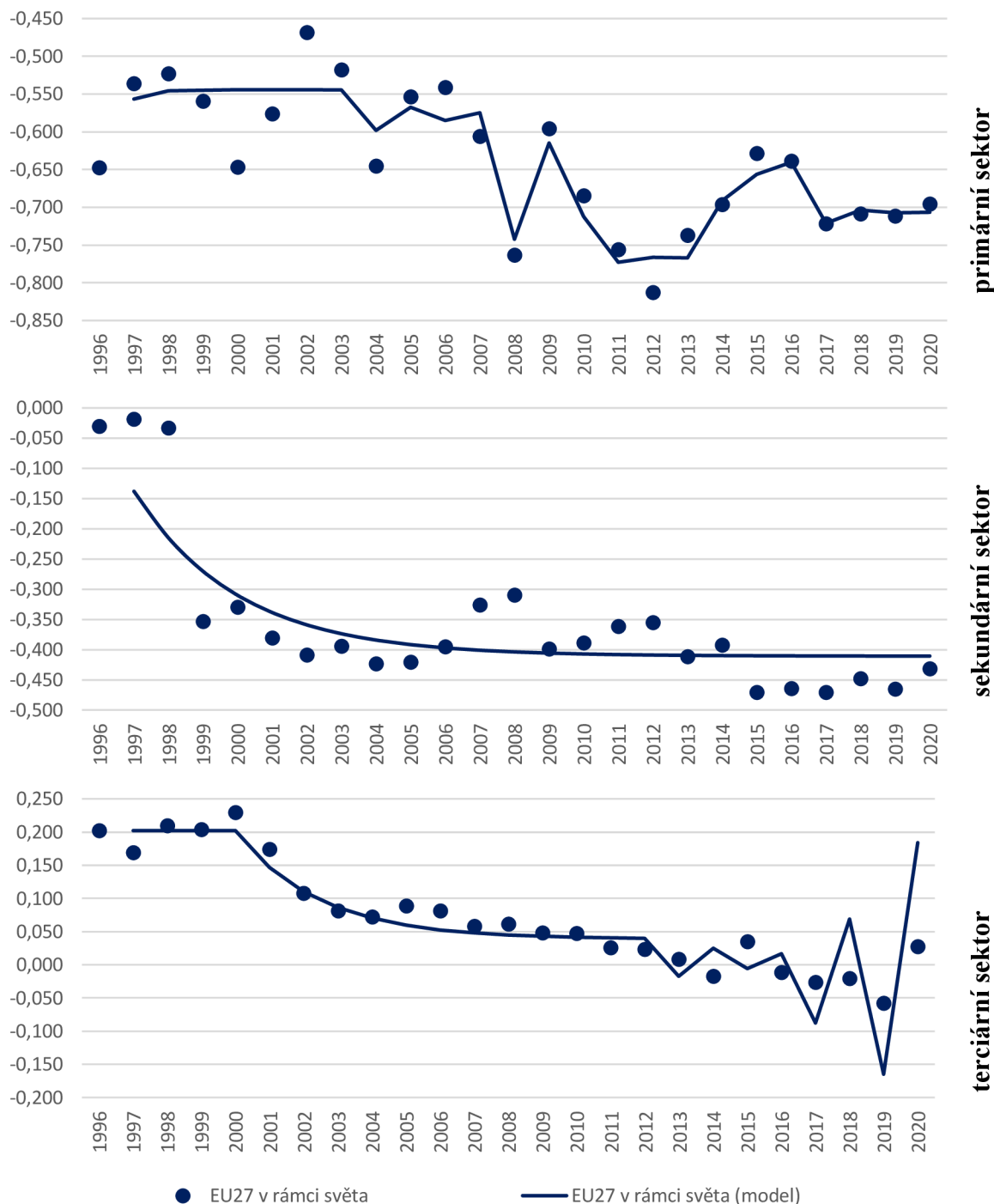
konkurenční nevýhodu EU27 oproti zbytku světových dovozců do Kanady. Podobně také v primárním a terciárním sektor rok 2017 naznačuje spíš posilování konkurenční nevýhody na straně EU.



Obrázek 8: Vývoj RSCA při exportech do Kanady v letech 1996–2020

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

Na druhou stranu je zřejmé, že od zahájení provádění dohody CETA uplynula teprve relativně krátká doba a změna vývojových trendů se v některých případech může teprve projevit.

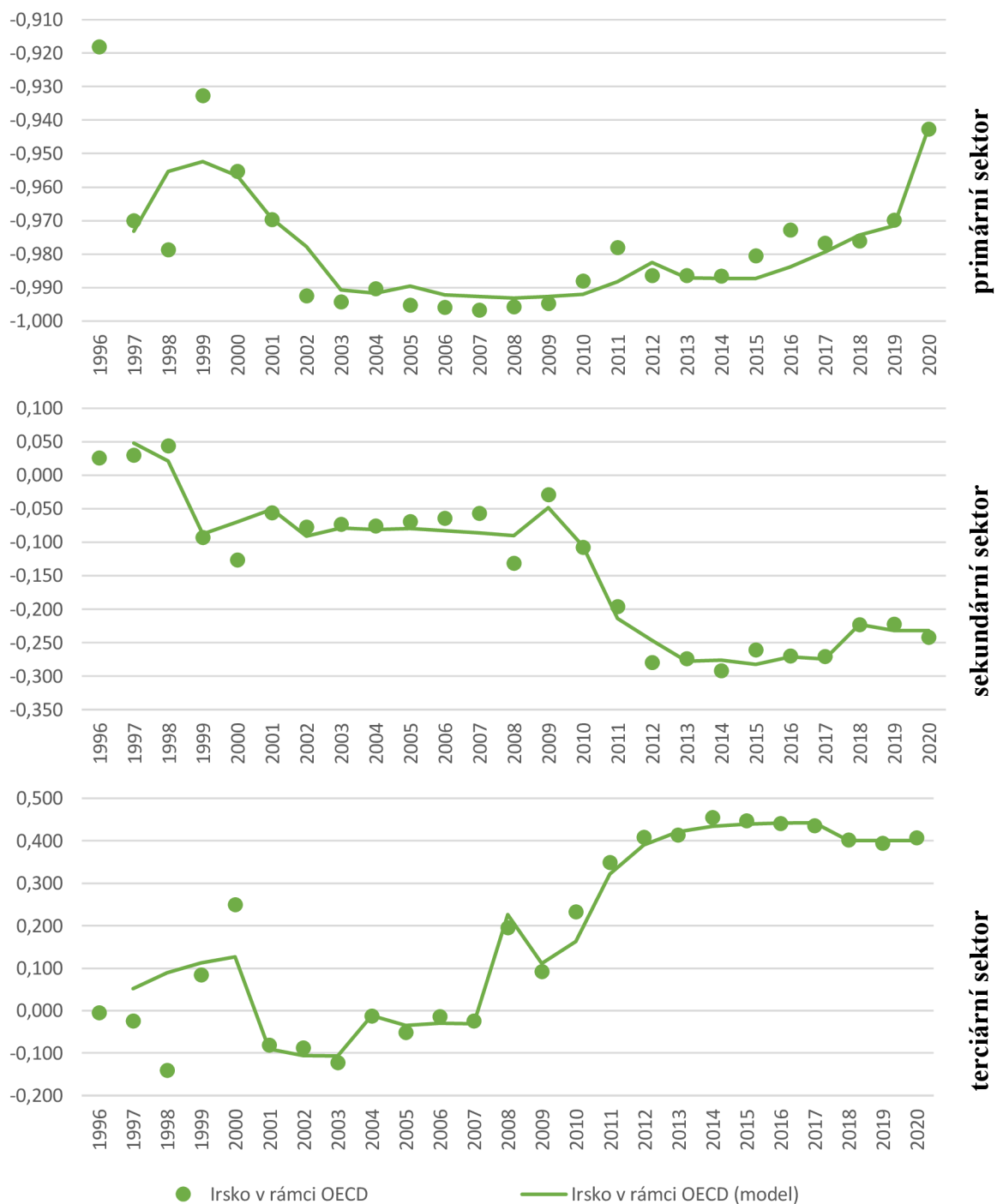


Obrázek 9: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy EU27 do Kanady

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

V podstatě podobně lze posuzovat také dopady CETA na konkurenceschopnost Irsko (obrázek 10). Analýza zlomových bodů sice identifikovala ve vývoji RSCA pro primární

sektor zlomový bod v roce 2000 a 2018, pro sekundární sektor v roce 2000, 2011 a 2018 a pro terciární sektor v roce 2001, 2004, 2008, 2011 a 2018, ale pouze zlomový bod v roce 2018 má potenciál indikovat dopady dohody CETA, které se ovšem v sekundárním sektoru jeví jako zlom z rostoucího trendu v klesající a v případě terciárního sektoru z rostoucího ve stagnaci, pozitivní změnu lze tedy sledovat vlastně jen v případě primárního sektoru, kde má ale Irsko velmi silnou konkurenční nevýhodu (celkem pochopitelně ve srovnání s americkými zemědělci a těžaři). Celkově lze dopady dohody CETA na konkurenceschopnost Evropské unie v jejím užším pojetí hodnotit zatím spíše jako málo významné.

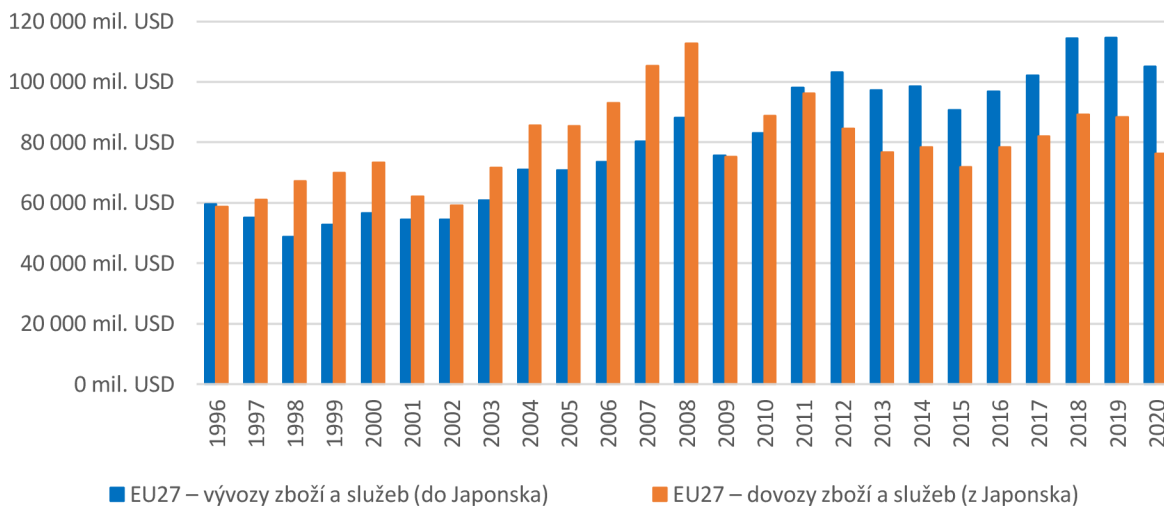


Obrázek 10: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy Irska do Kanady
 Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

3.1.3 Vliv dohody o volném obchodu s Japonskem na konkurenceschopnost EU

Obrázek 11 ukazuje, že hodnota vývozu a dovozu zemí EU27 do/z Japonska zaznamenává dlouhodobě mírně rostoucí tendenci s určitými dočasnými odchylkami. Co je ale podstatnější, že v roce 2009 se bilance vzájemné obchodní výměny zboží a služeb mezi

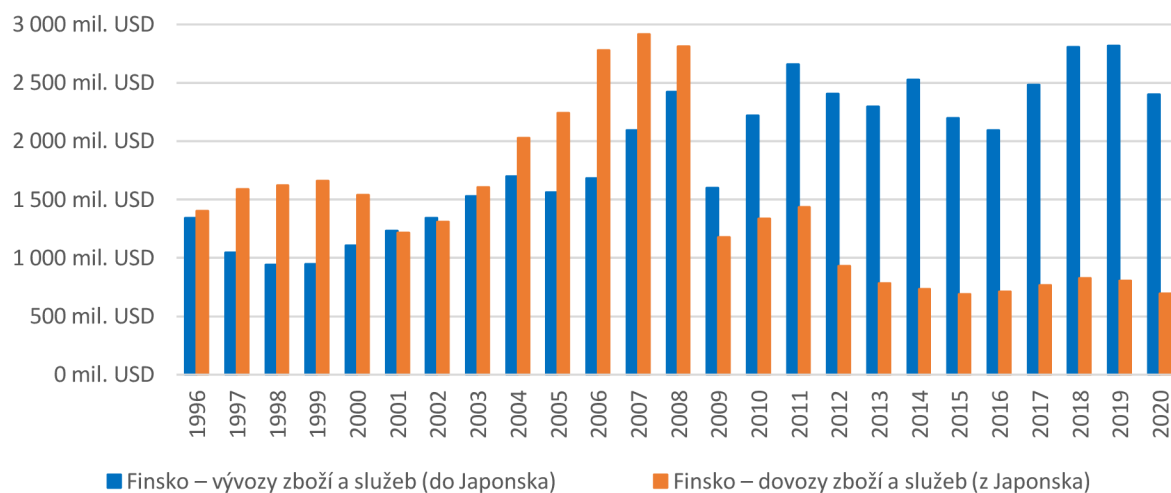
EU27 a Japonskem proměnila z deficitní (s maximálním schodkem z roku 2007 ve výši skoro 25 mld. USD) v přebytkovou na evropské straně a dosud tak zůstává s rekordním přebytkem v roce 2020 dosahujícím bezmála 29 mld. USD.



Obrázek 11: Obchod se zbožím a službami mezi EU27 a Japonskem
Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

Obecně lze tedy pochopitelně konstatovat, že vývozy zboží a služeb ze zemí EU27 do Japonska zaznamenaly v uvedeném období masivnější růst než dovozy z Japonska do EU. Zdálo by se tedy, že se konkurenceschopnost Evropské unie na japonském trhu v posledních třech dekadách zvýšila. Zástupcem EU je v tomto případě Finsko. Podíl finských vývozu do Japonska na celkových exportech Finska se pohybuje kolem 1,8 % (WITS 2021).

Exporty a importy Finska do a z Japonska od roku 1996 do roku 2020 shrnuje obrázek 12. Je z něj dobře vidět, že zejména od roku 2009 rostou finské exporty do Japonska poměrně výrazně, zatímco japonské importy do Finska se propadají a v posledních letech spíše stagnují. Důsledkem tohoto vývoje je rostoucí přebytek finsko-japonské obchodní bilance na straně Finska, který kulminoval v roce 2018 na hodnotě 1,98 mil. USD, což bylo téměř 8 % přebytku generovaného v obchodu Japonskem celou EU27.



Obrázek 12: Obchod se zbožím a službami mezi Finskem a Japonskem

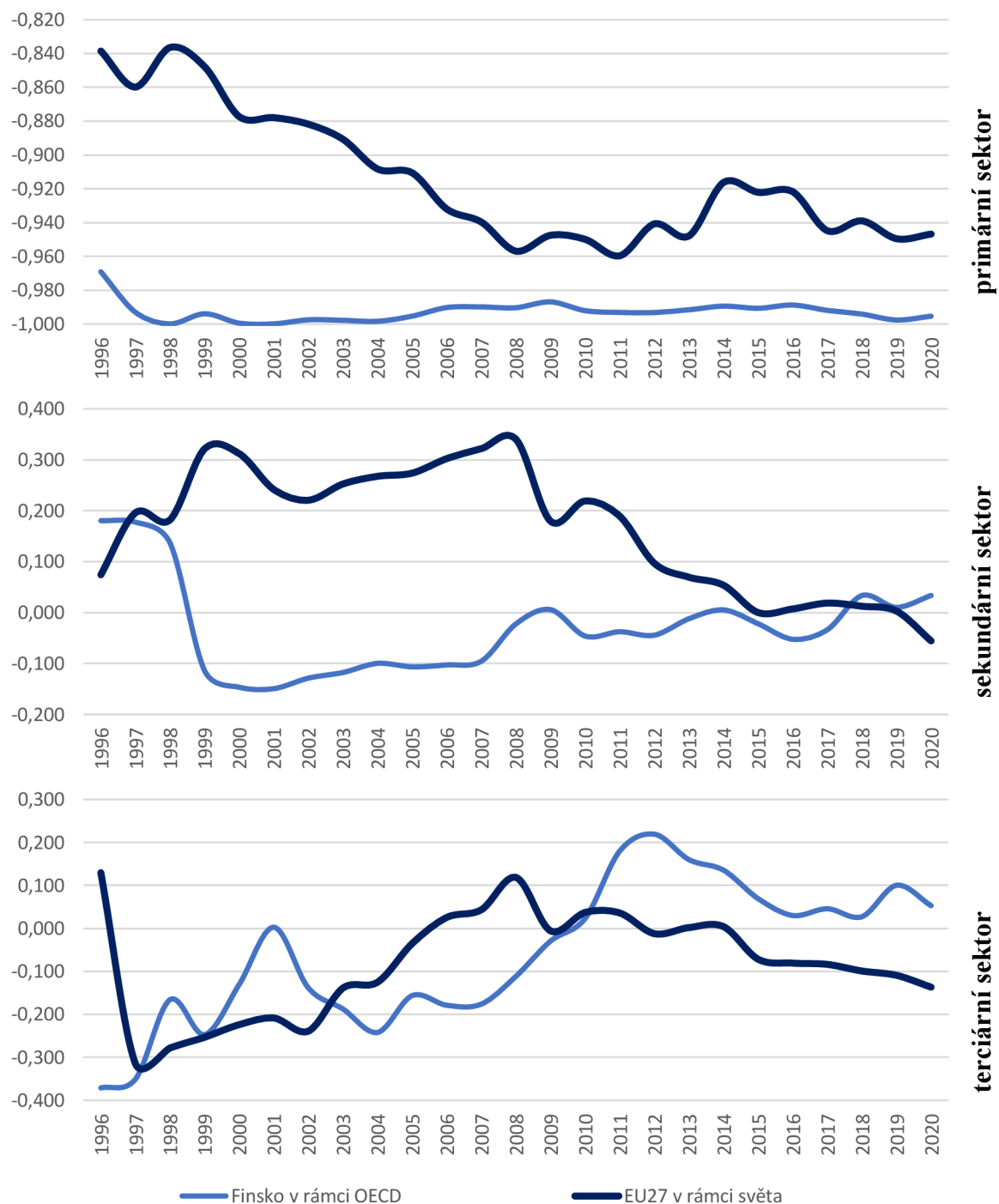
Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

Obrázek 13 ve své horní části naznačuje, že v primárním sektoru neměla ani EU27 ani Finsko samotné žádnou výraznou konkurenční výhodu (spíše naopak, zejm. Finsko v rámci OECD vykazuje dost silnou konkurenční nevýhodu svých exportů primárního sektoru do Japonska) a dohoda EUJEPa na tom nejspíš dosud mnoho nezměnila.

V sekundárním sektoru (obrázek 13 – střední část) mívala EU27 od poloviny 90. let 20. století až do roku 2014 konkurenční výhodu, ale postupně ji ztratila. Finská pozice se naopak od přelomu tisíciletí ve zpracovatelském průmyslu na japonském trhu postupně zlepšuje a od roku 2018 Finsko realizuje na japonském trhu mírnou konkurenční výhodu.

V terciárním sektoru pak Finsko od druhé poloviny 90. let 20. století buduje a upevňuje svoji konkurenční výhodu na japonském trhu v sektoru služeb a zejména od roku 2010 je v tom poměrně úspěšné zejména ve srovnání s konkurenty ze zemí OECD, kde dosahuje kladných hodnot RSCA od roku 2011. Evropská sedmadvacítka jako celek bojovala až do roku 2005 s neschopností konkurovat na japonském trhu a po krátké pozitivně vyhlížející epizodě let 2006–2014 se od roku 2015 spíš opět ocitá na straně nekonkurenceschopných s hodnotami RSCA klesajícími stále hlouběji pod neutrální nulu.

Obrázek 14 a obrázek 15 graficky ilustrují výsledky segmentové regresní analýzy optimalizované metodou nejmenších čtverců, tzn. analýzy zlomových bodů. Číselné výsledky shrnuje Příloha C této diplomové práce.

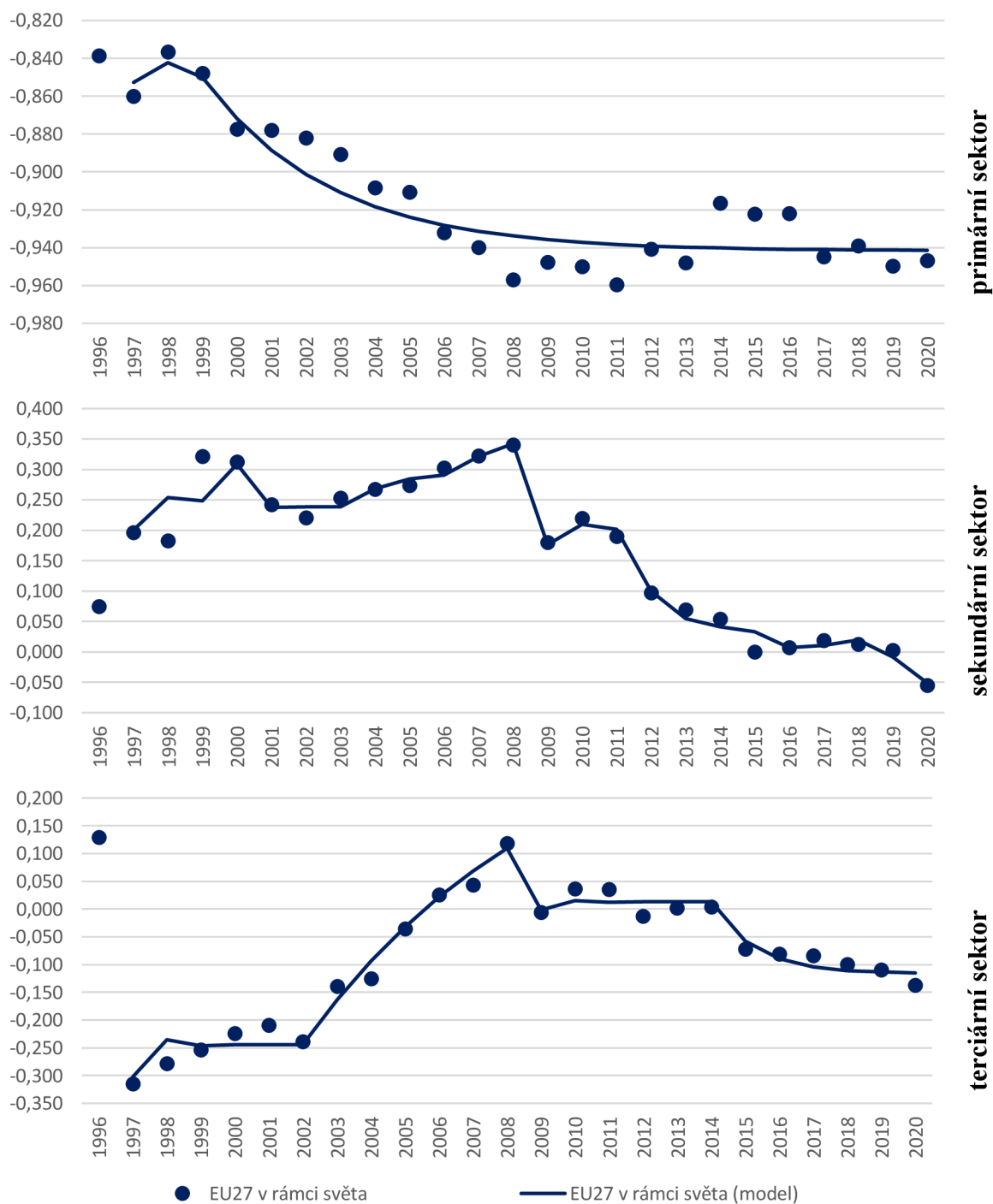


Obrázek 13: Vývoj RSCA při exportech do Japonska v letech 1996–2020

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

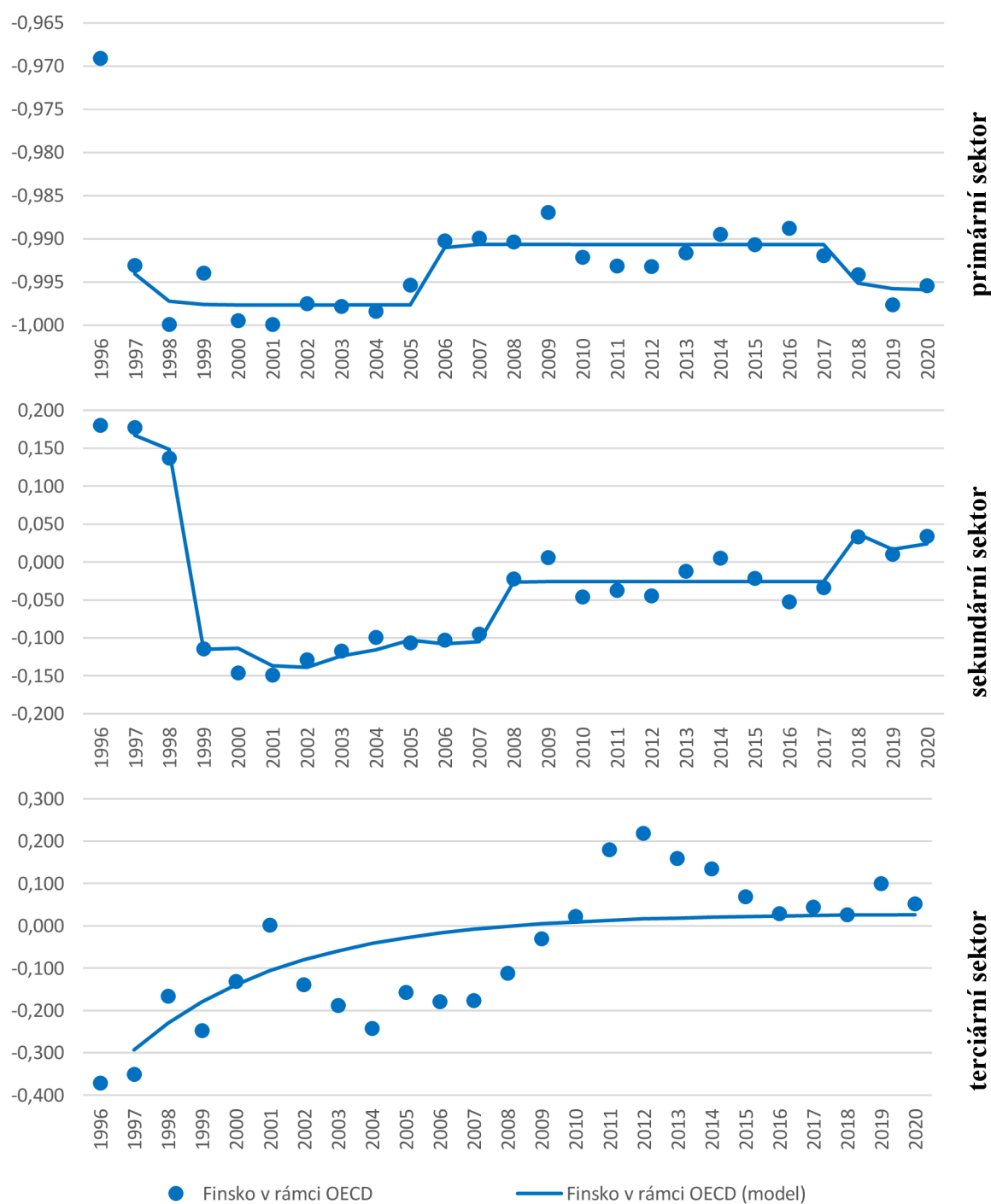
Z výsledků je patrné, že analýza zlomových bodů identifikovala v dlouhodobém vývoji projevené konkurenční výhody na straně EU27 statisticky významný zlomový bod na 10% hladině významnosti v roce 2000 pro RSCA primárního sektoru, dále v roce 2001, 2004, 2009, 2012 a 2018 pro RSCA sekundárního sektoru a v roce 2003, 2009 a 2015 pro RSCA terciárního sektoru. Tyto zlomové body lze s větší pravděpodobností dávat do souvislosti s prováděním jednotlivých ustanovení EUJEPA. Dohoda je v platnosti teprve dva roky a využití analýzy

zlomových bodů je prozatím tedy limitováno příliš krátkým časovým odstupem. Na druhou stranu Japonsko implementovalo řadu opatření dohody (zejména právě v průmyslu) již během vyjednávání a před vstupem EUJEPA v platnost a je dost možné, že se tyto změny projeví například právě v klesající konkurenceschopnosti evropského průmyslového sektoru na japonském trhu.



Obrázek 14: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy EU27 do Japonska
Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

Ani z analýzy zlomových bodů pro Finsko (viz obrázek 15) nebude možné zatím formulovat zcela jednoznačné závěry. Analýza zlomových bodů identifikovala významné zlomy v primárním sektoru v roce 2006, kdy došlo ke skokovému zmírnění finské konkurenční nevýhody, a v roce 2018, kdy se naopak stabilní konkurenční nevýhoda Finska na japonském trhu ještě skokově zhoršila.



Obrázek 15: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy Finska do Japonska
Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WITS 2021) a (OECD 2021)

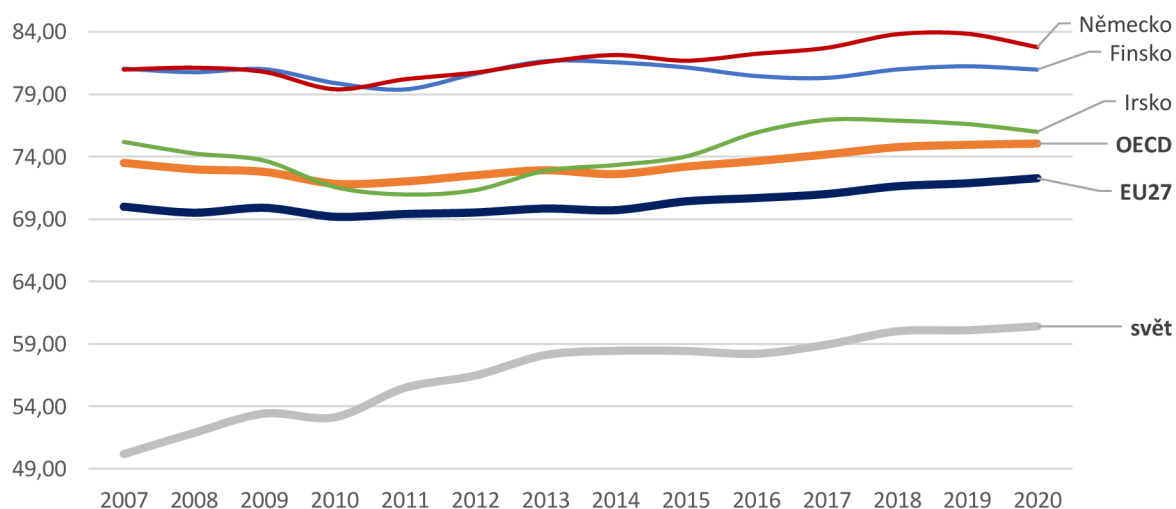
V sekundárním sektoru byly zlomy nalezeny v letech 2000, 2008 a 2018, kdy rok 2000 zastavil dramatický propad finské konkurenceschopnosti, rok 2008 finskou konkurenční nevýhodu skokově zmírnil a rok 2018 ji vrátil do kladných hodnot. V terciárním sektoru zatím Finsko zaznamenává pomalé zlepšování své konkurenceschopnosti, ale vliv dohody EUJEPa zde prokazatelný není.

Na základě trendových analýz vyznívá prognóza slibněji pro Finsko než pro celou EU27. Finsko alespoň v sekundéru a terciéru zaznamenává na japonských trzích buď posilující nebo stagnující konkurenční výhodu. EU27 naproti tomu na japonském trhu v sekundárním i terciárním sektoru vykazuje dlouhodobou tendenci k oslabování konkurenčních výhod, a v primárním sektoru se konkurenční nevýhoda EU v Japonsku dlouhodobě výrazně prohlubuje.

4. Dopady vybraných obchodních dohod nové generace na konkurenceschopnost EU v širším pojetí

Na rozdíl od užšího pojetí konkurenceschopnosti postaveného na jednom poměrně jednoduchém ukazateli vycházejícím z exportní úspěšnosti posuzované ekonomiky ve srovnání s referenční skupinou zemí při vývozu do konkrétního cílového partnerského státu, konkurenceschopnost v širším pojetí je hodnocena pomocí indexu globální konkurenceschopnosti, kompozitního indikátoru, který posuzuje konkurenceschopnost národní ekonomiky jako celku bez relace k referenční skupině a také bez vztahu ke konkrétnímu obchodnímu protějšku.

Obrázek 16 ukazuje dlouhodobý vývoj GCI pro vybrané tři ekonomiky, dvě větší skupiny zemí a také pro srovnání průměrnou hodnotu dosaženou všemi hodnocenými zeměmi dohromady (označenou jako „svět“). Dlouhodobě nejvyšších hodnot GCI dosahuje Německo a Finsko, které se pohybují o pět nebo i více bodů nad průměrem zemí OECD a o deset a více bodů nad průměrem EU27. Irsko v indexu globální konkurenceschopnosti osciluje poblíž průměru OECD. Jako pozoruhodný lze označit vývoj celosvětové hodnoty GCI, která až do roku 2013 rostla podstatně strměji než u zemí OECD nebo EU27, od roku 2013 se pak tempo dohánění zemí OECD, resp. EU27, světovým průměrem zřetelně zpomaluje.



Obrázek 16: Vývoj GCI v letech 2007–2020

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WEF 2021)

Analyzované dopady tří preferenčních obchodních dohod nové generace pokládají do časových řad dostupných dat o globální konkurenceschopnosti tři základní mezníky, rok 2011, kdy bylo zahájení provádění dohody EUKFTA, rok 2017, kdy bylo zahájeno provádění dohody CETA a rok 2019, kdy bylo zahájeno provádění dohody EUJEPA. Dohoda z Jižní Koreou byla první dohoda nové generace, dohoda s Kanadou byla nejambicióznější dohodou, protože pokrývala i problematiku ochrany zahraničních investic, a dohoda s Japonskem zakládá největší zónu volného obchodu na světě. Všechny by tedy měly mít potenciál zvyšovat konkurenceschopnost Evropské unie a jejích členských států, přitom se dá očekávat, že dopady budou nejsilnější v těch členských státech EU27, které mají se smluvním protějškem relativně nejintenzivnější obchodní vztahy.

Německo se dle Zprávy o globální konkurenceschopnosti (WEF 2021) od roku 2005 umisťuje v nejlepší desítce na světě a patří k nejvíce konkurenceschopným ekonomikám světa. Podle Zprávy o globální konkurenceschopnosti se Německo v hodnocení makroekonomického prostředí/stability od roku 2009 pravidelně dostává mezi třicet nejlépe hodnocených ekonomik, od roku 2011 pak dokonce mezi nejlepší dvacítku. Pro zajímavost, podle Ročenky světové konkurenceschopnosti (WCR 2021) se Německo v roce 2014 umístilo na 6. místě, což patřilo k jeho nejlepšímu výsledku od roku 2001. Jinak se i v této metrice umisťuje spíše v druhé desítce ze všech zkoumaných ekonomik. Je však třeba znovu připomenout, že Zpráva o globální konkurenceschopnosti (WEF 2021) posuzuje přibližně 140 ekonomik (počet posuzovaných ekonomik je každý rok jiný podle dostupnosti dat), zatímco Ročenka světové konkurenceschopnosti (WCR 2021) srovnává jen 64 ekonomik světa. GCI Německa v období let 2007–2011 klesal průměrným ročním tempem -0,241 % za rok, v období 2011–2020 pak rostlo průměrným tempem 0,352 % ročně. Své nejnižší úroveň ve sledovaném období dosáhl německý GCI v roce 2010. Zdálo by se tedy, že EUKFTA by mohla mít na GCI německé ekonomiky pozitivní vliv.

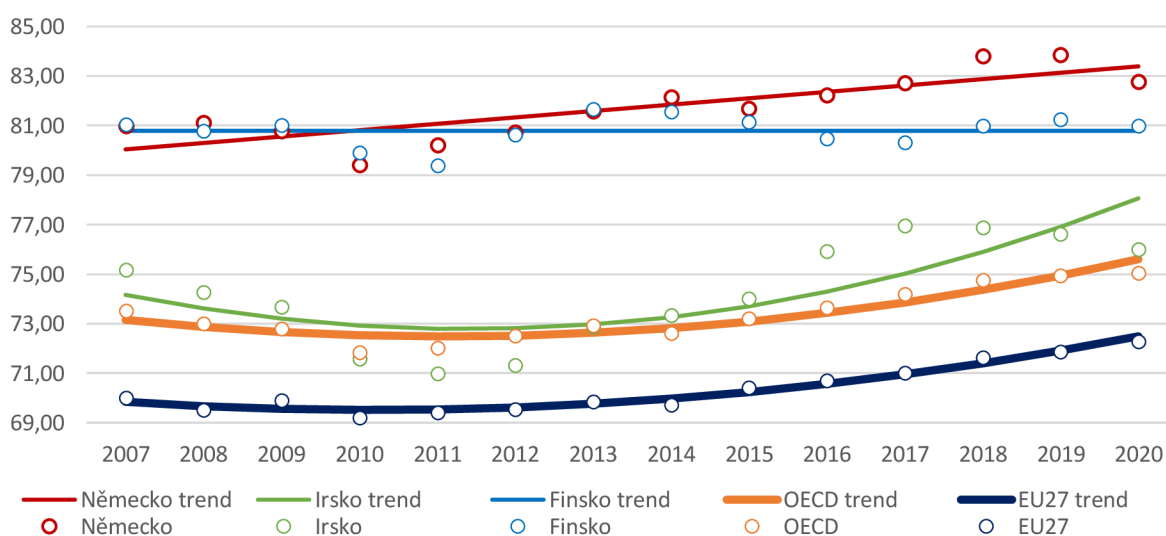
Irsko bylo v období let 2007–2020 nejhůře hodnoceno téměř 71 body v roce 2011 a nejlépe v roce 2017 bezmála 79 body (WEF 2021). Zlom tedy nastává – podobně jako u Německa – v roce 2011. Průměrné tempo růstu indexu globální konkurenceschopnosti Irska před rokem 2017 bylo cca 0,233 % ročně, po tomto roce ale kleslo na -0,415 % ročně. Hodnocení GCI Irska se sice od roku 2013 drží nad průměrem EU27, ale od roku 2017 se přibližuje zpět

k průměru EU27. Z této jednoduché popisné statistiky by se tedy bylo možné usuzovat na negativní dopady CETA na irskou konkurenceschopnost.

Finsko se v hodnocení podle GCI pohybuje v relativně úzkém intervalu mezi 79 a 82 body. Nejlepšího hodnocení se Finsku dostalo v roce 2013, kdy dosáhlo 81,63 bodů, nejhůře na tom bylo v roce 2011 se 79,39 body. Hodnocení Finska se ale po celé zkoumané období drží výrazně nad průměrem EU27 (WEF 2021). Tempo růstu indexu bylo před rokem 2019 zhruba 0,020 % ročně, od roku 2019 se ale propadlo na -0,321 % za rok.

Z uvedené jednoduché popisné statistiky tří vybraných evropských států by se dalo usuzovat na nejsilnější vliv dohody EUKFTA, která měla na všechny tři země pozitivní dopad, zatímco další dvě dohody spíše konkurenceschopnost vybraných zemí zhoršily.

Při pohledu na výsledky analýzy dlouhodobých trendů vývoje GCI ale obrázek 17 nabízí poněkud odlišné závěry. Dokládá, že dlouhodobý trend GCI pro Německo i pro Finsko je lineární, nedochází v něm tedy k žádným změnám sklonu trendové funkce. Nelze tedy potvrdit, že by EUKFTA nebo CETA nebo EUJEPA nějak zásadně ovlivňovaly konkurenceschopnost těchto dvou ekonomik. Dlouhodobý trend pro Irsko i pro celou EU27 má tvar konvexní paraboly s minimem v případě EU v roce 2010 a v případě Irska v roce 2012. To by tedy potvrzovalo hypotézu o pozitivních dopadech dohody EUKFTA a zatím neprokazatelných, nebo jen mírně pozitivních dopadech ostatních analyzovaných dohod.

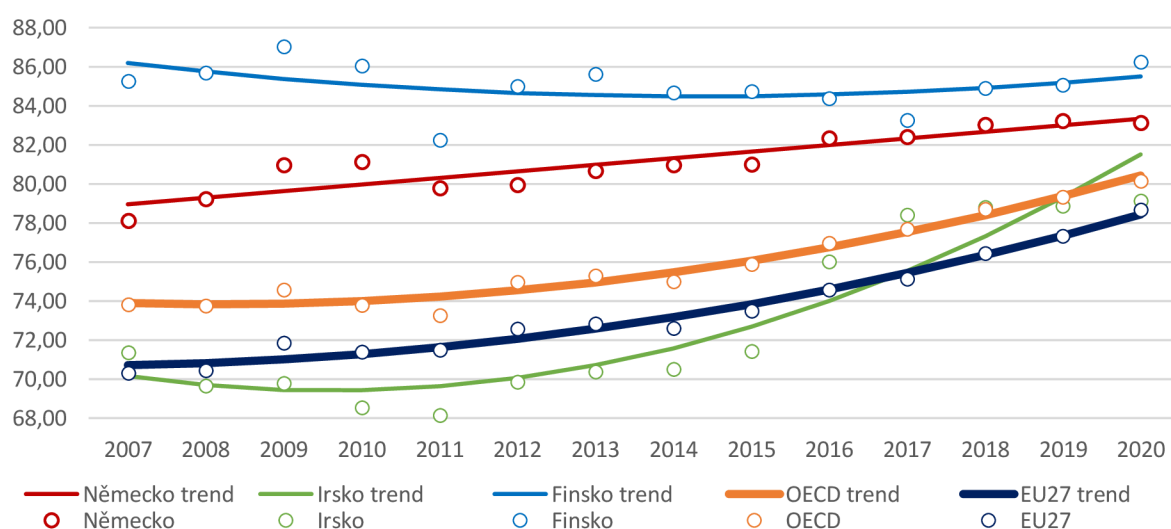


Obrázek 17: Trendová analýza GCI

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WEF 2021)

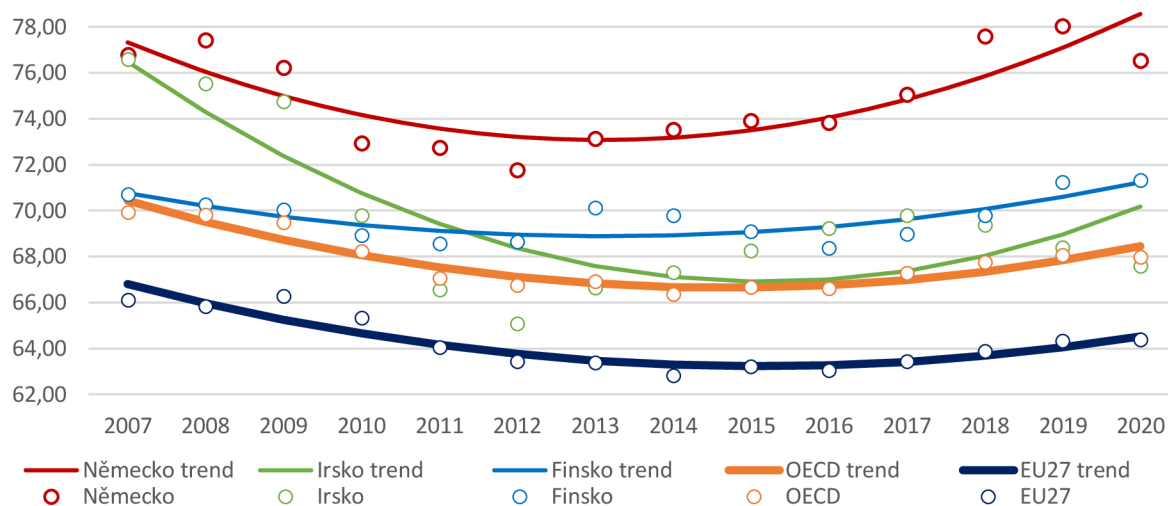
Obrázek 18 ukazuje dílčí subindex GCI.A Příznivé prostředí, který byl vyhodnocen jako jedna ze čtyř základních složek GCI, kterou by mohly dohody nové generace s ohledem na jejich obsahovou analýzu ovlivňovat. V tomto subindexu je suverénně nejlepší z analyzovaných ekonomik Finsko, následované Německem. Všechny tři státy vykazují hodnoty vysoko nad průměrem EU27 i OECD, byť je z grafu zjevné, že rozdíl mezi Finskem a Německem a ostatními členskými státy EU, resp. OECD se postupně výrazně snižuje. Irsko se nad průměr EU vyhoupane až v roce 2016 a nad průměr OECD ještě o rok později.

Průměrné roční tempo růstu GCI.A německé ekonomiky se ve srovnání období před rokem 2011 a po něm mírně snížilo (z 0,531 % na 0,459 %), ale dlouhodobý trend určený metodou nejmenších čtverců naznačuje, že ani v subindexu přívětivého prostředí nemají dohody nové generace o volném obchodu na konkurenceschopnost Německa významný vliv. Průměrné roční tempo růstu GCI.A irského hospodářství se ve srovnání období před rokem 2017 a po něm snížilo z 0,947 % na 0,301 %. Dlouhodobý trend vývoje je ale konvexní parabola s minimem kolem roku 2010 a naznačuje, že na irskou konkurenceschopnost by mohla mít větší vliv dohoda EUKFTA než CETA. A průměrné tempo růstu GCI.A finské ekonomiky dosahovalo v období 2007–2019 záporné hodnoty -0,021 %, zatímco po roce 2019 to bylo kladných 1,394 % ročně. Trendová analýza ale identifikovala v případě Finska rovněž konvexní parabolický trend s minimem kolem roku 2016 a může tedy indikovat větší vliv dohody CETA než dohody EUJEPa. Tvar dlouhodobého trendu pro celou EU27 by pak spíše potvrdoval hypotézu o mírně pozitivních dopadech analyzovaných dohod.



Obrázek 18: Trendová analýza GCI.A – přívětivé prostředí
Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WEF 2021)

Druhou složkou GCI, na kterou by mohly mít dohody nové generace o volném obchodu významný vliv, je subindex GCI.C Trhy (viz obrázek 19). V této oblasti dosahuje nejlepších výsledků z analyzovaných ekonomik Německo, z počátku pronásledované Irskem, které ale v roce 2011 předčí Finsko a v následujících letech se Irsko s Finskem střídají na druhém místě. Všechny tři vybrané ekonomiky vykazují hodnoty nad průměrem EU27, ale ani Finsko ani Irsko se příliš nevzdalují od průměru zemí OECD.



Obrázek 19: Trendová analýza GCI.C – trhy

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (WEF 2021)

Německo dosahovalo průměrného ročního tempa poklesu GCI.C v období před rokem 2011 ve výši -1,343 % za rok, po roce 2011 se proměnilo na kladné tempo růstu 0,567 %. Dlouhodobý trend určený metodou nejmenších čtverců naznačuje konvexní parabolický trend prakticky u všech analyzovaných zemí a integračních skupin. Německý trend dosahuje minima kolem roku 2012 a mohl by naznačovat docela zásadní vliv dohody EUKFTA na německou konkurenceschopnost v oblastech trhů s tím, že další dohody trend růstu jen mírně posilují. Průměrné roční tempo růstu GCI.C irského hospodářství se ve srovnání období před rokem 2017 a po něm snížilo z -0,927 % na -1,064 %. Dlouhodobý trend vývoje irského subindexu GCI.C Trhy má minimum kolem roku 2016 a naznačuje, že na irskou konkurenceschopnost by mohla mít větší vliv právě dohoda CETA a možná ji mírně posiluje i EUJEPa, ale dohoda EU s Jižní Koreou nijak výrazně Irsku nepomohla. Průměrné tempo růstu GCI.C finské ekonomiky dosahovalo v období 2007–2019 hodnoty 0,061 %, zatímco po roce 2019 to bylo 0,101 % ročně. Trendová analýza identifikovala v případě Finska rovněž konvexní parabolický trend s minimem někdy kolem roku 2014 a může tedy indikovat opožděné dopady dohody EUKFTA a velmi slabé pozitivní dopady CETA

a EUJEPA. Tvar dlouhodobého trendu pro celou EU27 by pak spíše potvrzoval hypotézu o mírně pozitivních dopadech dohod CETA a EUJEPA se zanedbatelnými nebo značně opožděnými pozitivními dopady EUKFTA.

Závěr

Práce se věnovala třem obchodním dohodám nové generace, které vyjednala Evropská unie se svými obchodními protějšky, Jižní Koreou, Kanadou a Japonskem, a jejich vlivu na konkurenceschopnost EU. Cílem práce bylo posoudit, jestli vstup vybraných obchodních dohod EU se třetími zeměmi posiluje konkurenceschopnost Evropské unie a do jaké míry.

Teoretická část práce stručně představila teoretický a historický kontext společné zahraniční obchodní politiky Evropské unie, do které spadají mezinárodní obchodní dohody. Byl v ní představen i postup vyjednávání těchto dohod, jejich základní klasifikace a také byl stručně charakterizován obsah vybraných tří dohod nové generace. Metodická část práce se věnovala pojmu konkurenceschopnost a způsobům jejího měření a dále představila metody hodnocení dopadů dohod nové generace na konkurenceschopnost v užším a širším pojetí. V posledních dvou aplikačních kapitolách je provedena analýza dopadů tří vybraných dohod nové generace na konkurenceschopnost EU jako celku a vždy jedné vybrané členské země EU.

Jednoduchá popisná statistika bilance zahraničního obchodu se zbožím a službami indikuje rostoucí přebytky na straně EU ve vzájemném bilaterálním obchodu, které se zpravidla po vstupu uvedených tří dohod o volném obchodu ještě zvyšují, a mohla by tedy nasvědčovat rostoucí konkurenceschopnosti zemí EU vyplývající z těchto dohod. Ukazuje se však, že rostoucí hodnota evropských vývozů a rostoucí přebytky obchodní bilance na evropské straně jsou přinejmenším zčásti způsobeny dopady cenových a kurzových změn na statistiku vývozů a dovozů a závěry, které by na základě těchto statistik bylo možné formulovat, by byly jen zdánlivé a pravděpodobně chybné. Proto je při posuzování dopadů a formulování závěrů vhodnější využít relativní poměrové ukazatele, které tyto zkreslující vlivy mohou ošetřit a zabránit chybným interpretacím. Při hodnocení konkurenceschopnosti v užším pojetí byl proto využit přístup projevené konkurenční výhody zavedený již Bélou Balassem (1965), který své závěry nestaví na absolutních hodnotách vývozů a dovozů, příp. salda obchodní bilance, ale dává je do relace s referenční skupinou zemí. V případě referenční skupiny pro EU27 byla zvolena skupina „svět“, tzn., že konkurenceschopnost EU při pronikání na trhy Jižní Koreje, Kanady nebo Japonska byla posuzována ve vztahu k celému světu, zatímco pro případové studie vybraných členských zemí EU byla jako referenční skupina vybrána OECD. Pro posouzení dopadů dohod nové generace na

konkurenceschopnost v širším pojetí byl zvolen kompozitní indikátor publikovaný Světovým ekonomickým fórem, index globální konkurenceschopnosti (GCI) a jeho dva subindexy (GCI.A přívětivé prostředí a GCI.C trhy), u niž lze předpokládat na základě provedené obsahové analýzy tří vybraných dohod největší dopady ustanovení těchto dohod.

Výsledky provedených analýz dopadů na konkurenceschopnost ukázaly, že posuzovat dopady dohod o volném obchodu na konkurenceschopnost lze teprve s dostatečným časovým odstupem. Záměr této diplomové práce vyhodnotit dopady CETA a EUJEPA, které vstoupily v platnost teprve v roce 2017, resp. 2019 se ukázal jako mimořádně ambiciózní, ne-li nemožný. Diplomová práce také v rešerši vhodných přístupů k hodnocení dopadů dohod o volném obchodu upozornila na další úskalí, které spočívá v nutnosti oddělit dopady dohod od standardních dlouhodobých vývojových tendencí nebo obecných, celosvětových krátkodobých fluktuací. V diplomové práci je proto dána přednost robustnějším a průkaznějším statistickým metodám trendové analýzy v případě širšího pojetí konkurenceschopnosti a segmentové regresní analýze (analýze zlomových bodů) v případě užšího pojetí konkurenceschopnosti. Ani jedna z těchto metod sice není schopná spolehlivě prokázat příčinnou souvislost mezi vstupem příslušné dohody v platnost a změnami ve vývoji analyzovaných ukazatelů, ale přinejmenším zvyšuje objektivitu a relevanci výsledků.

Provedené analýzy ukázaly, že dohoda s Jižní Koreou přispěla k poklesu evropské konkurenceschopnosti na jihokorejských trzích, a to prakticky ve všech třech základních sektorech. Zdá se, že v Jižní Koreji jsou exportně úspěšnější jiné ekonomiky než ty evropské. Jistou výjimkou v tomto ohledu může být německý průmysl, který v Jižní Koreji výrazně uspěl a posiluje svou konkurenční výhodu v zemi.

Zdá se, že ani dohoda s Kanadou evropské konkurenceschopnosti příliš neprospěla. Irsko sice v Kanadě realizuje v terciárním sektoru výraznou konkurenční výhodu, ale té se těšilo již před vstupem CETA v platnost a v posledních letech vývoj této konkurenční výhody spíše stagnuje. Na skutečně spolehlivé posouzení dopadů dohody CETA je však ještě příliš brzy, což lze ostatně říci i o dohodě s Japonskem. I na japonských trzích evropská konkurenceschopnost spíše skomírá, slibné výsledky se dají čekat možná od finského průmyslu a služeb. U dohod s Kanadou a Japonskem se ale předpokládá, že dopady na konkurenceschopnost EU budou více viditelné až po uplynutí delšího časového horizontu (přibližně 10 let) od jejich vstupu v platnost.

Z dlouhodobého trendu vývoje indexu globální konkurenceschopnosti lze ale přeci jen usuzovat na pozitivní dopady dohody EUKFTA a zatím neprokazatelných, nebo jen mírně pozitivních dopadech ostatních analyzovaných dohod. Z vývoje dílčího subindexu GCI.A hodnotícího příznivé prostředí ekonomiky lze potom usuzovat na velmi mírný pozitivní dopad dohod nové generace. Vývoj dílčího subindexu GCI.C hodnotícího trhy potvrzuje hypotézu o mírně pozitivních dopadech dohod CETA a EUJEPA se zanedbatelnými nebo značně opožděnými pozitivními dopady EUKFTA v této oblasti konkurenceschopnosti.

Seznam použité literatury

- AMMANN, Janos, 2021. *EU jedná s Jižní Koreou o rozšíření obchodní dohody*. Euractiv.cz [online]. Praha: EURACTIV.cz, 15. října 2021. [cit. 2021-11-02]. Dostupné z: <https://euractiv.cz/section/ekonomika/news/eu-jedna-s-jizni-koreou-o-rozsireni-obchodni-dohody/>
- BARTOŠKOVÁ, Lucie, 2018. CETA as a Model of New-Generation Free Trade Agreements Between the EU and Other Developed Economies. *World Economy and Policy* [online], **2018**(1): 16–26. [cit. 2021-10-10]. ISSN 1804-1280. Dostupné z: https://wep.vse.cz/artkey/sev-201801-0002_ceta-jako-model-nove-generace-obchodnich-dohod-mezi-eu-a-vyspelymi-staty.php
- BALASSA, Béla, 1965. Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage. *Manchester School of Economic and Social Studies*, **33**(2): 99–123. ISSN 1467-9957.
- BI, 2021. *Dohoda s Jižní Koreou zvýšila vzájemný obchod o více než polovinu*. Businessinfo.cz [online]. Praha: Česká agentura na podporu obchodu/CzechTrade. [cit. 2021-12-12]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/clanky/dohoda-s-jizni-koreou-zvysila-vzajemny-obchod-o-vice-nez-polovinu/>
- BIF, 2021. *Obchodní dohoda mezi EU a Kanadou (CETA)*. Businessinfo.cz [online]. Praha: Česká agentura na podporu obchodu/CzechTrade. [cit. 2021-12-12]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/obchodni-dohoda-mezi-eu-a-kanadou-ceta/>
- BOTEZATU, Elena, 2007. *EU-ASEAN FTA: Regional Cooperation for Global Competitiveness* [online]. București, Romania: European Institute of Romania [cit. 2021-07-13]. Dostupné z: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=995410
- BRENTON, Paul, Mombert HOPPE, and Richard NEWFARMER, 2008. Economic Partnership Agreements and the Export Competitiveness of Africa. *World Bank Policy Research Working Paper* [online], no. 4627 [cit. 2021-07-15]. Dostupné z: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6688>
- BRISTOW, Gillian, 2010. Resilient regions: re-‘place’ing regional competitiveness. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, **3**(1): 153–167. ISSN 1752-1386.

- BUCKLEY, Peter J., Christopher L. PASS, and Kate PRESCOTT, 1988. Measures of International Competitiveness: A Critical Survey. *Journal of Marketing Management*, **4**(2):175–200. ISSN 0267-257X.
- CAPOBIANCO-URIARTE, María de las Mercedes., María del Pilar CASADO-BELMONTE, Gema María MARÍN-CARRILLO, and Eduardo TERÁN-YÉPEZ, 2019. A Bibliometric Analysis of International Competitiveness (1983–2017). *Sustainability*, **11**(7): 1877. ISSN 2071-1050.
- CEBRE, 2012. *Obchodní dohody EU: Jižní Korea a Japonsko* [online]. Brusel, Belgie: CEBRE – Česká podnikatelská reprezentace při EU. [cit. 2021-11-05]. Dostupné z: https://cebre.cz/static/2017/10/20121031_tz_fta_eu_korea_a_jap.pdf
- CETA, 2014. *Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada, of the one part, and the European Union of the other part* [online]. Brussels, Belgium: European Commission. [cit. 2021-11-24]. Dostupné z: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf
- CETA, 2016. *Přínosy dohody CETA* [online]. Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské unie [cit. 2021-11-25]. ISBN 978-92-79-59044-3. Dostupné z: https://storage.googleapis.com/businessinfo_cz/files/dokumenty/Informacni-brozura-Prinosy-dohody-CETA.pdf
- CETA, 2017. *Chapter summaries: Chapter-by-chapter guide to CETA's key provisions* [online]. Ottawa, Canada: Government of Canada [cit. 2021-11-24]. Dostupné z: https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/chapter_summary-resume_chapitre.aspx?lang=eng
- CETA, 2021. *CETA chapter by chapter* [online]. Brussels, Belgium: European Commission. [cit. 2021-11-24]. Dostupné z: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement/ceta-chapter-chapter_en
- CIHELKOVÁ, Eva a Jaroslav JAKŠ, 2004. *Evropská integrace – Evropská unie*. Praha: Oeconomica. ISBN 80-245-0854-0.
- CIHELKOVÁ, Eva, 2009. *Světová ekonomika = World economy: obecné trendy rozvoje = general trends in its development*. Praha: C.H. Beck, Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-155-0.

- COUILLARD, Catherine and Ekaterina TURKINA, 2014. Trade Liberalisation: The Effects of Free Trade Agreements on the Competitiveness of the Dairy Sector. *World Economy*, **38**(6): 1015–1033. ISSN 1467-9701.
- DALUM, Bent, Keld LAURSEN, and Gert VILLUMSEN, 1998. Structural Change in OECD Export Specialisation Patterns: De-specialisation and 'Stickiness'. *International Review of Applied Economics*, **12**(3), 447–467. ISSN 0269-2171.
- DANĚK, Viktor, 2019. *Vzniká největší zóna volného obchodu na světě. Z dohody mezi EU a Japonskem vyteží i Česko*. *irozhlas.cz* [online]. Praha: Redakce iROZHLAS.cz, 1. února 2019. [cit. 2021-12-01]. Dostupné z: https://www.irozhlas.cz/ekonomika/eu-japonsko-ceska-republika-obchodni-dohoda_1902011505_mat
- DE GUCHT, Karel, 2011. *Dohoda o volném obchodu mezi EU a Koreou v praxi* [online]. Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské unie. [cit. 2021-10-24]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/dokumenty/45363/51106/585420/priloha001.pdf>
- DEPPERU, Donatella and Daniele CERRATO, 2005. *Analyzing International Competitiveness at the Firm Level: Concepts and Measures* [online]. Piacenza, Italy: Università Cattolica del Sacro Cuore [cit. 2020-08-13]. Dostupné z: https://dipartimenti.unicatt.it/dises-wp_azzurra_05_32.pdf
- DIETER, Heribert, 2009. Bilateral Economic Arrangements in the Asia-Pacific: Implications for Competitiveness. In Helen E. S. NESADURAI and J. Soedradjad DJIWANDONO (eds.) *Southeast Asia in the Global Economy: Securing Competitiveness and Social Protection*. Singapore: ISEAS Publishing. pp. 89–113. ISBN 978-9812308238.
- EC, 2017. *EU-Japan EPA – The Agreement in Principle* [online]. Brussels, Belgium: European Commission. [cit. 2021-11-29]. Dostupné z: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155693.doc.pdf
- EC, 2019. *Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on Implementation of Free Trade Agreements 1 January 2018 – 31 December 2018* [online]. Brussels, Belgium: European Commission. [cit. 2021-06-12]. Dostupné z: [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD\(2019\)370&lang=cs](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2019)370&lang=cs)

- EC, 2021. *EU-South Korea Free Trade Agreement: A Quick Reading Guide* [online]. Brussels, Belgium: European Commission. [cit. 2021-11-10]. Dostupné z: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145203.pdf
- EC, 2022. *European Regional Competitiveness Index* [online]. Brussels, Belgium: European Commission [cit. 2022-05-13]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/maps/regional_competitiveness/#4
- ER, 2015. *Dohoda o volném obchodu mezi EU a Jižní Koreou* [online]. Štrasburk, Francie: Rada [cit. 2021-11-02]. Dostupné z: <https://www.consilium.europa.eu/cs/press/press-releases/2015/10/01/korea-free-trade/>
- EUROSKOP, 2022. *Smluvní vztahy EU a třetích zemí* [online]. Praha: Úřad vlády České republiky. [cit. 2022-04-03]. Dostupné z: <https://euroskop.cz/evropska-unie/dokumenty-eu/smluvni-vztahy-eu-a-tretich-zemi/>
- EU, 2011. Free Trade Agreement between the European Union and Its Member States, of the One Part, and the Republic of Korea, of the Other Part. *Official Journal of the European Union L 127* [online]. Brussels, Belgium: European Council [cit. 2021-11-12]. ISSN 1725-2555. Dostupné z: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/2602/download>
- EU, 2015. *Trade for All: Towards a More Responsible Trade and Investment Policy* [online]. Luxembourg: European Union. [cit. 2021-09-10]. Dostupné z: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf
- EUJEPa, 2018a. *Annex to the Proposal for a Council Decision on the conclusion of the Economic Partnership Agreement between the European Union and Japan* [online]. Brussels, Belgium: European Commission. [cit. 2021-11-29]. Dostupné z: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:cf1c4c42-4321-11e8-a9f4-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_2&format=PDF#page=1
- EUJEPa, 2018b. *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA)* [online]. Luxembourg: Publications Office of the European Union. [cit. 2021-11-29]. ISBN 978-92-79-86620-3. Dostupné z: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf
- EUJEPa, 2020. *About the EU-Japan EPA* [online]. Brussels, Belgium: EU-Japan Centre for Industrial Cooperation. [cit. 2021-11-29]. Dostupné z:

<https://www.eubusinessinjapan.eu/issues/economic-partnership-agreement/about-eu-japan-epa>

- FOJTÍKOVÁ, Lenka a Bohdan VAHALÍK, 2017. *Praktická hospodářská politika ve vybraných zemích světové ekonomiky*. Ostrava: Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta. Series of economics textbooks, vol. 23. ISBN 978-80-248-3990-5.
- GRAY, Peter H., 2011. International Competitiveness: A Review Article. *International Trade Journal*, 5(4): 503–517. ISSN 0885-3908.
- GRUPP, Hariolf, 1994. The Measurement of Technical Performance of Innovations by Technometrics and Its Impact on Established Technology Indicators. *Research Policy*, 23(2): 175–193. ISSN 0048-7333.
- HŘÍCH, Jan, 2001, (4/2001). *Společná obchodní politika Evropské unie jako příklad supranacionálního přístupu k integraci. Mezinárodní vztahy* [online]. Praha: Česká republika. [cit. 2021-09-10]. Dostupné z: <https://mv.iir.cz/article/view/699/744>
- HUGGINS, Robert, Hiro IZUSHI, and Piers THOMPSON, 2013. Regional Competitiveness: Theories and Methodologies for Empirical Analysis. *Journal of Centrum Cathedra: The Business and Economics Research Journal*, 6(2): 155–172. ISSN 1851-6599.
- ITC, 2021. *What is competitiveness* [online]. Geneva, Switzerland: International Trade Centre. [cit. 2021-10-01]. Dostupné z: <https://intracen.org/smeecs/What-is-competitiveness/>
- KITSON, Michael, Ron MARTIN, and Peter TYLER, 2004. Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*, 38(9): 991–999. ISSN 0034-3404.
- KOCOUREK, Aleš, 2019. *Posouzení dopadů nové generace dohod Evropské unie o volném obchodu*. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7494-499-4.
- KOSTKA, Vladimír, 2007. *Historie a organizace Evropské unie*. České Budějovice: Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích. ISBN 978-80-903888-3-3.
- LAPRÉVOTE, François-Charles, 2019. *Competition Policy within the Context of Free Trade Agreements* [online]. Paris, France: Organization for Economic Co-operation

- and Development [cit. 2021-12-05]. Dostupné z: [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/GF\(2019\)5/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/GF(2019)5/en/pdf)
- MARŠÍKOVÁ, Kateřina, 2011. *Evropská ekonomická integrace*. Liberec: VÚTS. ISBN 978-80-87184-17-2.
- MARTIN, Ron, 2005. *Thinking about Regional Competitiveness: Critical Issues* [online]. Nottingham, UK: East Midlands Development Agency [cit. 2021-06-13]. Dostupné z: http://irep.ntu.ac.uk/id/eprint/519/1/202832_thinkingaboutregionalcompetitiveness2005.pdf
- MOENIUS, Johannes, 2006. *Measuring Comparative Advantage: A Ricardian Approach* [online]. University of Redlands: Redlands, CA, USA [cit. 2021-05-25]. Dostupné z: <https://www.freit.org/EIIE/2006/Papers06/Moenius.pdf>
- MOUDRÝ, Marek, 2017. *Evropská unie v kostce*. Praha: Jalna. ISBN 978-80-86396-88-0.
- OECD, 2021. *OECD.Stat* [online]. Paris, France: Organization for Economic Co-operation and Development [cit. 2022-05-15]. Dostupné z: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=113771>
- PERRON, Pierre, 2009. Dealing with Structural Breaks. In Terence C. MILLS and Kerry PATTERSON (eds.) *Palgrave Handbook of Econometrics, Vol. 1: Econometric Theory*. New York: Palgrave Macmillan. ISBN 978-1403941558.
- PETERSEN, Thieß, 2021. International Competitiveness and Terms of Trade. *New Perspectives on Global & European Dynamics* [online]. Gütersloh, Germany: Bertelsmann Stiftung [cit. 2022-05-13]. Dostupné z: <https://globaleurope.eu/globalization/international-competitiveness-and-terms-of-trade/>
- PORTER, Michael E., 1990. *Competitive Advantage of Nations*. New York, NY, USA: Free Press. ISBN 0-684-84147-9.
- RAMANAUSKAS, Gediminas, 2004. Evaluation of International Competitiveness. *Ekonomika*, **2004**(68): 91–112. ISSN 2424-6166.
- RÝZNAR, Ladislav, 2007. *Evropská unie: historie, symboly, instituce, politiky, profily členských zemí Evropské unie*. Kunovice: Evropský polytechnický institut. ISBN 978-80-7314-116-5.

- SCHWAB, Klaus, 2018. *The Global competitiveness Report 2018* [online]. Geneva, Switzerland: World Economic Forum. [cit. 2021-11-02]. Dostupné z: <https://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
- SCHWAB, Klaus, 2019. *The Global competitiveness Report 2019* [online]. Geneva, Switzerland: World Economic Forum. [cit. 2021-11-02]. Dostupné z: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
- SCHWAB, Klaus, 2020. *The Global competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery* [online]. Geneva, Switzerland: World Economic Forum. [cit. 2021-11-03]. Dostupné z: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf
- SEN, Rahul, M. A. B. SIDDIQUE, and Sadhana SRIVASTAVA, 2016. Australia-Thailand trade: An analysis of competitiveness and effects of the bilateral FTA. *Journal of Developing Areas*, **50**(5): 103–118. ISSN 1548-2278.
- SIGGEL, Eckhard, 2006. International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement. *Journal of Industry, Competition and Trade*, **6**(2): 137–159. ISSN 1566-1679.
- SMETANKOVÁ, Daša, 2015. *Konkurenceschopnost České republiky v rámci EU*. psp.cz [online]. Praha: Poslanecká sněmovna Parlamentu České republiky, Parlamentní institut. [cit. 2021-12-01]. Dostupné z: <https://www.psp.cz/sqw/ppi.sqw?d=1&t=25#:~:text=Konkurenceschopnost%20%C4%8Cesk%C3%A9%20republiky%20v%20r%C3%A1mci%20EU>
- SNIEŠKA, Vytautas, 2008. Research into International Competitiveness in 2000–2008. *Engineering Economics*, **59**(4): 29–41. ISSN 1392-2785.
- ŠTĚRBOVÁ, Ludmila, 2010. *Lisbon Treaty and the Common Commercial Policy of the EU*. *World Economy and Policy* (2), 23-43 [online]. [cit. 2021-09-10]. Dostupné z: https://wep.vse.cz/artkey/sev-201002-0002_Lisabonska-smlouva-a-spolecna-obchodni-politika-EU.php
- ŠUSTROVÁ, Martina, 2013. *Porovnání národní konkurenceschopnosti zemí Visegrádského uskupení* [online]. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze. [cit. 2021-08-08]. Dostupné z: <https://www.vsfs.cz/prilohy/konference/sustrova.pdf>

- VEBER, Václav, 2009. *Dějiny sjednocené Evropy: od antických počátků do současnosti*. Praha: NLN, Nakladatelství Lidové noviny. ISBN 978-80-7106-570-8.
- WCR, 2021. *World Competitiveness Ranking* [online]. Lausanne, Switzerland: IMD Business School. [cit. 2021-09-09]. Dostupné z: <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/>
- WEF, 2021. *World Economic Forum: Reports* [online]. Geneva, Switzerland: World Economic Forum. [cit. 2021-11-20]. Dostupné z: <https://www.weforum.org/reports?query=competitiveness#filter>
- WITS, 2021. *World Integrated Trade Solution* [online]. Washington, D.C., USA: The World Bank. [cit. 2022-02-14]. Dostupné z: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en>

Seznam příloh

Příloha A	Výsledky analýzy zlomových bodů pro EUKFTA.....	85
Příloha B	Výsledky analýzy zlomových bodů pro CETA	87
Příloha C	Výsledky analýzy zlomových bodů pro EUJEPA	89

Příloha A Výsledky analýzy zlomových bodů pro EUKFTA

Tabulka: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy EU27 do Jižní Koreje

primární sektor

Dependent Variable: KOR_EU27_PRI
Method: Least Squares with Breaks
Date: 05/21/22 Time: 09:34
Sample (adjusted): 1997 2020
Included observations: 24 after adjustments
Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
Break: 2000
Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 5, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 1999 – 3 obs				
KOR_EU27_PRI(-1)	-0.383447	0.390246	-0.982579	0.3376
C	-1.131500	0.310870	-3.639785	0.0016
2000 - 2020 – 21 obs				
KOR_EU27_PRI(-1)	0.486310	0.153396	3.170294	0.0048
C	-0.479071	0.142179	-3.369504	0.0030
R-squared	0.779018	Mean dependent var	-0.916660	
Adjusted R-squared	0.745871	S.D. dependent var	0.043035	
S.E. of regression	0.021694	Akaike info criterion	-4.672528	
Sum squared resid	0.009413	Schwarz criterion	-4.476185	
Log likelihood	60.07033	Hannan-Quinn criter.	-4.620438	
F-statistic	23.50177	Durbin-Watson stat	1.921680	
Prob(F-statistic)	0.000001			

sekundární sektor

Dependent Variable: KOR_EU27_SEK
Method: Least Squares with Breaks
Date: 05/21/22 Time: 09:33
Sample (adjusted): 1997 2020
Included observations: 24 after adjustments
Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
Break: 2012
Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 5, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2011 – 15 obs				
KOR_EU27_SEK(-1)	0.554415	0.162360	3.414735	0.0027
C	0.115055	0.040961	2.808892	0.0108
2012 - 2020 – 9 obs				
KOR_EU27_SEK(-1)	0.587416	0.244514	2.402381	0.0261
C	0.003029	0.023684	0.127890	0.8995
R-squared	0.845584	Mean dependent var	0.170890	
Adjusted R-squared	0.822421	S.D. dependent var	0.120017	
S.E. of regression	0.050575	Akaike info criterion	-2.979702	
Sum squared resid	0.051157	Schwarz criterion	-2.783360	
Log likelihood	39.75642	Hannan-Quinn criter.	-2.927612	
F-statistic	36.50666	Durbin-Watson stat	2.095515	
Prob(F-statistic)	0.000000			

terciární sektor

Dependent Variable: KOR_EU27_TER
Method: Least Squares with Breaks
Date: 05/21/22 Time: 09:33
Sample (adjusted): 1997 2020
Included observations: 24 after adjustments
Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
Break: 2012
Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 5, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2011 – 15 obs				
KOR_EU27_TER(-1)	0.296338	0.246104	1.204115	0.2426
C	0.064251	0.024113	2.664571	0.0149
2012 - 2020 – 9 obs				
KOR_EU27_TER(-1)	0.538184	0.234624	2.293817	0.0328
C	-0.035843	0.015981	-2.242911	0.0364
R-squared	0.822245	Mean dependent var	0.034943	
Adjusted R-squared	0.795582	S.D. dependent var	0.084290	
S.E. of regression	0.038110	Akaike info criterion	-3.545687	
Sum squared resid	0.029047	Schwarz criterion	-3.349344	
Log likelihood	46.54824	Hannan-Quinn criter.	-3.493597	
F-statistic	30.83810	Durbin-Watson stat	1.967827	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (OECD 2021) a (WITS 2021)

primární sektor

Dependent Variable: KOR_DEU_PRI
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 11:26
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Break: 2013
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 1, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2012 -- 16 obs				
KOR_DEU_PRI(-1)	0.802029	0.266271	3.012083	0.0069
C	-0.192933	0.256925	-0.750932	0.4614
2013 - 2020 -- 8 obs				
KOR_DEU_PRI(-1)	-0.279076	0.241675	-1.154759	0.2618
C	-1.210010	0.229019	-5.283441	0.0000
R-squared	0.415086	Mean dependent var	-0.959638	
Adjusted R-squared	0.327349	S.D. dependent var	0.030163	
S.E. of regression	0.024739	Akaike info criterion	-4.409889	
Sum squared resid	0.012240	Schwarz criterion	-4.213546	
Log likelihood	56.91866	Hannan-Quinn criter.	-4.357799	
F-statistic	4.731024	Durbin-Watson stat	1.655870	
Prob(F-statistic)	0.011853			

sekundární sektor

Dependent Variable: KOR_DEU_SEK
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 11:30
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Breaks: 2000, 2013, 2018
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 3, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 1999 -- 3 obs				
KOR_DEU_SEK(-1)	-3.973385	1.249184	-3.180784	0.0058
C	0.360237	0.095303	3.779928	0.0016
2000 - 2012 -- 13 obs				
KOR_DEU_SEK(-1)	1.032585	0.080678	12.79878	0.0000
C	0.011267	0.008628	1.305810	0.2101
2013 - 2017 -- 5 obs				
KOR_DEU_SEK(-1)	0.352669	0.213578	1.651240	0.1182
C	0.087548	0.033899	2.582622	0.0200
2018 - 2020 -- 3 obs				
KOR_DEU_SEK(-1)	0.201161	0.273628	0.735162	0.4729
C	0.169940	0.051097	3.325845	0.0043
R-squared	0.956843	Mean dependent var	0.121683	
Adjusted R-squared	0.937962	S.D. dependent var	0.058932	
S.E. of regression	0.014678	Akaike info criterion	-5.343674	
Sum squared resid	0.003447	Schwarz criterion	-4.950989	
Log likelihood	72.12409	Hannan-Quinn criter.	-5.239495	
F-statistic	50.67739	Durbin-Watson stat	1.740146	
Prob(F-statistic)	0.000000			

terciární sektor

Dependent Variable: KOR_DEU_TER
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 11:30
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Break: 2012
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 1, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2011 -- 15 obs				
KOR_DEU_TER(-1)	0.409315	0.138316	2.959271	0.0078
C	-0.069516	0.019071	-3.645147	0.0016
2012 - 2020 -- 9 obs				
KOR_DEU_TER(-1)	0.415730	0.217222	1.913853	0.0701
C	-0.112593	0.039747	-2.832776	0.0103
R-squared	0.765778	Mean dependent var	-0.147603	
Adjusted R-squared	0.730645	S.D. dependent var	0.040078	
S.E. of regression	0.020800	Akaike info criterion	-4.756713	
Sum squared resid	0.008653	Schwarz criterion	-4.560371	
Log likelihood	61.08055	Hannan-Quinn criter.	-4.704623	
F-statistic	21.79638	Durbin-Watson stat	1.958360	
Prob(F-statistic)	0.000002			

Příloha B Výsledky analýzy zlomových bodů pro CETA

Tabulka: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy EU27 do Kanady

primární sektor

Dependent Variable: CAN_EU27_PRI
Method: Least Squares with Breaks
Date: 05/21/22 Time: 09:17
Sample (adjusted): 1997 2020
Included observations: 24 after adjustments
Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
Breaks: 2004, 2008, 2011, 2014, 2017
Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 5, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2003 -- 7 obs				
CAN_EU27_PRI(-1)	0.117244	0.315165	0.372010	0.7164
C	-0.480729	0.179242	-2.682018	0.0200
2004 - 2007 -- 4 obs				
CAN_EU27_PRI(-1)	-0.571141	0.521609	-1.094960	0.2950
C	-0.909316	0.295706	-3.075071	0.0096
2008 - 2010 -- 3 obs				
CAN_EU27_PRI(-1)	-0.764498	0.379434	-2.014836	0.0669
C	-1.182284	0.250265	-4.724125	0.0005
2011 - 2013 -- 3 obs				
CAN_EU27_PRI(-1)	-0.108408	0.555774	-0.195057	0.8486
C	-0.850067	0.418523	-2.031111	0.0650
2014 - 2016 -- 3 obs				
CAN_EU27_PRI(-1)	0.460610	0.652459	0.705961	0.4937
C	-0.338184	0.449510	-0.752339	0.4663
2017 - 2020 -- 4 obs				
CAN_EU27_PRI(-1)	-0.214276	0.768301	-0.278897	0.7851
C	-0.858417	0.534832	-1.605023	0.1345
R-squared	0.841394	Mean dependent var	-0.638691	
Adjusted R-squared	0.696004	S.D. dependent var	0.091448	
S.E. of regression	0.050420	Akaike info criterion	-2.829987	
Sum squared resid	0.030507	Schwarz criterion	-2.240960	
Log likelihood	45.95985	Hannan-Quinn criter.	-2.873718	
F-statistic	5.787182	Durbin-Watson stat	1.969269	
Prob(F-statistic)	0.002615			

sekundární sektor

Dependent Variable: CAN_EU27_SEK
Method: Least Squares with Breaks
Date: 05/21/22 Time: 09:14
Sample (adjusted): 1997 2020
Included observations: 24 after adjustments
Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
No breakpoints selected
Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 5, Sig. level 0.05

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2000 -- 4 obs				
CAN_EU27_SEK(-1)	0.716987	0.102607	6.987723	0.0000
C	-0.116288	0.038510	-3.019687	0.0063
R-squared	0.689390	Mean dependent var	-0.368605	
Adjusted R-squared	0.675271	S.D. dependent var	0.115080	
S.E. of regression	0.065578	Akaike info criterion	-2.531485	
Sum squared resid	0.094612	Schwarz criterion	-2.433313	
Log likelihood	32.37782	Hannan-Quinn criter.	-2.505440	
F-statistic	48.82828	Durbin-Watson stat	2.244528	
Prob(F-statistic)	0.000001			

terciární sektor

Dependent Variable: CAN_EU27_TER
Method: Least Squares with Breaks
Date: 05/21/22 Time: 09:16
Sample (adjusted): 1997 2020
Included observations: 24 after adjustments
Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
Breaks: 2001, 2013, 2017
Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 3, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2000 -- 4 obs				
CAN_EU27_TER(-1)	-0.153972	0.600719	-0.256312	0.8010
C	0.233139	0.118246	1.971641	0.0662
2001 - 2012 -- 12 obs				
CAN_EU27_TER(-1)	0.660810	0.098710	6.694464	0.0000
C	0.013234	0.010392	1.273444	0.2211
2013 - 2016 -- 4 obs				
CAN_EU27_TER(-1)	-0.736884	0.485401	-1.518094	0.1485
C	0.012557	0.011181	1.123063	0.2780
2017 - 2020 -- 4 obs				
CAN_EU27_TER(-1)	-1.492648	0.544786	-2.739879	0.0145
C	-0.062540	0.016420	-3.395161	0.0037
R-squared	0.960596	Mean dependent var	0.067408	
Adjusted R-squared	0.943357	S.D. dependent var	0.079522	
S.E. of regression	0.018926	Akaike info criterion	-4.835363	
Sum squared resid	0.005731	Schwarz criterion	-4.442678	
Log likelihood	66.02435	Hannan-Quinn criter.	-4.731183	
F-statistic	55.72217	Durbin-Watson stat	1.919509	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (OECD 2021) a (WITS 2021)

primární sektor

Dependent Variable: CAN_IRE_PRI
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 11:37
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Breaks: 2000, 2018
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 2, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 1999 -- 3 obs				
CAN_IRE_PRI(-1)	-0.343572	0.201248	-1.707204	0.1050
C	-1.288605	0.192364	-6.698787	0.0000
2000 - 2017 -- 18 obs				
CAN_IRE_PRI(-1)	0.570087	0.135219	4.216026	0.0005
C	-0.424959	0.132908	-3.197403	0.0050
2018 - 2020 -- 3 obs				
CAN_IRE_PRI(-1)	4.614757	1.714298	2.691923	0.0149
C	3.532679	1.669975	2.115408	0.0486
R-squared	0.760182	Mean dependent var	-0.979302	
Adjusted R-squared	0.693566	S.D. dependent var	0.016851	
S.E. of regression	0.009328	Akaike info criterion	-6.299296	
Sum squared resid	0.001566	Schwarz criterion	-6.004782	
Log likelihood	81.59155	Hannan-Quinn criter.	-6.221161	
F-statistic	11.41138	Durbin-Watson stat	2.400729	
Prob(F-statistic)	0.000045			

sekundární sektor

Dependent Variable: CAN_IRE_SEK
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 11:35
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Breaks: 2000, 2011, 2018
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 3, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 1999 -- 3 obs				
CAN_IRE_SEK(-1)	-7.791262	1.913838	-4.071014	0.0009
C	0.253707	0.065467	3.875330	0.0013
2000 - 2010 -- 11 obs				
CAN_IRE_SEK(-1)	-0.562288	0.263282	-2.135687	0.0485
C	-0.122048	0.021691	-5.626748	0.0000
2011 - 2017 -- 7 obs				
CAN_IRE_SEK(-1)	0.374605	0.154775	2.420318	0.0278
C	-0.173158	0.038291	-4.522121	0.0003
2018 - 2020 -- 3 obs				
CAN_IRE_SEK(-1)	-0.190987	0.641783	-0.297589	0.7698
C	-0.274191	0.153606	-1.785023	0.0932
R-squared	0.960166	Mean dependent var	-0.142096	
Adjusted R-squared	0.942739	S.D. dependent var	0.104553	
S.E. of regression	0.025019	Akaike info criterion	-4.277192	
Sum squared resid	0.010015	Schwarz criterion	-3.884507	
Log likelihood	59.32630	Hannan-Quinn criter.	-4.173012	
F-statistic	55.09593	Durbin-Watson stat	2.424594	
Prob(F-statistic)	0.000000			

terciární sektor

Dependent Variable: CAN_IRE_TER
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 11:35
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Breaks: 2001, 2004, 2008, 2011, 2018
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 5, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2000 -- 4 obs				
CAN_IRE_TER(-1)	0.634673	0.511073	1.241845	0.2380
C	0.055844	0.042390	1.317386	0.2123
2001 - 2003 -- 3 obs				
CAN_IRE_TER(-1)	0.072687	0.299622	0.242595	0.8124
C	-0.099145	0.047900	-2.069814	0.0607
2004 - 2007 -- 4 obs				
CAN_IRE_TER(-1)	-0.239600	0.915306	-0.261770	0.7979
C	-0.037647	0.061505	-0.612094	0.5519
2008 - 2010 -- 3 obs				
CAN_IRE_TER(-1)	-0.449944	0.527581	-0.852844	0.4104
C	0.212456	0.066077	3.215272	0.0074
2011 - 2017 -- 7 obs				
CAN_IRE_TER(-1)	0.432949	0.421835	1.026347	0.3250
C	0.251349	0.168200	1.494350	0.1609
2018 - 2020 -- 3 obs				
CAN_IRE_TER(-1)	-0.004594	2.623215	-0.001751	0.9986
C	0.402859	1.078258	0.373620	0.7152
R-squared	0.929092	Mean dependent var	0.185130	
Adjusted R-squared	0.864093	S.D. dependent var	0.221837	
S.E. of regression	0.081782	Akaike info criterion	-1.862578	
Sum squared resid	0.080259	Schwarz criterion	-1.273651	
Log likelihood	34.35213	Hannan-Quinn criter.	-1.706409	
F-statistic	14.29394	Durbin-Watson stat	1.759792	
Prob(F-statistic)	0.000030			

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (OECD 2021) a (WITS 2021)

Tabulka: Analýza zlomových bodů RSCA pro vývozy EU27 do Japonska

primární sektor

Dependent Variable: JAP_EU27_PRI
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 09:23
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Break: 2000
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 5, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 1999 -- 3 obs				
JAP_EU27_PRI(-1)	-0.735831	0.660148	-1.114646	0.2782
C	-1.469744	0.557818	-2.634807	0.0159
2000 - 2020 -- 21 obs				
JAP_EU27_PRI(-1)	0.761290	0.086587	8.792144	0.0000
C	-0.224802	0.079877	-2.814367	0.0107
R-squared	0.904758	Mean dependent var	-0.916871	
Adjusted R-squared	0.890472	S.D. dependent var	0.036488	
S.E. of regression	0.012076	Akaike info criterion	-5.844221	
Sum squared resid	0.002916	Schwarz criterion	-5.647879	
Log likelihood	74.13066	Hannan-Quinn criter.	-5.792132	
F-statistic	63.33063	Durbin-Watson stat	2.449519	
Prob(F-statistic)	0.000000			

sekundární sektor

Dependent Variable: JAP_EU27_SEK
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 11:43
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Breaks: 2001, 2004, 2009, 2012, 2018
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 5, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2000 -- 4 obs				
JAP_EU27_SEK(-1)	0.436699	0.190233	2.295602	0.0405
C	0.168485	0.040417	4.168674	0.0013
2001 - 2003 -- 3 obs				
JAP_EU27_SEK(-1)	-0.012827	0.492885	-0.026025	0.9797
C	0.241677	0.128721	1.877523	0.0850
2004 - 2008 -- 5 obs				
JAP_EU27_SEK(-1)	1.069050	0.595240	1.795997	0.0977
C	-0.002051	0.169541	-0.012095	0.9905
2009 - 2011 -- 3 obs				
JAP_EU27_SEK(-1)	-0.207671	0.281762	-0.737044	0.4753
C	0.247179	0.072033	3.431482	0.0050
2012 - 2017 -- 6 obs				
JAP_EU27_SEK(-1)	0.492554	0.215199	2.288829	0.0410
C	0.006812	0.020225	0.336827	0.7421
2018 - 2020 -- 3 obs				
JAP_EU27_SEK(-1)	4.467251	2.967622	1.505330	0.1581
C	-0.064177	0.038861	-1.651418	0.1246
R-squared	0.963104	Mean dependent var	0.167813	
Adjusted R-squared	0.929283	S.D. dependent var	0.125472	
S.E. of regression	0.033366	Akaike info criterion	-3.655686	
Sum squared resid	0.013360	Schwarz criterion	-3.066659	
Log likelihood	55.86823	Hannan-Quinn criter.	-3.499417	
F-statistic	28.47628	Durbin-Watson stat	2.838747	
Prob(F-statistic)	0.000001			

terciární sektor

Dependent Variable: JAP_EU27_TER
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 09:25
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Breaks: 2003, 2009, 2015
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 3, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2002 -- 6 obs				
JAP_EU27_TER(-1)	-0.153696	0.079390	-1.935975	0.0707
C	-0.282329	0.019200	-14.70492	0.0000
2003 - 2008 -- 6 obs				
JAP_EU27_TER(-1)	0.872121	0.118172	7.380088	0.0000
C	0.049576	0.014923	3.322089	0.0043
2009 - 2014 -- 6 obs				
JAP_EU27_TER(-1)	-0.151937	0.264764	-0.573860	0.5740
C	0.014614	0.014052	1.039995	0.3138
2015 - 2020 -- 6 obs				
JAP_EU27_TER(-1)	0.449617	0.319038	1.409287	0.1779
C	-0.063052	0.026187	-2.438308	0.0268
R-squared	0.957892	Mean dependent var	-0.089531	
Adjusted R-squared	0.939469	S.D. dependent var	0.116741	
S.E. of regression	0.028722	Akaike info criterion	-4.001116	
Sum squared resid	0.013199	Schwarz criterion	-3.608431	
Log likelihood	56.01339	Hannan-Quinn criter.	-3.896936	
F-statistic	51.99596	Durbin-Watson stat	1.998095	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z (OECD 2021) a (WITS 2021)

primární sektor

Dependent Variable: JAP_FIN_PRI
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 11:38
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Breaks: 2006, 2018
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 2, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 2005 -- 9 obs				
JAP_FIN_PRI(-1)	0.126246	0.077843	1.621816	0.1222
C	-0.871705	0.077403	-11.26183	0.0000
2006 - 2017 -- 12 obs				
JAP_FIN_PRI(-1)	0.052547	0.287264	0.182924	0.8569
C	-0.938592	0.284665	-3.297181	0.0040
2018 - 2020 -- 3 obs				
JAP_FIN_PRI(-1)	0.142684	0.531461	0.268475	0.7914
C	-0.853790	0.528561	-1.615311	0.1236
R-squared	0.747693	Mean dependent var	-0.993756	
Adjusted R-squared	0.677608	S.D. dependent var	0.003794	
S.E. of regression	0.002154	Akaike info criterion	-9.230322	
Sum squared resid	8.35E-05	Schwarz criterion	-8.935808	
Log likelihood	116.7639	Hannan-Quinn criter.	-9.152187	
F-statistic	10.66836	Durbin-Watson stat	2.499544	
Prob(F-statistic)	0.000069			

sekundární sektor

Dependent Variable: JAP_FIN_SEK
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 11:40
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 Breaks: 2000, 2008, 2018
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 3, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
1997 - 1999 -- 3 obs				
JAP_FIN_SEK(-1)	6.440360	0.560553	11.48929	0.0000
C	-0.996038	0.093177	-10.68974	0.0000
2000 - 2007 -- 8 obs				
JAP_FIN_SEK(-1)	0.721724	0.383185	1.883486	0.0779
C	-0.031188	0.046722	-0.667525	0.5140
2008 - 2017 -- 10 obs				
JAP_FIN_SEK(-1)	0.008462	0.214036	0.039537	0.9690
C	-0.025594	0.009203	-2.781218	0.0133
2018 - 2020 -- 3 obs				
JAP_FIN_SEK(-1)	-0.300105	0.402344	-0.745893	0.4666
C	0.026894	0.011292	2.381775	0.0300
R-squared	0.961210	Mean dependent var	-0.038614	
Adjusted R-squared	0.944240	S.D. dependent var	0.082202	
S.E. of regression	0.019411	Akaike info criterion	-4.784758	
Sum squared resid	0.006029	Schwarz criterion	-4.392073	
Log likelihood	65.41709	Hannan-Quinn criter.	-4.680578	
F-statistic	56.64002	Durbin-Watson stat	1.754434	
Prob(F-statistic)	0.000000			

terciární sektor

Dependent Variable: JAP_FIN_TER
 Method: Least Squares with Breaks
 Date: 05/21/22 Time: 11:41
 Sample (adjusted): 1997 2020
 Included observations: 24 after adjustments
 Break type: Bai-Perron tests of 1 to M globally determined breaks
 No breakpoints selected
 Selection: Sequential evaluation, Trimming 0.15, Max. breaks 5, Sig. level 0.10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
JAP_FIN_TER(-1)	0.805040	0.097637	8.245198	0.0000
C	0.005547	0.016949	0.327290	0.7465
R-squared	0.755510	Mean dependent var	-0.044496	
Adjusted R-squared	0.744397	S.D. dependent var	0.153341	
S.E. of regression	0.077525	Akaike info criterion	-2.196784	
Sum squared resid	0.132222	Schwarz criterion	-2.098613	
Log likelihood	28.36141	Hannan-Quinn criter.	-2.170739	
F-statistic	67.98329	Durbin-Watson stat	2.017232	
Prob(F-statistic)	0.000000			