

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí



Diplomová práce

**Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU a
Japonskem a její dopady na ČR**

Bc. Jakub Suchar

© 2021 ČZU v Praze

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jakub Suchar

Hospodářská politika a správa
Podnikání a administrativa

Název práce

Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem a její dopady na ČR

Název anglicky

Economic Partnership Agreement between the EU and Japan and its effects on the Czech Republic

Cíle práce

Cílem diplomové práce bude identifikovat dopady Dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem na Českou Republiku.

Metodika

V teoretické části budou analyzovány a komparovány relevantní zdroje v tištěné a elektronické podobě zejména Dohody o hospodářském partnerství a volného obchodu, Dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem na ČR, budou popsány ekonomické vztahy EU a Japonska. Dále bude teoreticky vymezena Evropské unie a obchodní politiky. Rovněž budou v teoretické části vymezeny používané metody analýzy.

V praktické části bude analyzován dopad Dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem na firmu X, podnikající v České republice. Dopady budou idenfikovány pomocí kvalitativní metody analýzy sběru dat. Analýza bude provedna formou Ex post a Ex ante. V závěru práce budou výsledky vysvětleny, zhodnoceny a shrnuty.

Doporučený rozsah práce

60-80 stran

Klíčová slova

Evropská unie, Japonsko, Česká republika, hospodářské partnerství, mezinárodní obchod

Doporučené zdroje informací

HOSAEN, H B M. – MAITAH, M. – ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE. *Economic Analysis on the Impact of Free Trade Agreements (FTA) and Trade Openness on the Agriculture Sector and Key Macroeconomic Variables : dissertation thesis*. Disertační práce. Praha: 2016.

KOCOUREK, A. – TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI. KATEDRA EKONOMIE. Posouzení dopadů nové generace dohod Evropské unie o volném obchodu, 2019. ISBN 978-80-7494-499-4.

LACINA, L. – RUSEK, A. *Evropská unie : trendy, příležitosti, rizika*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2007. ISBN 978-80-7380-077-2.

LOUŽEK, M. *Evropská unie v pasti centralizace : sborník textů*. Praha: CEP – Centrum pro ekonomiku a politiku, 2011. ISBN 978-80-87460-03-0.

MAREK, D. – BAUN, M J. *Česká republika a Evropská unie*. Brno: Barrister & Principal, 2010. ISBN 978-80-87029-89-3.

NONAKA, I. – TAKEUCHI, H. *The knowledge-creating company : how Japanese companies create the dynamics of innovation*. New York: Oxford University Press, 1995. ISBN 0195092694.

Předběžný termín obhajoby

2020/21 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Olga Regnerová, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra obchodu a financí

Elektronicky schváleno dne 30. 3. 2021

prof. Ing. Luboš Smutka, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 30. 3. 2021

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 31. 03. 2021

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem a její dopady na ČR" jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autor uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne _____

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval Ing. Olze Regnerové, Ph.D., za skvělou spolupráci a odbornou pomoc při vedení této diplomové práce.

Dohoda o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem a její dopady na ČR

Abstrakt

Tato diplomová práce se zabývá Dohodou o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem a jejími dopady na ČR. V první část práce jsou charakterizovány pojmy obchodní politiky a mezinárodního obchodu. Dále je zde popsána Dohoda o hospodářském partnerství, její charakteristika, struktura a její ekonomické dopady na dané subjekty. Druhá část práce se věnuje hlavní problematice této diplomové práce. Je zde charakterizován sklářský sektor a proveden kvalitativní výzkum a analýza Ex post a Ex ante, na základě poznatků z teoretické části. V závěru práce je poté provedena diskuse a v samotném závěru jsou poté všechny výsledky vysvětleny, zhodnoceny a shrnuty.

Klíčová slova: Evropská unie, Japonsko, Česká republika, hospodářské partnerství, mezinárodní obchod

Economic Partnership Agreement between the EU and Japan and its effects on the Czech Republic

Abstract

This diploma thesis deals with the Economic Partnership Agreement between the EU and Japan and its effects on the Czech Republic. The first part of the thesis characterizes the concepts of trade policy and international trade. It also describes the Economic Partnership Agreement, its characteristics, structure and its economic impact on the entities. The second part deals with the main issues of this thesis. It characterizes the glass sector and performs qualitative research and analysis Ex post and Ex ante, based on knowledge from the theoretical part. At the end of the work there is a discussion and in the very conclusion all the results are explained, evaluated and summarized.

Keywords: European Union, Japan, Czech Republic, economic partnership, international trade

Obsah

Seznam tabulek.....	6
Seznam obrázků	6
Seznam použitých zkratk	6
1 Úvod	7
2 Cíl práce a metodika	9
2.1 Cíl práce.....	9
2.2 Metodika.....	9
3 . Teoretická východiska	11
3.1 Obchodní politika.....	11
3.1.1 Obchodní politika EU.....	12
3.2 Mezinárodní obchod.....	13
3.3 Ekonomické vztahy Japonska a EU	15
Obchodní vztahy mezi Japonskem a EU	17
3.4 EU a mezinárodní dohody	21
3.4.1 Zapojení Japonska do mezinárodního obchodu.....	22
3.4.2 Porovnání ekonomik Japonska a EU.....	22
3.5 Dohoda o hospodářském partnerství mezi Japonskem a EU.....	25
3.5.1 Současnost	26
3.5.2 Struktura Dohody EUJEPa	28
3.5.3 Ekonomické dopady Dohody EUJEPa.....	30
3.6 Obchodní vztahy ČR a Japonska	36
3.7 Teoretický rozbor metod analýzy	37
3.7.1 Model všeobecné rovnováhy	38
3.7.2 Model dílčí rovnováhy	39
3.7.3 Parametrický přístup	40
3.7.4 Neparаметrický přístup	41
4 Empirická část	41
4.1 Sklářský sektor.....	42
4.2 Kvalitativní výzkum.....	44
4.2.1 Rozhovor s první skupinou.....	44
4.2.2 Rozhovor s druhou skupinou	50
5 Shrnutí.....	56
6 Diskuze	60
6 Závěr	63

Seznam použitých zdrojů	65
-------------------------------	----

Seznam tabulek

Tabulka č. 1 SWOT analýza Japonska spolupracujícího s EU.....	22
Tabulka č. 2 SWOT analýza EU spolupracující s Japonskem	24
Tabulka č. 3 Otázky pro první skupinu firem.....	49
Tabulka č. 4 Otázky pro druhou skupinu subjektů	55
Tabulka č. 5 Shrnutí získaných informací od respondentů (1.skupina).....	61
Tabulka č. 6 Shrnutí získaných informací od respondentů (2.skupina).....	63

Seznam obrázků

Schéma č. 1 Porovnání VAR modelů a modelů CGE.....	42
--	----

Seznam použitých zkratk

CGE	Model obecné rovnováhy (<i>Computable general equilibrium</i>)
ČR	Česká republika
EUJEPA	Dohoda o hospodářském partnerství mezi Japonskem a Evropskou unií (<i>EU-Japan Economic Partnership Agreement</i>)
EU	Evropská unie (<i>European Union</i>)
FTA	Dohoda o volném obchodě (<i>Free Trade Agreement</i>)
HDP	Hrubý domácí produkt
SOP	Společná obchodní politika
USA	Spojené státy americké (<i>United States</i>)
VAR	vektorové autoregresní modely
WTO	Světová obchodní organizace (<i>World Trade Organization</i>)

1 Úvod

Pro evropské podniky má celosvětové integrované hospodářství značný přínos. Dalo by se říci, že nejen pro tyto podniky, ale i pro evropskou populaci, zaměstnance či spotřebitele. Důležité je dbát na to, aby tento celosvětový obchod nestagnoval na jednom místě, ale aby byl aktivně řízen a budován. Mělo by docházet k šíření společných hodnot v rámci stanoveného systému s konkrétními pravidly. Evropská unie se snaží udržovat takovou obchodní politiku, která je pro veškerou populaci přínosná z hlediska transparentnosti a odpovědnosti. Svou obchodní strategii utváří v rámci mezinárodního prostředí, které je různorodé, proměnlivé a přívětivé vůči změnám.

Evropská unie podporuje tok služeb, zboží, peněz atd. Veškeré tyto kroky přispívají k vyššímu blahobytu spotřebitelů z globálního hlediska. Novou hospodářskou příležitostí byla v roce 2019 uzavřená Dohoda o hospodářském partnerství mezi Japonskem a Evropskou unií (dále jen „EUJEPA“). V rámci dohody EUJEPA došlo k odbourání většiny cel, které bylo nutné během obchodování s Japonskem uhradit. Dále došlo ke značnému otevření japonského trhu z hlediska exportu Evropské unie. Tato dohoda neustále minimalizuje překážky v mnoha odvětvích a napomáhá budovat inovativní a konkurenceschopné hospodářské prostředí. Zde lze konstatovat, že tento postup je přínosem zejména pro střední a malé podniky.

Japonsko patří mezi velice rozvinuté země, u kterých došlo po druhé světové válce k rychlému rozvoji. Nejen pro Evropskou unii je tato země lákavá z hlediska jedinečné kultury i samotného ekonomického růstu. Japonsko má zcela rozdílné tradice, styl komunikace či zmiňovanou kulturu. I přesto, že jsou zde tradice již zakořeněné a jedná se poměrně o konzervativní území, stává se Japonsko v současnosti čím dál tím víc přístupné. Této větší přístupnosti napomohla jednoznačně dohoda EUJEPA, díky které mohlo dojít k rozšíření spolupráce mezi Japonskem a EU do budoucna.

V diplomové práci autor popisuje vliv dohody EUJEPA na Evropskou unii i samotnou Českou republiku a jejich obchodní prostředí. Cílem této práce je zjistit, jaké dopady má uvedená dohoda na konkrétní Firmu X spadající do sklářského sektoru. Jedná se o velkou firmu působící již mnoho let na českém trhu a mající čtyři pobočky po celé České republice. Každá pobočka má svého ředitele a svůj marketingový plán, a ne vždy do něj spadá spolupráce s Japonskem. Autor si ji vybral z toho důvodu, že bude možné v rámci jedné firmy posoudit, jaká je v současnosti informovanost ohledně

této dohody a jaké mohou být eventuálně důvody či proč některé firmy prozatím otálejí se vstupem na japonský trh. Autor na základě získaných dat provede jejich shrnutí a navrhne obecná doporučení cílená na sklářské podniky v oblasti vývozu do Japonska.

Diplomová práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. V teoretické části bude popsána zvolená problematika včetně základních elementů nutných pro pochopení uzavírání mezinárodních dohod a stručného popsání již uzavřených obchodních dohod. Dále bude specifikována dohoda EUJEPa, vysvětlena její struktura a představen stručně její obsah včetně vlivů na Evropskou unii a samotnou Českou republiku.

Ve výzkumné části se autor zaměří na praktické poznatky včetně výzkumu této problematiky v závislosti na cíli této práce. Nejprve bude proveden samotný výzkum včetně vyhodnocení získaných dat týkajících se dopadů dohody EUJEPa na vybranou Firmu X. Poté budou shrnutá jednotlivá doporučení pro sklářské firmy, které by do budoucna měly zájem o výhody, které z uvedené dohody plynou, avšak chybí jim dostatek informací. Doporučení budou navrhovány na základě zpracované teoretické a výzkumné části.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Cílem diplomové práce je vysvětlit problematiku Dohody o hospodářském partnerství mezi Evropskou unií a Japonskem. Dalším dílčím cílem práce je analýza dopadů dané dohody na vybraný podnikatelský subjekt v České republice. Subjekt podniká v takovém odvětví, ve kterém se dají zřetelně a jasně identifikovat dopady dané dohody.

2.2 Metodika

Výzkumné části diplomové práce předcházela teoretická část, kde byla popsána celková problematika této práce. V rámci teoretické části byly rozebrány pohledy a názory různých autorů na problematiku mezinárodních obchodních dohod. Zároveň obsahuje tato část analýzu dostupných dat týkajících se dohody EUJEPa včetně teoretického shrnutí jejích dopadů na ČR a EU. V teoretické části jsou vysvětleny modely analýz parametrického a neparametrického přístupu. Vzhledem k povaze tématu a potřebě dat pro tyto analýzy, zvolil autor poté pro analýzu v praktické části spíše kvalitativní metodu analýz. Dále použil autor pro základní identifikaci hrozeb a příležitostí obchodních vztahů EU a Japonska SWOT analýzy.

Ve výzkumné části budou nejprve popsány jednotlivé etapy výzkumu, dle kterých se bude odvíjet hodnocení dopadů dohody EUJEPa na sklářský sektor. Za účelem výzkumu dopadů dohody EUJEPa na český sklářský sektor bude využitý kvalitativní výzkum. Vzhledem k faktu, že značné rozdíly a dopady dohody EUJEPa budou zjevné až v delším časovém horizontu, byla právě zvolena kvalitativní metoda, která je schopna popsat a definovat situaci v krátkém horizontu výstižněji. Kvalitativní část analýzy nabývá hodnot dvou přístupů, analýzy Ex post a Ex ante. V analýze se autor snaží alokovat klíčové faktory EUJEPa, které dané podnikatelské subjekty realizují.

V rámci zvoleného výzkumu se autor zaměří na Firmu X mající čtyři samostatné pobočky po celé České republice, jejichž produkce spadá do sklářského sektoru. Každá pobočka má svého ředitele a samostatně si řídí mezinárodní obchodování. Nástrojem k získání relevantních informací od jednotlivých poboček budou rozhovory s jejich řediteli, které probíhaly telefonicky nebo písemně. Výzkum je veden anonymně, jelikož ne všichni

souhlasili s uveřejněním. Z toho důvodu autor jednotlivé pobočky Firmy X pouze obecně představil a zveřejnil jen informace, které jsou nezbytné pro zpracování výzkumné části.

3 . Teoretická východiska

3.1 Obchodní politika

Obchodní politiku je možné definovat více způsoby. Ovšem její vymezení si je vždy v něčem podobné. Dle Svatoše (2009) je obchodní politika součástí vnějších ekonomických vztahů včetně jejich regulace a reflektuje její hospodářskou situaci a celkovou hospodářskou politiku dané země. Dále je možné ji chápat jako obchodní jednání s jednou i více národními ekonomikami (Štěrbová, 2013). Fojtíková (2009) popisuje obchodní politiku jako souhrn všech opatření a zásad, které provádí stát v rámci mezinárodního obchodování za použití obchodně politických nástrojů. Spolu se sociální, fiskální, měnovou politikou představuje obchodní politika hlavní nástroj hospodářské politiky státu.

Za účelem dosažení obchodní politiky může stát využívat více nástrojů:

- **Nástroje autonomní** – přijatá opatření ochraňující domácí výrobce a tím omezující konkurenční dovoz. V tomto případě se podporuje vývoz tuzemského výrobce (Fojtíková, 2009).

Tyto nástroje se dále odlišují na netarifní a tarifní. Mezi tarifní nástroje patří zejména clo, množstevní omezení dovozu mající sníženou celní sazbu, celní kvóty, celní stropy a další (Kubišta, 1999). Netarifními nástroji jsou množstevní omezení jako dovozní a vývozní kvóty vyžadující licenci pro spolupráci s danou zemí. Mimo jiné sem patří technické překážky vedoucí naopak k eliminování konkurenceschopnosti a zvyšování nákladů vázaných na dovážené výrobky (Fojtíková, 2009).

- **Nástroj smluvní** – jedná se o mezinárodní smlouvu patřící mezi nejstarší typy smluvních nástrojů. Tvoří základní komunikační prostředek mezi obchodujícími státy. Nejčastěji jsou obchodní smlouvy rozlišovány dle množství zúčastněných stran, dle omezení přístupu k nim nebo dle předmětu úpravy. Velký význam mají pro rozvoj mezinárodního obchodu i dvoustranné či vícestranné smlouvy o volném obchodu. Evropská unie tyto smlouvy se státy také uzavírá. Státy mají velký podíl na importu a unijním exportu. Po schválení jsou všechny uzavřené smlouvy závazné pro veškeré členské státy Unie kvůli uplatňování Společné obchodní politiky EU (Fojtíková, 2009).

3.1.1 Obchodní politika EU

Evropská unie (dále jen „EU“) vytváří společenství států, které tvoří vzájemně měnovou a hospodářskou unii. V současnosti tvoří EU celkem 27 států, jelikož 31.1.2020 vystoupilo z EU Spojené království. EU představuje heterogenní seskupení, ve kterém se jednotlivé státy liší velikostí HDP, počtem obyvatel či ekonomickou úrovní. Nejvíce obyvatel z členských států má Německo a nejméně Malta. Dle ukazatele HDP je ekonomicky nejsilnějším Německo a nejslabším opět Malta. Členské státy EU jsou součástí jednotného trhu vyznačujícího se volným pohybem služeb, zboží, pracovních sil a kapitálu (Kunešová, 2014).

Dne 1.7. 1968 vznikla celní unie a vystupovat začalo Evropské hospodářské uskupení v podobě jednotného celku. Od tohoto dne se staly obchodní politiky Evropského hospodářského společenství výlučnou pravomocí společenství. Členské země společenství nemohly uskutečňovat vlastní nezávislou obchodní politiku a své hospodářské vztahy tak utvářet vůči vnějším státům samostatným způsobem (Kunešová, 2014).

V roce 2015 představila Evropská komise novou investiční a obchodní strategii nazývanou „*Obchod pro všechny, Cesta k zodpovědnější investiční a obchodní politice*“.

Jednalo se o strategii reagující na aktuální situaci v oblasti hospodářství a zacílenou na obavy široké evropské veřejnosti (European Commission, 2015).

Současná obchodní strategie se zakládá na následujících bodech European Commission, 2015):

- **Transparentnost**
- **Hodnoty**
- **Účinnost**

Každé obchodování EU sebou musí nést hospodářské příležitosti. Obchodování a vyjednávání o něm by mělo být otevřené a je podporována větší kontrola od evropské veřejnosti. EU chce zachovat v této obchodní strategii evropský regulační a sociální model a za pomoci toho využívat preferenčních programů a potenciálu obchodních dohod k prosazování evropských hodnot. Těmito hodnotami jsou etický obchod, udržitelný rozvoj, boj proti korupci a lidská práva. S touto Společnou obchodní politikou (dále jen „SOP“)

souvisí i uzavírání mezinárodních obchodních dohod. Tyto dohody se dále dělí v závislosti na jejich obsahu následovně (Baldwin a Wyplosz, 2013):

- **Dohody o přidružení:** jedná se o typ dohody posilující širší politické dohody
- **Dohody o volném obchodu:** u těchto dohod dochází k otevírání trhů s rozvíjejícími se ekonomikami a s rozvinutými zeměmi
- **Dohody o hospodářském partnerství:** je zde podporován rozvoj s obchodními partnery v Tichomoří, Africe či Karibiku

Hlavním orgánem k realizování SOP je Rada EU, jejíž rozhodovací proces se vytváří dle předložených návrhů Evropskou komisí. V rámci sjednávání dohod s mezinárodními organizacemi a se třetími zeměmi dochází zmocněním Evropské komise k procesu vyjednávání a dále je Radou EU stanovena mimo jiné mandátní doba pro toto vyjednávání. Vliv a zapojení Evropského parlamentu je značně omezený v otázkách SOP. Další, kdo je za SOP zodpovědný je Výbor pro otázky článku 133, který má mezi orgány EU velice důležitou roli. Během zasedání tohoto výboru nastávají různé diskuse bilaterálních a mnohostranných témat. Působnost těchto témat je v rozmezí od jednotlivých opatření až po strategická včetně možných potíží při dovozu a vývozu konkrétního zboží. Za SOP zodpovídá v Evropské komisi tzv. Generální ředitelství pro obchod. Zároveň jsou také realizovány schůze zástupců členských států v mnoha asistenčních a poradních výborech. Účelem schůzek je Evropské komisi pomoci během výkonu jejich pravomocí (Mosconi, 2015).

3.2 Mezinárodní obchod

Jednou z forem mezinárodních ekonomických vztahů je mezinárodní obchod. Mezinárodní obchod znamená směnu zboží či služeb za jiné zboží nebo za peníze mezi regiony, kontinenty, státy nebo v rámci světového měřítka. Účelem zahraničního obchodu je přeprava zboží, obchod s licencemi, pojištění, patenty, služby spojené s cestovním ruchem a další. Jednoduše řečeno je mezinárodní obchod směnou reprodukovatelných statků jedné země s ostatními státy, což napomáhá překonávání bariéry domácích ekonomických omezení (Kubišta, 1999).

Mezinárodní obchod a jeho hlavní úlohy se nachází ve dvou rovinách (Štěrbová, 2013):

1. **V rámci světové ekonomiky** – v tomto případě má mezinárodní obchod mnoho funkcí. Například zajištění souladu mezi poptávkou a světovou nabídkou, přispění k vyrovnaní trhů, přeměna světového výrobního sortimentu, nabídky a poptávky, přispění k vyrovnaní trhů, přínos technologií a informací mezi ekonomikou a další.
2. **V rámci národní ekonomiky** – zda se jedná o transformační, harmonizační, transmisní, růstové funkce a funkce vyrovnávání trhu.

K mezinárodnímu pohybu kapitálu dochází zejména z důvodu odlišné míry zhodnocení kapitálu v jednotlivých zemích. S tím souvisí maximalizace zisku. Pohyb pracovních sil má neekonomické (náboženské a rasové předsudky, přírodní katastrofy, slučování rodin) i ekonomické příčiny (volná pracovní místa, výše mezd, úroveň nezaměstnanosti) (Štěrbová, 2013).

Mezi základní formy v oblasti mezinárodních ekonomických vztahů patří mezinárodní pohyb služeb, kapitálu, zboží, pracovních sil, vědeckých informací a poznatků. Existuje mnoho důvodů, proč dochází k rozvoji mezinárodních ekonomických vztahů. Jsou jimi například pohyb služeb a zboží zapříčinění zejména existencí komparativních a absolutních výhod či monopolem přírodních podmínek nebo odlišnými preferencemi spotřebitelů. Formou pro pohyb služeb a zboží na mezinárodní úrovni je primárně import a export. Reexport hraje menší roli (Štěrbová, 2013).

1. **Export** – jedná se o vývoz služeb či zboží do zahraničí.
 - a) *Nepřímý* – mezi zahraničního odběratele a tuzemského vývozce vstupuje zprostředkovatel vyžadující marži.
 - b) *Přímý* – vývoz tuzemského vývozce je směřován rovnou k zahraničnímu odběrateli.
2. **Import** – dovoz služeb nebo zboží ze zahraničí. Může být stejně jako export:
 - a) *Nepřímý* – do mezinárodního vztahu vstupuje zprostředkovatel
 - b) *Přímý* – tuzemský odběratel nakupuje přímo od zahraničního dodavatele v zahraničí.

Reexport – jedná se o přeprodej zboží zakoupeného do dalších zemí (Machková, 2010).

Důvody mezinárodního pohybu kapitálu plynou zejména z odlišné míry zhodnocení kapitálu v rámci jednotlivých zemí. S tím souvisí i maximalizace zisku. Příčiny pohybu pracovních sil mohou být ekonomické (volná pracovní místa, výše mzdy a další) či neekonomické (náboženské nebo rasové předsudky, přírodní katastrofy, slučování rodin atd.). Pohyb informací a vědeckých poznatků se začal rozvíjet po druhé světové válce, kdy ještě nepředstavoval významný podíl na světové hodnotě. Avšak rozvíjel se velice dynamicky (Samuelson a Nordhaus, 2013).

3.3 Ekonomické vztahy Japonska a EU

Spolupráce mezi EU (tehdy Evropské hospodářské společenství) a Japonskem se vyskytovala již ve druhé polovině 20. století, kdy docházelo k počátkům její realizace bez konkrétních regulací. Až v 80. letech došlo k průlomům s rychle se rozvíjející transnacionální korporací, a to jak v Evropském hospodářském společenství, tak v Japonsku. V roce 1991 došlo k první smluvní spolupráci, kdy bylo vydáno „*Společné prohlášení o vztazích mezi Japonskem a Evropským hospodářským společenstvím*“.

V prohlášení byl definován dialog těchto celků včetně cílů spolupráce souvisejících s ekonomickou, politickou a kulturní oblastí (Euroskop.cz, 2018). V současnosti stále spolupráce pokračuje a nadále se rozšiřuje. Tímto způsobem vznikla „*Dohoda o hospodářském partnerství*“, která ovšem není první dohodou vzniklou mezi Japonskem a EU.

Vztahy mezi EU a Japonskem byly popsány v již zmiňovaném dokumentu z roku 1991 „*Společné prohlášení o vztazích mezi Japonskem a Evropským hospodářským společenstvím*“. V roce 2001 se konal summit v Bruselu, kde bylo jednání nazváno „*Akční plán spolupráce mezi Japonskem a EU*“. Oběma stranám a jejich vztahům mělo dodat nový impuls zakládající se na úspěšné dlouhodobé spolupráci. Zejména zde byly řešeny otázky mezinárodního charakteru zabývající se obnovou a podporou Afghánistánu, otázkami ekonomické situace související s prudkým zpomalením světového obchodu či vytvořením mezinárodní solidarity v boji proti terorismu. Představitelé EU dali najevo podporu strukturálních reforem na území Japonska, které byly dle jejich uvážení pro oživení světové ekonomiky i japonského hospodářství důležité. Své očekávání vyjádřil také tehdejší předseda japonské vlády D. Koizumi co se týče zavedení eura a dalších pokroků v rámci rozšiřování restrukturalizace v EU (EU-Japan Summit, 2001).

Pro dosažení komplexní a hluboké spolupráce podepsaly Japonsko a EU následně několik dohod. V platnost vstoupila roku 2002 „*Dohoda o vzájemném uznávání mezi Japonskem a Evropským společenstvím*“. Dohodou měl být obchod upravován především v oblasti elektrických výrobků a telekomunikačních zařízeních. Za pomoci této dohody podpořilo Japonsko i EU obchod s těmito produkty, jelikož dohoda společně z Japonska a EU umožnila eliminovat náklady vzniklé s vývozem a dovozem zmiňovaných produktů (Ministry of Foreign Affairs of Japan, 2018).

Další dohodou byla „*Dohoda o spolupráci proti anti konkurenčním aktivitám*“ v roce 2003. Jejím cílem bylo především přispívat k efektivnímu prosazování předpisů zabývajících se hospodářskou soutěží každé smluvní strany, a to koordinací mezi orgány smluvních stran pro hospodářskou soutěž, podporováním kooperace či redukování možností vzniku sporů v otázkách, které se týkají aplikování předpisů o hospodářské soutěži u každé smluvní strany (EUR-Lex, 2008).

„*Dohoda o spolupráci a vzájemné správní pomoci*“ byla další významnou dohodou. Roku 2008 vstoupila v platnost. Dohoda klade důraz zejména na tyto oblasti:

- **Asistence**
- **Spolupráce**-dle této dohody se vztahuje celní spolupráce na veškeré otázky, které souvisí s uplatňováním celních předpisů. Strany se zde zavazují rozvíjet spolupráci, a to zřízením komunikačních kanálů u celních orgánů za účelem usnadňování výměny informací, usnadněním účinnosti spolupráce mezi svými celními orgány a veškeré ostatní správní záležitosti, které mohou v některých případech vyžadovat společný zájem u obou stran. Celní orgány Japonska i EU si v rámci asistence napomáhají v oblastech spadajících v mezích dostupných zdrojů do jejich pravomocí. V dohodě byly stanoveny pro asistenci podmínky zajišťující předcházení činností porušujícím dané předpisy a řádné uplatňování celních předpisů (EUR-Lex, 2008).

„*Dohoda o technologii a vědě mezi Japonskem a Evropským společenstvím*“ z roku 2009 stanovila stěžejní principy kooperace v oblasti technologií a vědy. Mezi tyto oblasti se řadí výměna výzkumných zaměstnanců, vzájemný úspěch, vzájemná účast a dohoda zřizující společný výzkumný výbor scházející se v pravidelných intervalech za účelem vymezení činností bilaterální spolupráce a přezkoumávání. Mimo jiné stanovuje dohoda zvláštní pravidla, která upravují účast obou stran na výzkumných programech včetně

zacházení s právy duševního vlastnictví během spolupráce ve výzkumných činnostech Japonska a EU (European Commission, 2009).

Posledním důležitým milníkem v rámci ekonomické spolupráce Japonska a EU byla „Dohoda mezi Japonskem a EU o hospodářském partnerství“ vstupující v platnost roku 2019.

Historie spolupráce ČR a Japonska

Po první světové válce započaly diplomatické vztahy Japonska a bývalého Československa. Tyto vztahy byly pozastaveny v letech 1939 až 1957 z důvodu druhé světové války a okupační správy Japonska, kterou vykonávaly USA. Československu nebylo kvůli komunistickému režimu umožněno opět zcela obnovit předválečné vztahy, tudíž byly značně omezeny československo-japonské vztahy ve svém rozsahu, a to až do roku 1989. V roce 1993 po vzniku samostatné ČR se mezi první státy mající diplomatické uznání, zařadilo Japonsko (Ministry of Foreign Affairs of Japan, 2017).

ČR včetně Československa a Japonska se těšily velice dobrým vzájemným vztahům. V roce 2004 se ČR stala členem EU, a tak pro ni začaly platit všechny dohody uzavřené mezi Japonskem a EU (Kunešová, 2014). Pro ČR tak začaly současně plynout i veškeré výhody.

Obchodní vztahy mezi Japonskem a EU

HDP Japonska a EU tvořilo 28 % světového HDP, a to již před platností Dohody EUJEPA (Evropská komise, 2018). Tím, že se Japonsko a EU rozhodly Dohodu uzavřít, daly jasně obě země najevo, že hodlají vzájemnou spolupráci upevnit a liberalizaci světového obchodu rozvíjet (Evropská komise, 2018).

Význam Japonska pro EU – prostředí Japonska napomáhá snáze identifikovat SWOT analýza. Analýza popisuje silné a slabé stránky vnitřního prostředí včetně příležitostí či hrozeb ve vnějším prostředí (Světlík, 2003).

Tabulka č.1: SWOT analýza Japonska spolupracujícího s EU

	Slabé stránky	Silné stránky
Vnitřní vliv	<i>stárnutí populace</i>	<i>liberální zaměření státu</i>
	<i>vysoká míra zadlužení v rámci veřejného sektoru</i>	<i>politická stabilita</i>
	<i>obtížně proniknutelná síť k podnikání</i>	<i>zlepšující se úroveň japonské ekonomiky</i>
		<i>významný podíl na světovém importu a exportu</i>
	Hrozby	Příležitosti
Vnější vliv	<i>geografická vzdálenost</i>	<i>dohoda o hospodářském partnerství</i>
	<i>značně konkurenční prostředí</i>	
	<i>přírodní katastrofy</i>	
	<i>odlišná kultura a jazyková bariéra</i>	

Zdroj: vlastní zpracování, 2020

Jak z uvedené tabulky č.1 vyplývá, silnými stránkami jsou v první řadě importní a exportní síla Japonska včetně jeho pozice v celosvětovém měřítku. Silné stránky dělají z Japonska významného partnera EU. K rozvoji japonského zahraničního obchodu přispívá politická stabilita Japonska. Japonsko představuje pro EU dlouhodobého partnera. Co se týče hospodářské spolupráce je Japonsko vnímáno jako bezproblémová země, která pracuje nepřetržitě na rozvoji její ekonomiky. S postojem EU se shoduje liberální zaměření státu, což představuje silnou stránku obou stran, což je partnersky sjednocuje. Silnou stránkou je ekonomický program Abenomika. Důvodem je zejména posilování ekonomické síly Japonska. Japonsko se snaží uskutečňováním tohoto ekonomického programu zamezovat chronické deflaci a hospodářský růst obnovovat (Tofugu.com, 2020).

Slabou stránkou je především veřejný dluh Japonska. V roce 2017 se jednalo celkem o 223,8 % vůči HDP, a to z Japonska učinilo nejvíce zadlužený stát na světě (Businessinfo.cz, 2018). Bankovní krizí počátkem 90. let 20. století byl vyvolán rychlý růst

veřejného dluhu v Japonsku. S tím souvisela i expanzivní fiskální politika japonské vlády v dalších letech (Kunešová, 2014).

Mezi další slabé stránky ekonomické spolupráce patří překážky, které omezují pronikání zahraničních firem do oblasti japonského trhu. Japonsko se řadí do nejdražších zemí, ve kterých je možné podnikat. Důvodem jsou vysoké náklady na převod majetku, vysoké mzdové náklady nebo vysoké nájemné. Dále trpí Japonsko znatelným stárnutím obyvatelstva, kvůli kterého bude v roce 2065 dle prozatímních prognóz o 1/3 obyvatel méně, nežli je v současnosti (Patria.cz, 2017).

Součástí příležitostí je Dohoda přinášející výhody pro oba celky. Hrozbami je například vysoká konkurenceschopnost japonského trhu, která se umístila roku 2018 na páté příčce v celosvětovém měřítku a na druhém místě v Asii. Takové umístění posiluje pozici Japonska jakožto prémiového obchodního partnera a také z něj činí atraktivní cílový trh. O redukování této hrozby se snaží právě Dohoda snižující pro EU množství netarifních a tarifních překážek a zvyšující možnosti vstupu na japonský trh. Menšími hrozbami jsou kulturní odlišnosti a jazykové bariéry, ovšem i ty nadále přetrvávají. I přesto, že anglický jazyk je rozšířen celosvětově, mluví tímto jazykem v Japonsku jen 28% obyvatelstva ve věkové kategorii 20–49 let (Quora.com, 2017).

Jedná se tak o jeden z důvodů zvyšování náročnosti obchodní komunikace a zapříčinění obtížnějších podmínek pro obchodní operace zahraničních subjektů. Výhodou je tedy znalost japonského jazyka a znalost japonské kultury a etiky, při obchodování s Japonskem. Vzhledem ke geografické poloze Japonska je tato země postihována poměrně často přírodními katastrofami majícími ničivé následky pro podniky a infrastrukturu. Geografická vzdálenost má vliv zejména na import a export (Eurostat, 2020).

O výhodnosti spolupráce s Japonskem není pochyb. Ovšem je důležité omezovat hrozby co nejvíce je to možné. Ze strany EU jsou snižovány Dohodou, která představuje podstatný atribut příležitostí. Co se týče slabých stránek, nelze příliš Japonsku pomoci, jelikož se v tomto případě jedná již o vnitřní prostředí Japonska (Eurostat, 2020).

- **Význam EU pro Japonsko** – příležitosti, hrozby, slabé a silné stránky budou popsány v následující tabulce:

Tabulka č.2: SWOT analýza EU spolupracující s Japonskem

	Slabé stránky	Silné stránky
Vnitřní vliv	- <i>Společná měna Euro není ve všech členských státech EU</i>	- <i>Jednotné vystupování EU v rámci mezinárodních obchodních vztahů (celní unie, SOP)</i>
	- <i>Různé obchodní zvyklosti v členských zemích EU</i>	- <i>Velikost dovozu a vývozu (druhý největší importér a exportér)</i>
		- <i>Liberální ekonomické zaměření členských států EU (jednotný trh EU)</i>
	Hrozby	Příležitosti
Vnější vliv	- <i>Teroristické útoky</i>	- <i>Dohoda o hospodářském partnerství</i>
	- <i>Vystoupení Velké Británie a eventuálně i jiných zemí z EU</i>	
	- <i>Jazyková bariéra</i>	
	- <i>Nárůst protievropských politických stran</i>	

Zdroj: vlastní zpracování, 2020

Silnými stránkami jsou dovozní a vývozní síla EU včetně její přední pozice v rámci dalších obchodních partnerů Japonska. Další silné stránky jsou volný pohyb služeb, zboží, kapitálu a osob. V důsledku této vlastnosti EU je členským zemím umožněno spolupracovat celo-unijně jako jeden celek. Obchodní zvyklosti jsou vnímány jako prostředky mající za cíl překlenout rozdíly v rámci jednotlivých právních rádu a určitou nejistotu poté odstranit (Kučera a kol., 2003).

Jedná se o zvyklosti, které neznamenají právní normy, ale představují spíše zvyky mezi obchodníky, ze kterých vycházejí obě smluvní strany. EU představuje nejčastěji faktické obchodní zvyklosti, které jsou pro všechny národy odlišné. Samostatné státy EU měli před vstupem do EU vlastní zvyklosti, které často přecházeli po vstupu v mezinárodní. Při jednání s EU je z toho důvodu doporučeno odlišné obchodní zvyklosti rozpoznávat, což může být během jednání o společném obchodu problém. V ekonomických vztazích je slabou

stránkou EU skutečnost, že je zavedena společná měna Euro jen v 19 členských státech. Devět členských zemí stále používá svou národní měnu, což může mezinárodní obchodní vztahy také komplikovat. V průběhu obchodování s různými členskými zeměmi EU musí Japonsko sledovat kurz Eura a nebo i jiných měn v případě, že obchoduje se zeměmi mimo eurozónu. Do příležitosti byla zařazena Dohoda, která obnáší mnoho výhod pro oba celky. Největšími hrozbami je riziko vystoupení členských zemí z EU. S tím velice souvisí nárůst protievropských politických stran iniciujících tyto návrhy. V podobě omezování investování do EU mohou být hrozbou teroristické útoky rozmáhající se již od počátku 21.století v evropských metropolích. V EU došlo od roku 2014 k necelým 200 teroristickým útokům, a to ať již dokončených, či zmařených nebo nedokončených (Idnes.cz, 2018). Pro EU je jistou hrozbou jazyková bariéra, jelikož se mluví na území Unie 24 úředními jazyky. V rámci EU probíhají jednání ve většině případů v anglickém jazyce, popřípadě francouzském či německém. Mezinárodní jednání jsou náročné a vyžadují většinou účast překladatelů a tlumočnicků (Eurostat, 2020).

3.4 EU a mezinárodní dohody

Mezinárodní obchodní dohody představují základ k budování vztahů mezi společenstvími, jednotlivými zeměmi atd. Základy těchto dohod se nachází v obchodní politice, která je jakýmsi souborem nástrojů napomáhajících dané zemi či společenství svůj zahraniční obchod ovlivňovat (Lacina, 2007). Cílem obchodní politiky je podporovat vývoz, a naopak omezovat dovoz. Aby byly tyto zájmy naplněny, existuje mnoho nástrojů. K podporování vývozu lze využívat například zvýhodněné úvěry, dotace či pojištění. Aby byl dovoz omezen, využívají se ve většině případů cla a kvóty. Kromě uvedených nástrojů jsou využívány často i zdravotní a technické normy, jakosti, certifikáty a další (Mosconi, 2015).

Pro EU je důležité, aby byly otevřené mezinárodní trhy. Během otevření mezinárodních trhů se nové příležitosti, co se zaměstnanosti, růstu či příležitosti pro investice zpříšňují (Loužek, 2011). Pro EU mají otevřené trhy velký význam i v rámci spolupráce s rozvojovými ekonomikami po celém světě. Dále je pro ekonomiku veškerých členských států důležité, aby se realizoval postupně celkový potenciál obchodní agendy. Hlavním cílem je v tomto ohledu zajištění potenciálu pro střední a malé firmy včetně podnikatelského růstu a odstranění překážek mezinárodního obchodu (Mosconi, 2015).

K úpravě vnějších vztahů využívá EU zejména plurilaterální, bilaterální nebo multilaterální mezinárodní smlouvy (Baldwin a Wyplosz, 2013).

3.4.1 Zapojení Japonska do mezinárodního obchodu

Japonsko se nachází již dlouho na vrcholu mezi největšími světovými vývozci a dovozci (Global Edge, 2018). Export země je založen na komoditách, které se mění jen minimálně. Součástí vývozu z Japonska jsou nejčastěji stroje, vozidla, elektrické stroje, technické, optické a zdravotnické přístroje, ocel a železo (World Top Export, 2019).

V Japonsku se uplatňují dvě formy ekonomické zahraniční spolupráce nad rámec WTO („*World Trade Organization*“) a to (Kraemerová, 2013):

- *Spolupráce zakládající se na dohodách o ekonomickém partnerství*
- *Spolupráce zakládající se na dohodách o volném obchodu*

Spolupráce na základě dohod o volném obchodu neboli „*Free Trade Agreement*“ (FTA) je formou spolupráce zahrnující jen obchod se zbožím. Jedná se o nástroj podpory zahraničního obchodu, která se využívá v menší míře (Hosaen, 2016). Příkladem spolupráce „na úrovni FTA je Dohoda o zóně volného obchodu s EU. Kromě obchodu se zbožím upravuje EPA i položky typu služeb, státní zakázky, duševní vlastnictví atd. V rámci této spolupráce Japonsko kooperuje spíše s asijskými zeměmi, které jsou pro něj nejbližšími partnery (Halík a Fialová, 2016).

3.4.2 Porovnání ekonomik Japonska a EU

V následující části budou porovnány ekonomiky Japonska a EU:

Japonsko

Japonsko představuje jeden z nejvíce vyspělých států co se týče světové ekonomiky. Po Číně a USA je třetí největší světovou ekonomikou. Koncem roku 2012 přišla vláda premiéra s programem, jehož cílem bylo povzbudit stagnující ekonomiku k růstu a eliminovat veřejný dluh, který dosahoval v té době 240 % HDP. Ekonomika byla založena na třech pilířích, kterými byly (Kraemerová, 2013):

- *Monetární uvolňování*

- *Agresivní fiskální politika Japonské národní banky*
- *Strukturální reformy*

Na rozdíl od prvních zmiňovaných pilířů byly uváděny v život strukturální reformy velmi opatrně. Například se nedaří dosahovat již dlouho inflačního cíle vlády (2 %). V souvislosti s koronavirovou krizí z roku 2020 přispějí nepochybně zvýšené výdaje vlády k dalšímu navýšení veřejného dluhu. Dle prvních kroků japonské vlády již s novým premiérem Jošihedem Sugyim lze v rámci hospodářské politiky usuzovat, že bude navazovat ve větší míře na předchozí vládu bývalého premiéra Šinzóa Abeho. Stále přetrvává nejakutnější priorita v oblasti oživení domácího hospodářství, které je zasažené koronavirovou epidemií, která se bezpochyby odrazí v dalším nouzovém balíčku zaměřeným na ekonomiku včetně nárůst vládních výdajů. Dále je možné očekávat změny v oblasti deregulace a digitalizace, kde mimo jiné urychlila současná vláda přípravy na založení nové vládní agentury pro digitalizaci (European Commission, 2020).

Japonská ekonomika je nucena čelit stárnutí populace a jejímu rychlému úbytku. Pouze 28 % představuje podíl obyvatel, kterým je více než 65 let a více než 70 000 osob starších 100 let momentálně v zemi žije. Zároveň porodnost neustále klesá. V současnosti se předpokládá, že v roce 2021 budou lidé nad 50 let tvořit polovinu populace země. Do roku 2023 plánuje vláda zavádět reformy zaměřené na sociální zabezpečení, jejichž cílem je napomáhat růstu zaměstnanosti, a to především u žen. Před koncem roku 2021 plánuje současný premiér prosazovat zvýšení věkové hranice pro odchod do penze. Nově by se jednalo o 70 let. Dále plánuje vláda více povzbuzovat pracující jedince, aby tím snadněji odložila odchod do důchodu. Rozvíjení lidských zdrojů spadá do širšího cíle vlády zaměřeného na „*supersmart*“ společnosti. Především se jedná o rozvoj umělé inteligence, robotiky a mnoha dalších špičkových technologií (European Commission, 2020).

Jedním ze strategických cílů bývalého premiéra Abeho byla snaha o zrušení obchodních bariér a tím většího otevření Japonska. Japonsko podepsalo Komplexní dohodu ohledně Transpacifického partnerství, kde se postavilo do čela ostatních signatářů po odstoupení USA od původní dohody. Dále se s EU dojednala doposud nejdůležitější dohoda o volném obchodu pro obě strany (EPA), která 1. února 2019 vstoupila v platnost (BusinessInfo.cz, 2019).

V tomto kurzu pokračuje úspěšně Sugova vláda a roku 2020 podepsala dohodu (o volném obchodu se Spojeným královstvím a dohodu o Regionálním komplexním ekonomickém partnerství s dalšími 14 tichomořskými a asijskými státy.

Globální pandemie koronaviru Covid-19 bude mít bezpochyby dalekosáhlé důsledky i pro japonskou ekonomiku. To, jaká bude muset přehodnotit japonská vláda opatření a jak budou reagovat na tuto situaci další asijské země (především Čína) a ostatní důležití hráči typu EU a USA zůstává nezodpovězenou otázkou (European Commission, 2020).

V tomto roce přijala japonská vláda ekonomický balíček na japonské hospodářství kompenzující dopady koronaviru Covid-19. Tento balíček počítá s výdaji ve výši 108 bilionů japonských jenů (cca 1 bilion dolarů). Jedná se o částku odpovídající přibližně 20 % japonského HDP. V tomto balíčku jsou zahrnuté také výdaje soukromého sektoru. Další podpora bude soustředěna na opětovný návrat výroby ze zahraničí. Cílem je úhrada poloviny veškerých nákladů souvisejících s přesunem výrobních operací japonských firem zpět do Japonska. Dále je vyčleněna velkým firmám podpora v podobě nízkouročených úvěrů za pomoci Japonské rozvojové banky, a to v částce 5 bilionů japonských jenů. Firmám, které působí v nejvíce postižených odvětvích koronavirem, bude věnována speciální podpora zahrnující zvláštní kupóny či dárkové certifikáty (European Commission, 2020).

Evropská unie

V důsledku jednotného trhu 27 členských států se stala EU světovou obchodní velmocí. Jedním z hlavních cílů hospodářské politiky EU je vytvářet pracovní místa a podporovat ekonomický růst. Toho by chtěla dosáhnout prostřednictvím využívání finančních zdrojů, poskytováním technické pomoci předkladatelům a odstraňováním překážek bránícím zviditelňování investičních projektů a celkově investicím (European Commission, 2020).

V roce 2019 činilo HDP EU 16,4 bilionu eur z hlediska celkové hodnoty vyprodukovaného zboží a služeb. V uvedeném roce bylo ještě součástí Spojené království (European Commission, 2020).

Více než polovina obchodů zemí EU je realizována mezi státy EU. I přesto, že v Unii žije jen 6,9 % světového obyvatelstva, představuje jejich obchod se zbytkem světa jen cca 15,6 % světového vývozu a dovozu. Spolu s Čínou a s USA tvoří EU jeden ze tří největších světových velmocí mezinárodního obchodu. Státy EU měly největší podíl na

celosvětovém vývozu a dovozu zboží v roce 2016. Vývoz představoval cca 15,6 % celosvětového vývozu. Roku 2014 byl převyšén poprvé v historii EU vývozem Číny. I nadále je ovšem vyšší nežli vývoz USA. USA mají vyšší podíl na světovém dovozu nežli Čína a země EU (European Commission, 2020).

Hlavním sociálním ukazatelem používaným během analýzy trendů na trhu práce je podíl zaměstnaných v populaci nacházející se v produktivním věku. V roce 2008 došlo po období světové hospodářské krize k setrvalému růstu v zaměstnanosti pokračujícím i v následujících letech (European Commission, 2020).

V EU je značně oblíbené „*online nakupování*“. Elektronické nákupy neustále rostou a jsou nejvíce znatelné u mladých uživatelů internetu.

3.5 Dohoda o hospodářském partnerství mezi Japonskem a EU

Dne 25.3. 2013 se konalo první jednání mezi představiteli Japonska a EU o dohodě o hospodářském partnerství (dále jen „*EUJEP*“). Celkem čtyři roky trvalo vyjednávání, než dosáhlo Japonsko a EU shodných stanovisek mezinárodní obchodní dohody. Vyjednávání byla ukončena 8.12. 2017 a dne 18.4. 2018 Evropská komise předložila znění dohody Radě EU. Tento krok zapříčinil na úrovni EU proces ratifikace a došlo po něm v rámci EUJEP k dalšímu posunu směrem k uzavření a podpisu dohody. Poté, co byla dohoda ze strany Rady EU úspěšně schválena, mohla být předložena Evropskému parlamentu. 27.7. 2018 došlo k jejímu podpisu na 25. summitu Japonska a EU v Tokiu. Dalším krokem byl dne 12.12. 2018 souhlas Evropského parlamentu. 1.2. 2019 bylo zahájeno platné provádění dohody a toho dne vstoupila EUJEP i oficiálně v platnost (EUR-Lex, 2020).

Na počátku vyjednávání nepředstavovala EUJEP hlavní zájem obou stran. Až Spojené státy napomohly ke změně toho názoru včetně jejich přehodnocení strategie v mezinárodním obchodu. Jednání o Transatlantickém investičním a obchodním partnerství s EU přerušily Spojené státy a došlo z jejich strany později také k odstoupení od dohody o Transpacifickém partnerství. To byl pravý důvod, proč se stala potenciální dohoda mezi Japonskem a EU naprosto zásadní strategickou záležitostí v rámci mezinárodního obchodu a investic pro obě strany. Součástí EUJEPY jsou ustanovení o zahraničních investicích, netarifních a tarifních opatřeních, o přeshraničním obchodu se službami a zbožím a také ustanovení o vstupu osob a jejich dočasném pobytu. V dohodě je zahrnuté i ujednání o ochraně duševního vlastnictví (Kocourek a Šimanová, 2018).

Hlavním cílem EUJEPa je liberalizace a usnadnění mezinárodního obchodu a investic včetně podpory hospodářských vztahů mezi stranami. Dohoda by měla snižovat či naprosto eliminovat cla, vytvářet i zajistit ochranu evropských podniků a usnadnit vývoz z území EU do Japonska. Dále odstraňuje dohoda určitá netarifní opatření napomáhajících úspoře 1 miliardy EUR každoročně na straně EU (European Commission, 2019).

Dohoda EUJUPA napomáhá otevření japonského trhu v rámci vývozu zemědělských produktů z EU. Dále uznává důležitost vzájemných obchodních, investičních a hospodářských vztahů vedoucích k udržitelnému rozvoji v sociálních věcí, hospodářství a životního prostředí. Touto dohodou dochází k podporování investic a vzájemného obchodu odpovídajících potřebám podnikatelství u obou zainteresovaných stran. Je důležité podporovat především střední a malé podniky, a i z toho důvodu se shodly obě strany na zvyšování ochrany hospodářského blahobytu obyvatel a ochrany spotřebitelů. Aby byla EUJEPa udržitelná, musí si strany uvědomovat, že se současný stav odvíjí od rychle se měnícího globálního prostředí, které je důsledkem větší integrace ekonomik, a proto přináší globalizace oběma stranám nové výzvy a příležitosti v hospodářství (European Commission, 2019).

Podmínkou správného fungování dohody je bezpečné a jasně definované investiční a obchodní prostředí, které se zakládá na pravidlech výhodných pro obě strany a napomáhá národním hospodářství k posilování konkurenceschopnosti, vytváří celkovou ekonomiku stran více dynamickou a zefektivňuje fungování trhů. Dalším velice důležitým faktorem je předvídatelné obchodní prostředí nutné k dalšímu rozvoji investic a obchodu (European Commission, 2019).

3.5.1 Současnost

Dle Phila Hogana (2020) je „*obchodní politika mezi EU a Japonskem prospěšná pro občany, zemědělce, zaměstnance a společnosti v Japonsku i Evropě. Důvěra, otevřenost a dodržování stanovených pravidel přispívají k udržitelnému růstu obchodu. Evropská unie je a nadále bude největším a nejaktivnějším obchodním uskupením na světě. EU je důvěryhodným bilaterálním partnerem pro více než 70 zemí, se kterými tvoří největší světovou obchodní síť.*“ (European commission, 2020)

V rámci některých odvětví se rozrostl vývoz. Například (European commission, 2020):

- O 10,4 % vzrostl vývoz mléčných výrobků a o 47 % vývoz másla
- O 12 % se zvýšil vývoz masa
- O 20 % více se vyvezlo nápojů
- O 16,4 % se zvýšil vývoz elektrických strojů
- O 14 % se zvýšil vývoz koženého zboží

Dohoda o tomto hospodářském partnerství nabízí evropským podnikům různých velikostí nové příležitosti pro vývoz do Japonska. Každým rokem byla na vývoz z území EU do Japonska uvalena vysoká cla, jejíž převážnou větší tato dohoda odstraňuje. Ve chvíli, kdy bude dohoda plně realizována, bude ze strany Japonska zrušeno 97 % dováženého zboží z EU a zvýší se roční objem obchodu mezi Japonskem a EU o cca 36 miliard Eur (European commission, 2020).

Nyní budou uvedeny příklady oblastí, které profitují z dohody EUJUPA (European commission, 2020):

- **Francouzské semenářství:** zemědělské družstvo HEMP-it zabývající se certifikací a produkcí semen spolupracuje už čtvrtým rokem se sdružením Hokkaido Hemp Association na navrácení tradičního pěstování konopí na území Japonska. Dohoda EUJUPA by mohla být přínosnou pro vývoj různých odrůd konopí postrádajících THC a tím rozvíjet obchod mezi japonskými zemědělství a HEMP-it.
- **Španělské kožené výrobky:** skoro 2/3 celkových příjmů plynoucích z prodeje na zámořských trzích dosahuje španělská obuvnická firma Masaltos. 4% podílu připadá Japonsku. EUJUPA přinesla snížení nákladů pro vývozce luxusních výrobků a tím zvýšila na japonském trhu její konkurenceschopnost.
- **Irské hovězí maso:** Borg Bia je irským hovězím masem, které je propagováno prostřednictvím kampaně, jež je spolufinancována unijními prostředky. Cílem je v Japonsku prezentovat přísné evropské normy týkající se kvality, bezpečnosti a udržitelnosti potravin. V důsledku dohody EUJUPA se postupem času sníží během platnosti dohody cla na hovězí maso na 9 % (European commission, 2020).

3.5.2 Struktura Dohody EUJEPA

V dohodě EUJUPA jsou uvedena ustanovení týkající se mnoha oblastí obecných obchodních vztahů a přeshraničního obchodu. Dohodu tvoří 21 kapitol, které se zabývají nejen obchodem se službami a zbožím, ale i netarifními či tarifními opatřeními. Dále se dohoda dotýká oblasti veřejných zakázek, investic, ochrany duševního vlastnictví, pobytu osob z podnikatelských důvodů a mnoha dalších oblastí. Nyní budou stručně popsány jednotlivé kapitoly (European Commission, 2018):

1. **Obecná ustanovení** – jsou zde uvedené obecné informace, dohody, daně, územní působnost, důvěrné informace, bezpečnostní výjimky, právní předpisy či vztahy k jiným dohodám
2. **Obchodování se zbožím** – hlavním cílem je stranám usnadnit obchodování se zbožím a tento obchod v souladu s jednotlivými ustanoveními liberalizovat.
3. **Postupy stanovení původu a jejich pravidla** – v této kapitole jsou popsány pravidla, podle kterých je určován původ, dále je vysvětlen význam původního a získaného produktu, nedostatečné zpracování či opracování a další stěžejní pojmy.
4. **Usnadnění obchodu a celní záležitosti** – usnadnění a podporování obchodu se zbožím, se kterým strany obchodují a zajištění maximálně účinné celní kontroly. Dále je žádoucí zmínit také ustanovení dle kterého bude každá strana uplatňovat celní předpisy včetně ostatních zákonů nediskriminačním, konzistentním, transparentním a předvídatelným způsobem.
5. **Nápravná opatření** – jedná se o definice pojmů jakými jsou například vážná újma, domácí výrobní odvětví, přechodné období, hrozba újmy. Dále jsou zde identifikovány nápravné varianty obchodu a popsány podmínky, za jakých dochází k nápravným opatřením.
6. **Fytosanitární a sanitární opatření** – cílem této kapitoly je zdraví lidí a jejich ochrana, dále péče o zvířata nebo rostliny za pomoci prosazování a vypracování fytosanitárních i sanitárních opatření a minimalizování negativních účinků na obchod mezi stranami.
7. **Technické překážky** – přijetí, příprava a uplatňování norem, technických předpisů a správného hodnocení. Kapitola by měla pomoci ve zjednodušení obchodu se zbožím a zvýšení jeho objemu.
8. **Elektronický obchod a liberalizace investic, obchod se službami** – popisován je závazek smluvních stran týkající se budování lepších podmínek rozvíjejících investice a obchod. Dále jsou zde stanovena nutná opatření vedoucí k postupné liberalizaci obchodu a definována liberalizace v rámci obchodu elektronického.

9. **Převody, platby, pohyb kapitálu a dočasná ochranná opatření** – vysvětlen význam běžného účtu a pohybového kapitálu. Nedílnou součástí je uplatňování právních předpisů, které se týkají pohybu plateb, kapitálu nebo převodů a popis dočasných ochranných opatření
10. **Veřejné zakázka** – komplexní informace o veřejných zakázkách. Je povinné uveřejnit veškerá zadání, oznámení i výsledky veřejných zakázek bezplatně na internetu.
11. **Politika hospodářských soutěží** – kapitola se věnuje zásadám politiky hospodářských soutěží. Strany musí uznávat význam volné a spravedlivé hospodářské soutěže ve svých investičních a obchodních vztazích. Každá strana je povinna přijmout opatření v souladu s právními předpisy, které vnímá jako nejvhodnější ve vztahu s protisoutěžními praktikami k dosažení cílů dohody.
12. **Subvence** – v rámci této kapitoly je popsána zásada subvencí včetně jejich znění, které vysvětlují, že strana má právo na udělení subvencí, pokud jsou k dosažení cílů veřejné politiky nezbytné. Ovšem některé subvence mohou správné fungování trhů narušit a přínosy liberalizace investic a obchodu oslabit. Jednoznačně by neměla udělit strana subvence v případě, že mají či mohou mít značný negativní dopad na investice nebo obchod mezi stranami.
13. **Monopoly, státní podniky a podniky se zvláštními právy nebo výsadami** – kapitola se týká státních podniků, monopolů a podniků se zvláštními právy zabývajícími se komerčními činnostmi.
14. **Duševní vlastnictví** – strany jsou povinné zajistit účinnou, nediskriminační a optimální ochranu duševního vlastnictví a stanovit opatření, která budou práva duševního vlastnictví prosazovat včetně boje vůči pirátství a padělání.
15. **Řízení a správa společnosti** – měl by být respektován význam řízení společnosti a účinného ráme správy za účelem dosažení hospodářského růstu za pomoci zdravých a fungujících trhů a finančních systémů, které se zakládají na účinnosti, transparentnosti, integritě a důvěře. Cílem je posilovat důvěru investorů a zvyšovat neustále konkurenceschopnost.
16. **Udržitelný rozvoj a obchod** – je respektován význam podpory mezinárodního obchodu a to způsobem, který k udržitelnému rozvoji přispívá budoucím a současným generacím. Tyto kroky se rozvíjí dle realizace plánu. Strany uznávají přínos dohody podporující udržitelný rozvoj, jehož součástí jsou sociální a hospodářský rozvoj včetně ochrany životního prostředí.
17. **Transparentnost** – stranami je uznáván dopad, jaký může eventuálně mít regulační prostředí na investice a vzájemný obchod. Tedy každá strana zajistí transparentní regulační prostředí.

18. *Spolupráce v oblasti regulace a osvědčení regulační postupy* – tento oddíl se snaží prosazovat regulační postupy, které jsou již osvědčené a spolupráci stran v regulace za účelem posilování investic a dvoustranného obchodu.
19. *Spolupráce v zemědělství* – důležitá je vzájemná podpora obchodu s potravinami a zemědělskými produkty. To je zájmem obou stran, které o podporu spolupráce v udržitelném zemědělství usilují včetně výměny osvědčených a odborných postupů a informací včetně rozvoje venkova.
20. *Střední a malé podniky* – význam ustanovení této kapitoly obě strany uznávají stejně jako ostatní ustanovení dohody. Cílem je spolupráci stran vylepšit v záležitostech, které jsou pro střední a malé podniky důležité či které by mohly mít jedinečný přínos pro střední a malé podniky.
21. *Řešení sporů* – je důležité zavést účelný, a především účinný mechanismus řešící spory mezi stranami, které se týkají použití a výkladu ustanovení dohody mající za cíl oboustranně přijatelné řešení.
22. *Závěrečná a institucionální opatření* – v návaznosti na tuto dohodu byly vytvořeny výbory. Výbor pro obchod se zbožím, smíšený výbor, výbor pro celní otázky a pravidla původu, výbor pro obchod se službami, pro technické překážky, pro fytosanitární a sanitární opatření pro vládní zakázky a mnoho dalších. Je zde mimo jiné ustanoveno, jak často se výbory budou sházet včetně jejich povinností.
23. *Závěrečná ustanovení* – v poslední kapitole jsou uvedena závěrečná ustanovení.

Dohoda EUJEPa byla vytvořena s tím, že se nebude měnit a nepovede ke snížení, změně či odstranění norem EU a nebude snižovat důležitost a význam jednotlivých právních předpisů EU. Podmínkou pro japonskou stranu je, že musí splňovat veškerý vývoz předpisy a pravidla EU (European Commission, 2018).

3.5.3 Ekonomické dopady Dohody EUJEPa

Ekonomika Japonska a EU představuje více než třetinu světové hodnoty HDP. Japonsko je velice významným investorem a napomáhá k rychlejšímu rozvoji. Mezi nejvýznamnější vývozní artikly z EU do Japonska patří dopravní, strojírenské a chemické komodity. Naopak dovozy z Japonska do EU mají největší zastoupení v chemických, strojírenských, zemědělských a dopravních komoditách. V loňském roce se

stalo Japonsko sedmým nejdůležitějším obchodním partnerem, co se týče vývozu zboží z EU a dovozu zboží do EU (Eurostat, 2020).

- **Odstranění cel**

Kromě některých zemědělských produktů jsou v rámci dohody EUJEPA sníženy cla na zboží. Když vstupovala dohoda v platnost, byla již většina celních tarifů odstraněna. Zbývající část bude odstraněna v různých přechodných obdobích nejpozději do 20 let. Po vstupu dohody v platnost bylo 91 % vývozu z EU do Japonska ihned liberalizováno. Zbýlé procento nebude zcela liberalizováno, ovšem k částečně ano, a to prostřednictvím snížení cel a navýšení kvót. Opatření souvisí zejména se zemědělskými komoditami (EUR-Lex, 2018).

V kosmetickém, textilním či chemickém odvětví došlo k odsouhlasení úplné liberalizace cel. EU je v těchto odvětvích velice konkurenceschopná, a i z toho důvodu si plnou liberalizaci může dovolit. V průběhu vstupu dohody EUJEPA došlo v oblasti vývozu obuvi a kůží ke zrušení systému kvót, který zabraňoval vývozu či ho alespoň ovlivňoval. V případě výrobků ze dřeva dojde k naprosté eliminaci celních tarifů. Po uplynutí různých přechodných období došlo k osvobození cca 85 % potravinářských a zemědělských produktů od celních tarifů (EUR-Lex, 2018).

- **Spolupráce v rámci celních záležitostí**

Změny týkající se spolupráce v celních záležitostech byly nutné kvůli zjednodušení požadavků, pravidel a formalit. Pro tuto změnu představovalo velmi důležitý faktor zdokonalení postup, který se týká dovozů, vývozu a tranzitu včetně modernizace celého systému. Veškeré změny byly realizovány tak, aby byla účinnost a proporcionalita systému maximálně zajištěna (European Commission, 2020).

Hlavním cílem kooperace v celních záležitostech je podpora celní spolupráce na multilaterální a bilaterální úrovni a usnadnění obchodu (Celní správa ČR, 2019).

Významnými ujednáními souvisejícími se spoluprací v celní problematice jsou (European Commission, 2018):

- Ujednání o koordinaci rizik zaměřujících se na rizikové zásilky

- Ujednání o posilování výměny informace a usnadnění implementace programů partnerství na úrovni mezinárodního obchodu
- Ujednání, které zajišťuje právo na přezkoumání postupů celních a jiných orgánů a právo na odvolání, které ovlivňují vývoz, dovoz a tranzit
- Ujednání o předběžně vznesených rozhodnutí sazební klasifikace či původu zboží
- Ustanovení o vpuštění zboží v důsledku zajištění shody.

Specializovaný výbor je zřízen pro otázky, které se týkají cel dle dohody EUJEPa. Cílem tohoto výboru je udržet soulad s existujícím Smíšeným výborem. Například se jedná o pravidelná společná zasedání výborů, kde jsou sjednocovány odpovědi na otázky týkající se fungování spolupráce v celní problematice (BusinessInfo.cz, 2019).

- **Eliminace netarifních opatření**

V dohodě EUJEPa pojednávají o redukování netarifních opatření kapitoly „*Obchod se zbožím*“, „*Sanitární a fytosanitární opatření*“ a „*Technické překážky v obchodu*“. Dohoda EUJEPa se zaměřuje nejen na oblast tarifních opatření mezinárodního obchodu, ale také na opatření netarifní, způsobující potíže evropským podnikům a to proto, že technické požadavky, japonské standardy a certifikace vytvářely pro vývoz z EU do Japonska problematické a složité podmínky. Dohoda značně usnadní přístup evropských podniků na regulovaný japonský trh. Nejvíce se projevil významný pokrok u technických předpisů farmaceutického, automobilového, potravinářského, zdravotnického a textilního průmyslu. Dále zajistí dohoda EUJEPa spolupráci mezi Japonskem a EU na mezinárodních fórech pro stanovení standardů. Strany se na nesnižování bezpečnostních norem dohodly a ani jedna nesmí změnu politik požadovat v souvislosti s používáním geneticky modifikovaných materiálů a hormonů (Evropská komise, 2018).

Dále klade dohoda důraz na odstraňování technických překážek obchodu mezi Japonskem a EU. V sedmé kapitole dohody je tato problematika více rozebrána. Cílem odstraňování těchto překážek je usnadňování obchodování se zbožím mezi smluvními stranami včetně zvyšování jeho objemu. Dále je zajištěno, aby technické normy, předpisy a postupy zbytečně nevytvářely překážky obchodu (Evropská komise, 2018).

Cílem je, aby se technické předpisy a normy podobaly co nejvíce mezinárodním normám. Mezinárodní normy napomáhají výrazným způsobem evropským vývozcům elektroniky, chemických látek, textilií a léčiv ke zefektivnění, zjednodušení a urychlení postupu pro uvádění uvedených komodit na japonský trh. Vzájemně uznávanými mezinárodními normami jsou normy, které vydávají mezinárodní organizace jako například Mezinárodní elektrotechnická komise, Mezinárodní organizace pro normalizaci, Mezinárodní telekomunikační unie, Mezinárodní organizace pro civilní letectví, Komise pro Codex Alimentarius, Mezinárodní rada pro harmonizaci technických požadavků týkajících se humánních léčivých přípravků a jiné (Evropská komise, 2018).

Dohodou EUJEPa je ustanovena, že uplatňují obě smluvní strany konzistentně a jednotně požadavky, které se týkají uvádění výrobků na trh v rozsahu, ve kterém jsou technické předpisy na jejich území stanoveny. Dohoda mimo jiné podporuje přezkoumávání norem, které se nezakládají na mezinárodních normách majících za cíl zvyšování jejich souladu s příslušnými mezinárodními normami. Takové přezkoumávání by mělo být realizováno vhodnými intervaly, a to pokud možno kratších než pět let (Evropská komise, 2018).

Mezi regulační a technické překážky odstraněné dohodou EUJEPa patří zdvojené testování. Dále je přínosem prosazení využívání regulačních a technických norem EU v odvětví léčiv, elektroniky, motorových vozidel, zdravotních prostředků a ekologických technologií. Součástí této dohody je také doložka umožňující znovu EU zavést cla na motorová vozidla v případě, že dojde k porušení předpisů Evropské hospodářské komise OSN či obnovení necelních opatření v případě Japonska (Evropská komise, 2018).

- **Úprava investic**

Na investice a jejich liberalizace se zaměřuje kapitola 8. Pojmy včetně různých ustanovení týkajících se investic jsou uváděny v Oddílu B v uvedené kapitole. Výjimku představují pozemní odbavování, letecké služby, marketing a prodej leteckých přepravních služeb, služby námořní kabotáže či audiovizuální služby (Evropská komise, 2018).

V této dohodě není problematika sporů investor – stát řešena. Pro obě strany plynou nejvyšší přínosy z dohody z implementace opatření, která se týkají přechodného pobytu osob, jejichž cílem je podnikání v oblasti investorské a přechodného pobytu co se týče přesunu zaměstnanců ve společnosti. Další přínos je z ustanovení ohledně liberalizace přístupu na trh pro určité sektory a je možné předpokládat přínosy i v oblasti odstraňování netarifních a tarifních překážek v obchodu se zbožím (Evropská komise, 2018).

Z toho vyplývá, že dojde k úsporám na clu během dovozu investičních celků souvisejících se vstupem japonských investorů do podniků v Evropě.

Japonsko a EU se zavázaly k dodržování klíčových cílů a zásad v rámci investic. Jedná se o (Evropská komise, 2018):

- Odpovědnost vedení vůči akcionářům, což obnáší odpovědné rozhodování z nezávislého a z objektivního hlediska a spravedlivé a účinné jednání vůči akcionářům
- Spravedlnost a transparentnost v rámci převzetí společnosti
- Zveřejňování informací.

- **Dočasný pobyt fyzických osob**

Dočasný pobyt a vstup fyzických osob za účelem podnikání na území Japonska a EU je rozdělen do různých kategorií pracovníků. Řešení této problematiky se na fyzické osoby usilující o získání přístupu na trh práce či trvalého pobytu nevztahuje. Dohoda EUJEPa nebude do sociálního zabezpečení, pracovního práva, výše minimální mzdy či kolektivních smluv na obou smluvních stranách (Kocourek a Šimanová, 2018).

V dohodě byla pro regulaci fyzických osob specifikována ze strany Japonska přípustná délka pobytu tímto způsobem (Kocourek a Šimanová, 2018):

- Obchodní návštěvníci - doba pobytu do 90 dnů
- Krátkodobí obchodní návštěvníci – doba pobytu do 90 dnů

- Osoby, které jsou v rámci společnosti s vysokoškolským vzděláním převedené: doba pobytu nejdéle 5 let
- Investoři: doba pobytu nejdéle 5 let
- Děti a manželský partner doprovázející fyzické osoby: přechodný pobyt v oblasti osob převedených v rámci společnosti v délce pobytu fyzické osoby, poskytovatelé služeb, investoři a nezávislí odborníci
- Nezávislí odborníci a smluvní poskytovatelé služeb: délka pobytu nejdéle 5 let

Pro regulování vstupu fyzických osob byla konkretizována v dohodě přípustná délka pobytu ze strany EU tímto způsobem (Kocourek a Šimanová, 2018):

- Obchodní návštěvníci za účelem usazení: doba pobytu nejdéle 90 dnů v průběhu půlročního období
- Krátkodobí obchodní návštěvníci: doba pobytu nejdéle 90 dnů v průběhu půlročního období
- Smluvní poskytovatelé služeb a nezávislí odborníci: doba pobytu nejdéle 1 rok. Lze prodloužit dle uvážení EU včetně jejích členských států
- Investoři: doba pobytu nejdéle 1 rok
- Manželský partner a děti, které doprovázejí fyzické osoby: udělení přechodného pobytu dle délky pobytu fyzické osoby v oblasti osob, které jsou v rámci společnosti převedeny
- Osoby, které jsou převedené v rámci dané společnosti s vysokoškolským vzděláním: doba pobytu nejdéle 5 let.

Pro dočasný pobyt je oblast procedurálních závazků také součástí dohody EUJEPA. Zejména se týká tato oblast přiměřené výše poplatků, časové společnosti, jednotnosti dokládání dokumentů a dostatečné informovanosti veškerých zúčastněných osob o výsledcích a způsobem přezkoumání žádostí, které byly zamítnuty. V kapitole 8 dohody EUJEPA je uvedené také ustanovení mezních termínů závazných pro rozhodnutí o žádosti o dočasný pobyt osob či o vstup na území osob převedených v rámci rodinných příslušníků a společnosti. Na závěr jsou uvedeny v kapitole podmínky spolupráce v oblasti zpětného přebírání a navrácení fyzických osob jednající v rozporu s ustanoveními, které pojednávají o dočasném pobytu fyzických osob (Evropská komise, 2019).

- **Veřejné zakázky**

V kapitole 10 je uvedena problematika veřejných zakázek. Kapitola mimo jiné upravuje nákup služeb, zboží a stavebních prací za pomoci zadavatelů, kterými jsou například vláda či orgány nacházející se na nižší úrovni státní správy, a to zejména veřejných společností a jiných specifických subjektů. Sestavní kapitoly se odvíjí od základů vyplývajících z Dohody WTO o vládních zakázkách. K těmto základům byla doplněna další pravidla týkající se zejména (Evropská komise, 2019):

- Respektování protokolů o zkouškách
- Elektronického zveřejňování oznámení za pomoci jediného přístupového bodu na internetu, který je bezplatný
- Rovného zacházení s evropskými společnostmi působícími v oblasti stavebnictví v japonském systému hodnocení dodavatelů
- Vzájemného poskytování srovnatelných a dostupných statistických dat týkajících se zadávání zakázek
- Dodatečných norem souvisejících s domácími přezkumnými procesy.

Největší přínos má v rámci veřejných zakázek závazek Japonska týkající se nediskriminace evropských subjektů ve veřejných zakázkách. Týká se to 48 měst Japonska představujících cca 15% celkové populace této země. EU se zavázala k totožnému přístupu co se týče postoje k japonským subjektům ve veřejných zakázkách na subcentrální úrovni EU (EUR-Lex, 2019).

3.6 Obchodní vztahy ČR a Japonska

Pro ČR představuje Japonsko velice důležitého zahraničního partnera. V roce 2017 plynulo do Japonska 2,7 % celkového českého exportu. Tím se Japonsko stalo pro ČR jedenáctým nejvýznamnějším exportním trhem. Dovoz z Japonska tvořil ve stejném roce 5,3 % českého importu. Tím se umístilo Japonsko na pátém místě v českém importu (Český statistický úřad, 2019). Dle objemu exportu je pro Japonsko ČR na 38. místě a na 56. místě dle objemu dovozu. Japonsko je mimo Evropu pátým nejdůležitějším obchodním partnerem ČR a druhým nejdůležitějším exportním trhem v Asii (BusinessInfo.cz, 2019).

Japonsko je stabilním partnerem ČR v oblasti Východní Asie. Vzájemné vztahy jsou již dlouho bezproblémové a ve všech oblastech se neustále rozvíjí a vykazují rostoucí dynamiku. Japonsko je jedním z nejvýznamnějších zahraničních investorů pro ČR (BusinessInfo.cz, 2019).

3.7 Teoretický rozbor metod analýzy

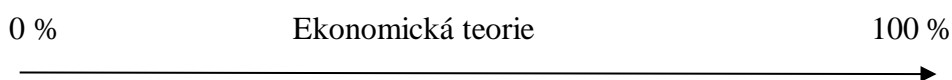
Nyní budou rozebrány metody, prostřednictvím kterých lze například posuzovat obchodní dohodu s Japonskem:

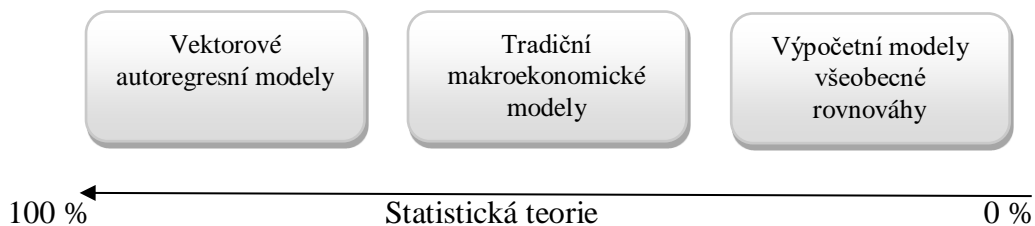
- **Ex ante** – před vstupem dané dohody v platnost neboli před zahájením realizování obchodních ustanovení.
- **Ex post** – po zahájení realizování dohody, před tím, než vstoupila v platnost.

Jedná se o dva zcela odlišné přístupy. Přístup *ex ante* pracuje s trendy a statistickými daty dle kterých následně predikuje budoucí vývoj potom, co dojde k přijetí dohody o volném obchodě. *Ex post* přístup se snaží naopak v rámci delších časových řad kvantifikovat a identifikovat změny, které byly realizováním konkrétní dohody vyvolány (Plummer et al., 2010).

Během předběžného posuzování dopadů vyjednávaných obchodních dohod využívá Evropská komise výpočetní modely všeobecné rovnováhy. Tyto modely se zakládají na principech Walrasovy všeobecné rovnováhy zakládajících se na bohatém teoretickém základu, který vyplývá z mikroekonomických modelů rozhodování konkrétních skupin ekonomických subjektů a makroekonomických principů fungování národní ekonomiky (Shoven a Whalley, 1992).

Schéma č. 1: Porovnání VAR modelů a modelů CGE





Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Lze konstatovat, že modely CGE jsou na straně spektra ekonometrických modelů s protipólem v podobě vektorových autoregresních modelů (VAR). VAR odhalují vazby v rámci časových řad za pomoci modelování stochastických procesů. Ovšem postrádají teoretickou ekonomickou fundaci a za účelem předpovědí pracují s pokročilými simulačními metodami, mezi kterými stojí mnoho makroekonomických modelů (např. model Cambridge Aphametrics Model, Global Policy Model a další). Samotná aplikace modelů je velmi diskutabilní, co se týče posuzování dopadů o volném obchodu, avšak není naprosto nereálná vzhledem k vysoké úrovni agregace, která je ve strukturách národních ekonomik (Plummer et al., 2010).

3.7.1 Model všeobecné rovnováhy

Součástí tohoto modelu jsou veškeré klíčové aktéry národního hospodářství a to (Plummer et al., 2010):

- ***Výrobní sektor***
- ***Sektor vlády***
- ***Sektor domácnosti***
- ***Sektor zahraniční***

Jelikož jsou národní ekonomiky velmi složité, je žádoucí zvolit ideální úroveň agregace služeb a výrobků na makroekonomické úrovni. Mezi klíčové faktory patří vztahy mezi komoditními skupinami. V modelu je alokován agregovaný domácí výstup mezi export a domácí prodeje. Na straně výrobců je optimalizační podmínkou maximalizace zisku. Export se provádí za světovou cenu, která je dokonale určena elasticitou poptávkou po exportu. Za vývoz inkasují domácí výrobci cenu, která je snížena o transakční náklady a je v domácí měně. Domácí poptávku ovlivňují investice, domácnosti, vládní spotřeba,

transakční vstupy a mezivstupy. Armingtonovým předpokladem je omezena poptávka po dovozu. Domácí poptávající platí za dovoz cenu, která zahrnuje transakční náklady a dovozní clo. Vláda je zprostředkovatelem redistribuce příjmů, které plynou z dovozních cel a daní a zároveň spotřebitelem. Zpravidla bývá u běžně používaných CGE modelů vytvořený samostatný účet (Kocourek a Šimanová, 2018).

Výsledkem sestavení modelu všeobecné rovnováhy jsou nelineární rovnice. Většinou je jejich počet nižší nežli počet proměnných. Z toho důvodu je vhodné model uzavřít a některé proměnné nechat jako exogenní. Samozřejmě může tento uzávěr modelů ovlivnit značně výsledky poskytované tímto modelem. V praxi jsou rozlišovány celkem čtyři typy uzávěrů – *kyenesovský*, *neoklasický*, *kaldorovský* a *johansenovský* (Kocourek a Šimanová, 2018).

Výpočet rovnovážného stavu je možné řešit v CGE modelech následujícími metodami (Kocourek a Šimanová, 2018):

1. Řešení prostřednictvím programování je v dnešní době málo aplikovaná výpočetní metoda určení všeobecné rovnováhy. Je zde využíváno nelineární či lineární programování. V porovnání s jinými metodami přináší například nelineární programování výhodu v tom, že jsou sledovány změny nominálních a reálných veličin. Stěžejní nevýhoda řešení nelineárních či lineárních programování spočívá ve velké časové a výpočetní náročnosti včetně empirické neefektivnosti.
2. Řešení v podobě prosté iterační metody čili metody pevného bodu lze popsat jako metodu, která vyplývá z Brouwerovy podmínky, která dokazuje schopnost mechanismu cen dostat trh do rovnováhy. Tento přístup byl kvůli jeho pracnosti postupem času nahrazen přímým algebraickým řešením rovnic všeobecné rovnováhy.
3. Řešení zmiňovaných algebraických technik v současnosti představuje nejvíce využívanou metodu výpočtu všeobecné rovnováhy v CGE modelech. Ve své podstatě je model CGE soustavou nelineárních rovnic, které jsou ve většině případů linearizovány nejprve logaritmickou transformací a dále řešeny prostřednictvím metody lineární aproximace.

3.7.2 Model dílčí rovnováhy

V současnosti představují tyto modely spíše okrajovou oblast používanou nejčastěji v případech, kdy je nutné model všeobecné rovnováhy více upřesnit a více do detailu zaměřit na určitý sektor národního hospodářství, na analýzu teorie optimálního

portfolia a fungování finančních trhů či analýzu změn na trhu. Tyto modely bývají použity v situacích, kdy je analyzován region pod rozlišovací schopností modelů CGE. Aktuálně je nejdostupnějším modelem dílčí rovnováhy *Smart* model. Jedná se o simulační nástroj přístupu do oblasti trhu, který je online a je součástí databáze mezinárodního obchodu provozovaném Světovou bankou. Do tohoto modelu nespádají světové trhy, spíše slouží k odhadování dopadů jednotlivých změn v přístupu na trh různých národních ekonomik (Kocourek a Šimanová, 2018).

Jednou z nevýhod těchto modelů je, že nezvládají zohlednit veškeré vlivy a faktory související s postavením a fungováním analyzované ekonomiky či daného odvětví v soustavě světového či národního hospodářství. Tyto modely nabízejí mnohonásobně větší potenciál a poskytují přesnější výsledky nežli modely dílčí rovnováhy (Kocourek a Šimanová, 2018).

3.7.3 Parametrický přístup

Jedná se o přístup, který spočívá v aplikaci nazývané gravitační rovnice. Tato rovnice zahrnuje velikost ekonomiky zemí a vzdálenost mezi nimi. Jsou zde zohledňovány různé typy omezení mezinárodního obchodu, např. geografické vzdálenosti, jazyková bariéra, společné hranice, kulturní odlišnost atd. Větší země a ekonomiky jsou si bližší či mají stejnou hranici. Doposud se ukázala gravitační rovnice jako velice úspěšná v rámci ekonometrického modelování intenzity obchodních toků. Mimo jiné umožňuje poměrně snadno dopad dohody o volném obchodu izolovat od jiných faktorů tím, že jsou přidány kontrolní proměnné (Štěrbová, 2013).

$$\ln X_{rst} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{rt} + \beta_2 \ln Y_{st} + \beta_3 \ln XP_{rt} + \beta_4 \ln MP_{st} + \beta_5 \ln Nat_{rs} + \beta_6 \ln Pol_{rst} + \beta_7 \ln Oth_{rt} + \beta_8 \ln Oth_{st} + \beta_9 \ln Oth_{rs} + e_{rst}$$

X_{rst} *reálný bilaterální objem exportu z jedné země (r) do druhé (s) v konkrétním roce (t)*

Y_{rt} *reálný hrubý domácí produkt země*

Y_{st} *reálný hrubý domácí produkt země*

XP_{rt} *vážený exportní cenový index země*

MP_{st} *vážený importní cenový index země*

Nat_{rs} *veškeré časově neměnné faktory ovlivňující přirozeně obchod mezi zeměmi („r“ a „s“)*

Pol_{rst} v čase proměnlivé faktory (většinou hospodářsko-politického charakteru)

Oth_{rt} další časově proměnlivé faktory na straně země „r“ mající vliv na X_{rst}

Oth_{st} další časově proměnlivé faktory na straně země „s“ mající vliv na X_{rst}

Oth_{rs} případné další časově neměnné faktory mající vliv na X_{rst} (faktory exogenní) a e_{nt} (náhodná složka gravitačního modelu)

Za pomoci parametrického přístupu mohou být zohledňovány rozdíly ve změnách směnných kurzů a v cenovém vývoji, dopady změn v rámci obchodních partnerů v důsledku dohody o volném obchodu a mnoho endogenních faktorů zkreslujících eventuálně projevy dopadů preferenčních obchodních dohod o mezinárodním obchodu (Štěrbová, 2013).

3.7.4 Nelineární přístup

Nelinearitu dynamického chování obchodních vztahů a „*self-selection bias*“ pozitivně ošetřují nelineární přístupy směrem k dalšímu posuzování dopadů jednotlivých dohod o volném obchodu. Nelineární přístupy se podobají testovacím metodám, které se používají například v rámci léčebných účinků v klinické medicíně a jejich prokazování. Tento přístup se zakládá na jednoduchém párovacím mechanismu. Nejprve se vytvoří množina dvou zemí mající mezi sebou uzavřenou dohodu o volném obchodu a množina párů zemí, u kterých není uzavřena žádná preferenční obchodní dohoda. Jedná se o dvě množiny zemí, které jsou vybírány tak, aby měly v ideálním případě co nejvíce podobné relevantní ekonomické charakteristiky (vzdálenost, velikost ekonomiky apod.). Srovnávány jsou páry zemí v obou množinách intenzity mezinárodní obchodní výměny. Určený je mezinárodní obchod mezi veškerými ekonomikami v obou množinách a celkový průměrný dopad preferenční obchodní dohody na strany mimo zónu volného obchodu a na mezinárodní obchod (Štěrbová, 2013).

4 Empirická část

V této části se autor pokusí zodpovědět otázku, jaké dopady má Dohoda EUJEPa na vybranou firmu X mající čtyři pobočky v ČR a spadající do sklářského sektoru. Cílem této dohody je eliminování nákladů a zvyšování objemu obchodu mezi EU a Japonskem. V důsledku uzavření dohody by měla mít vybraná firma X jednodušší přístup na japonský trh. To samé platí v opačném případě pro Japonsko.

Obchodní vztahy mezi Japonskem a ČR se zakládají na rozmanitém spektru služeb, odvětví, konkrétních sektorů a podnikatelských aktivit. Japonsko znamená pro ČR jednoho z nejvýznamnějších obchodních partnerů, co se týče obrátu a důležitého exportního a importního partnera. Dle autora je vhodným odvětvím pro tuto práci sklářský průmysl, na kterém lze interpretovat dopady dohody EUJEPa a to proto, že představuje růst v tomto odvětví jeden z nejvíce významných přínosů dohody v rámci českých exportů.

4.1 Sklářský sektor

Autor zvolil pro výzkum dopadů dohody EUJEPa sklářský sektor, jelikož došlo v rámci tohoto segmentu k jednomu z nejvíce pozitivních a významných přínosů dohody na český export. V následující části práce budou popsány přínosy i ztráty plynoucí z tohoto obchodního partnerství.

Oslovena byla Firma X mající čtyři pobočky po celé ČR. Každá pobočka má svého ředitele, a ne každá exportuje své produkty do Japonska. Z toho důvodu rozdělil autor jednotlivé pobočky do dvou skupin v závislosti na postoji k vývozu do Japonska, a to následujícím způsobem:

- **1.skupina** – pobočky Firmy X vyvážející produkty do Japonska
- **2.skupina** – pobočky Firmy X vyvážející výrobky do zahraničí, ale nikoliv do Japonska

První skupinou jsou pobočky exportující do zahraničí včetně do Japonska. Díky této skupině bude možné exportní aktivity porovnat před uzavřením Dohody a poté. Tato skupina představuje současně také cenný zdroj informací pro firmy, které do dnešní doby do Japonska nevyvážely. V této skupině budou následující subjekty:

- **Subjekt A:** jedná se o tradičního výrobce českého křišťálu, který své výrobky ručně dekoruje a brousí. Tato pobočka Firmy X je přizpůsobena výrobě velkých i malých sérií výrobků a je schopna vyrábět také jednotlivé kusy na zakázku. Hlavní nabídka této společnosti spočívá v ručně dekorovaném skle a skleněných pilníků. Prostřednictvím těchto produktů získává Firma X uznání téměř po celém světě, a to především vzhledem ke kvalitě výroby a originalitě. Své produkty exportuje tato pobočka do třiceti zemí světa. Jedná se například o země EU, Čínu, USA, Japonsko a další.

- **Subjekt B:** tato pobočka se snaží již mnoho let udržet tradici výroby olovnatých křišťálů. Zároveň je držitelem bohaté tradice českého broušeného křišťálu, a co se týče olovnatého křišťálu, patří mezi největší české výrobce. Na zahraničí trhy je exportováno více než 90 % produkce. Příkladem produktů jsou například strojně foukané či lisované výrobky v rámci dárkového a nápojového sortimentu. Tyto produkty jsou vyráběny z 20 % olovnatého křišťálu či bezolovnatého křišťálu. Své výrobky exportuje Subjekt B do 88 zemí po celém světě.

Do **druhé skupiny** spadají pobočky Firmy X vyvážející výrobky do zahraničí, kromě do Japonska. Tyto subjekty by měli pomoci určit chybějící informace včetně důvodů, proč své výrobky některé firmy nevyvážejí do Japonska. Aby byla dohoda EUJEPa včetně jejich dopadů správně zhodnocena, je nutné získat názory nejen firem, na jejichž činnost má dohoda vliv. Dále je podstatný pohled osob, které by mohly eventuálně výhody plynoucí z dohody využít, avšak chybí jim například dostatečné množství informací pro vstup do oblasti japonského trhu. Do této skupiny patří následující subjekty:

- **Subjekt C:** tato pobočka se specializuje ve spolupráci s významnými skláři a designéry na výrobu tradičního českého skla. Podnik se soustředí na luxusní výrobu a vytváří ručně vyráběné produkty na zakázku. Jelikož se jedná o výrobu na zakázku, nemá subjekt jasně daný sortiment. Nicméně do jejich výrobků spadají i designové bytové doplňky, repliky historických skel či zpracované koncepty designérů známých po celém světě. Své výrobky exportuje podnik do USA, Švýcarska, EU atd.
- **Subjekt D:** v tomto případě se jedná o pobočku vyrábějící ručně nápojové sklo a mnoho dalších drobných výrobků. Jedná se o menší pobočku specializovanou na výrobu replik skleněných objektů patřících do různých historických období od 14. století až dodnes. Dále vyrábí pro domácnosti či hotely moderní nápojové sklo. Podnik nabízí například produkty jako malované sklo, lustrované díly, pískované sklo, ryté sklo, upomínkové předměty, suvenýry či repliky některých výrobků z historických období. Tato pobočka začala v současnosti vyrábět různé cínové výrobky a nabízet výrobky kombinující sklo a cín. Subjekt D exportuje své produkty v rámci EU a do Severní Ameriky.

4.2 Kvalitativní výzkum

V rámci kvalitativního výzkumu provedl autor rozhovor s ředitelem každé pobočky. Otázky byly připraveny tak, aby vedly k co největšímu pochopení vztahu ze strany sklářských firem k dohodě EUJEPA a k Japonsku.

4.2.1 Rozhovor s první skupinou

Otázky pro první skupinu sestavil autor na základě předpokladu, že subjekty mají zkušenosti s obchodováním s Japonskem. Otázky byly rozděleny do tří částí. První se věnovala obecnému charakteru podniku a zjišťovala obecné informace o jeho exportních aktivitách. Cílem poslední části bylo ověřit, zdali exportuje daný subjekt své výrobky i do Japonska. Na obecný názor týkající se spolupráce s Japonskem bude zaměřen druhý segment. Zde se bude jednat prioritně o získávání informací týkajících se dosavadních zkušeností s japonským trhem, co je oproti jiným zahraničním trhům v japonském trhu jiné či jak je export do Japonska uskutečňován. Další důležitou otázkou je, jaká opatření mají na export do Japonska negativní vliv. Dále bude zjišťován celkový vliv dohody EUJEPA. Zejména se jedná o zjištění názoru subjektů na to, jaké přínosy pro ně z této dohody plynou. Jelikož autor zvolil oblast sklářské výroby, bude se dotazovat na to, jaký vliv má dohoda konkrétně na tento sektor.

Tabulka č. 3: Otázky pro první skupinu firem

Zkoumaná oblast	Otázky
Obecné informace	<i>Popište prosím Váš podnik</i>
	<i>Co podnik nabízí?</i>
	<i>Kam exportuje své výrobky?</i>

	<i>Vyváží podnik i do Japonska?</i>
Názor na export do Japonska	<i>Jaké máte zkušenosti v obchodování s Japonskem?</i>
	<i>Co vyvážíte do Japonska nejvíce?</i>
	<i>Jakým způsobem své produkty do Japonska exportujete?</i>
	<i>Jaký je Váš názor na Japonsko z hlediska obchodu a spolupráce s ním?</i>
	<i>V čem se podle Vašeho názoru japonský trh nejvíce liší od jiných zemí?</i>
	<i>Jaké překážka v rámci obchodu jsou dle Vás při vývozu do Japonska nejvíce problematické?</i>
Názor na dohodu EUJEPa	<i>Jaký vliv má dohoda EUJEPa na export sklářských výrobků?</i>
	<i>Jak ovlivňuje tato dohoda Váš obchod s Japonskem?</i>
	<i>Jak probíhal Váš obchod s Japonskem od začátku roku 2019, kdy tato dohoda vstoupila v platnost?</i>
	<i>Je dle Vašeho názoru přínosná dohoda EUJEPa pro české sklářství?</i>
	<i>Jak dohoda EUJEPa ovlivnila Váš obchod s Japonskem?</i>

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Zkušenosti subjektů v rámci obchodování s Japonskem

Obě pobočky Firmy X spadající do první skupiny se shodly, že ke vstupu na japonský trh je nutné spolupracovat s obchodním partnerem majícím na tomto trhu silné postavení. Většina firem vstupuje na japonský trh poté, co je doporučena ze strany japonské firmy. Ředitel Subjektu B konstatoval, že ideálním prostředkem napomáhajícím získat doporučení je také zaměstnávání studentů z Japonska. Tito studenti sdílí zkušenosti s danou firmou po návratu do Japonska. Jednou z dalších možností je účast na mezinárodní akci,

ovšem firmy tento způsob neoznačily za velmi efektivní. Japonský trh je známý tím, že klade velké nároky na kvalitu. I proto nemůže na japonském trhu uspět firma, která kvalitu svých výrobků jednoznačně neprokáže. Subjekt A využívá služby obchodního partnera a také obchodního prostředníka. Zároveň tento subjekt vnímá jako velice důležité, mít v Japonsku skladovací prostory, které může pro svou činnost využívat. Tato výhoda plyne zejména z toho, že mezi Japonskem a ČR je velká vzdálenost a má-li firma tyto prostory v Japonsku k dispozici, může to eliminovat znatelně náklady na dopravu výrobků a pružnost jednotlivých dodávek zvýšit.

Druhy výrobků a vývoz

Na japonský trh vyváží obě pobočky Firmy X různé druhy výrobků. Jedná se zejména o dárkový sortiment, skleněné pilníky, skleněné bloky či nápojové sklo využívané následně v Japonsku za účelem výroby plastik. Tyto produkty spadají do třídy XIII do oddílu 70 – skleněné výrobky a sklo. Subjekty se shodly na tom, že velký zájem je o výrobky majícími japonské dekory a motivy. Naopak menší zájem je o výrobky s nadčasovým a moderním designem. Subjekt A využívá k exportu svých výrobků obchodního prostředníka, kterým je občan z ČR, který se oženil s občankou z Japonska. Subjekt si zvolil tohoto obchodního prostředníka, jelikož dotyčnému nedělá problém komunikovat v japonštině a zná japonské obchodní prostředí. Subjekt B využívá pro export japonské obchodní partnery poskytující zároveň sklady pro jejich sortiment. Obě pobočky Firmy X by o vstupu na japonský trh neuvažovaly, pokud by jim nebyla poskytnuta pomoc z japonské strany, jelikož by byl v opačném případě proces značně nákladný a komplikovaný.

Obchodní spolupráce s Japonskem

Subjekty označily jako specifika spadající do oblasti japonského trhu velký důraz na přesnost, technické provedení a kvalitu výrobků. Obě pobočky popsaly trh jako tradiční mající negativní postoj ke změnám, a to i přesto, že patří Japonsko mezi značně inovativní země. Subjekt B upozoroval u prodeje jeho sortimentu do Japonska velice pozvolné změny ve strukturách výrobků. Tato pobočka mimo jiné uvedla, že více než o dárkové zboží je zájem o zboží spotřební. Jedná se primárně o nápojové sklo, na kterém jsou tradiční

japonské motivy. Subjekt A uvedl rostoucí poptávku o skleněné pilníky a další výrobky, které jsou spojené s péčí o tělo. V rámci obchodní spolupráce je nutné brát v úvahu dopravu z ČR do Japonska, a co se Japonska týče, tak i tamní drahou dopravu.

Subjekty se shodly, že oproti jiným zemím, kam své výrobky exportují, je trh v Japonsku velice odlišný. Dle Subjektu A má zájem japonský trh zejména o barevné a hravé výrobky. Na rozdíl od jiných zemí se v Japonsku klade velký důraz na tradiční a ruční výrobu, která je zde ceněna a vyžadována. Subjekt B vidí hlavní rozdíl v upřednostňování dlouhodobých vztahů před vztahy krátkodobými. Dle této pobočky nejsou na japonském trhu běžné jednorázové spolupráce, a dojde-li k navázání obchodního vztahu s Japonskem, jedná se ve většině případů o dohodu přinášející oběma stranám stejné přínosy. Dalším rysem přisuzovaným japonskému trhu je negativní postoj k častým změnám. Před tím, než dojde k nějaké změně, je nutné ji vždy analyzovat a vyhodnocovat v rámci dlouhého časového horizontu. Dle Subjektu B je mimo jiné důležité naslouchat doporučení ze strany podniků v Japonsku během navazování obchodních vztahů. Dle tohoto podniku je také nutné mít aktivní přístup během získávání důvěry obchodních partnerů.

Potenciální problémy během exportu zboží do Japonska

Největší překážkou při exportu do Japonska je vysoká cena dopravy. Další překážkou může být složité získání prostorů, kde lze zboží skladovat a které jsou pro eliminování nákladů na dopravu klíčové. Dále se shodly subjekty na komplikacích v rámci kulturních a komunikačních rozdílů. Ovšem tento problém je možné řešit za pomoci prostředníka, který se bude nacházet na místním trhu a bude mít dobré znalosti ohledně kultury i jazyka.

Dopady dohody EUJEPa na export do Japonska

Subjekt A a Subjekt B se shodly na tom, že dohoda EUJEPa má na jejich export do Japonska pozitivní vliv. Hlavním faktorem napomáhajícím exportu je **odstranění celních sazeb** na export sklářských výrobků, a to konkrétně u těchto komodit:

- Kancelářské a kuchyňské výrobky ze skla

- Stolní sklo
- Imitace drahokamů, perel ze skla apod.

Pobočky vnímají jako pozitivní jakékoliv odstranění překážek obchodu. Subjekt B zmínil mimo jiné přínos v rámci **zjednodušení procesu veřejných zakázek** při vstupu na japonský trh. Vzhledem k vylepšení v této oblasti uvažuje Subjekt B o zvyšování obchodních aktivit na tomto trhu. Tato pobočka spadající do Firmy X mimo jiné uvedla, že vidí jako další pozitivní vliv této dohody v **odstraňování technických překážek** v obchodu. Tímto způsobem dochází i k přibližování požadavků, norem a technických předpisů k mezinárodním standardům. Dle respondenta usnadní tento krok vývoz nových výrobků do Japonska (primárně nápojového skla). Subjekt A uvedl i přes tyto změny, že dosud neměly přínosy značný vliv na celkový obchodní obrat s Japonskem. Oba subjekty hodnotí uzavření dohody EUJEPA jako důležitý krok zvyšující atraktivitu japonské trhu a odbourávající překážky včetně stereotypů obestírajících často tento trh.

Názor první skupiny subjektů na vliv dohody EUJEPA na sklářský sektor v ČR

V roce 2019 vstoupila tato dohoda v platnost. V únoru 2021 to byly přesně dva roky, co začala ovlivňovat export produktů různých firem do Japonska. Dotazované subjekty uvedly, že zaregistrovaly vliv dohody na jejich obchod. Nicméně se také shodly na tom, že dva roky je poměrně krátká doba na to, aby se veškeré přínosy a změny projevíly. Subjekty si zároveň všimly pozvolné rostoucí křivky jejich obchodních aktivit. Subjekt A uvedl, že bude zapotřebí pro plné projevení dopadů a přínosů delší časová osa, například pět až deset let. Ani jedna z poboček neočekává, že nastane velký nárůst jejich tržeb nebo že by narostla skokově poptávka po jejich produktech. Subjekty se domnívají, že i přes to, že došlo k uzavření dohody EUJEPA, přetrvává stále na japonském trhu odpor v rámci rychlých změn a z toho důvodu se nemohl projevit úplný potenciál této dohody.

Sdílení zkušeností první skupiny dotazovaných subjektů:

Cílem sdílení zkušeností bylo specifikovat a rozebrat názor na dohodu EUJEPA včetně jejich přínosů. Dále subjekty poskytly doporučení a rady pro české sklářské firmy neexportující v současnosti do Japonska, avšak uvažující o budoucím navázání spolupráce.

Subjekt A

Ředitel této pobočky byl velmi ochotný poskytnout doporučení a rady jiným sklářským podnikům zvažujícím vstup na japonský trh. Dle jeho názoru je důležité kontaktovat české exportní společnosti napomáhající jednoduššímu vstupu na trh. Tyto společnosti mimo jiné mohou poskytnout kontakt na prostředníka v Japonsku. Prostředník má většinou dobré znalosti jazyka i kultury a bez něj je vstup na tento trh značně složitější a často i více nákladný. Dále doporučil soustředit se na tradiční japonské vzory a ruční tvorbu s tím, že je nutné dbát na barevnost a hravost exportovaných produktů. Doporučeny byly i důslednost, přesnost a preciznost během navazování spolupráce v Japonsku, jelikož vnímá jako klíčový dobrý první dojem. Vhodnější je vyčkat pár měsíců se vstupem na tento trh a nic neuspěchat za cenu toho, že si daná firma zpracuje kvalitním způsobem všechny podklady.

Dále byl s ředitelem pobočky probírán názor na export do Japonska. Jeden z dotazů byl zaměřen na specifikace týkající se tohoto trhu. Respondent je spokojen s tím, že se udrží na tomto trhu firmy mající tradici a nabízející ručně vyrobené produkty s vysokou kvalitou. Obává se, že pokud by se dostala na japonský trh jakákoliv firma, mohlo by docházet k eliminování kvality a utrpěla by pověst českého skla, které je aktuálně v Japonsku velice oblíbené.

Co se týče vlivu této dohody na sklářství v ČR, byl ředitel pobočky spíše zdrženlivý. Dle jeho názoru ještě není schopen po dvou letech objektivně zhodnotit vliv této dohody. Avšak uvedl, že je vítaná jakákoliv pozitivní změna a otevření trhu. Mimo jiné očekává, že se vliv této dohody projeví až v delším časovém horizontu. Nárůst obchodních aktivit je v současnosti málo zřetelný až zanedbatelný.

Subjekt B

Subjekt B vnímá jako vhodné, aby firmy zvažující vstup na japonský trh, vyhledaly prověřené kontakty, které by jim s tímto vstupem mohly pomoci. Dále doporučuje soustředit se na vysokou kvalitu výrobků a na tradiční japonské motivy. Dalším doporučením je vytvořit bezpečné a jedinečné balení výrobků, jelikož se nachází na japonském trhu již ohromné množství výrobků a jakékoliv odlišení šance na prodej či uzavření obchodní spolupráce zvyšuje. Například různě barevné a tvarované obaly, které je možné využívat následně i jiným způsobem.

Export do Japonska hodnotí Subjekt B pozitivně. Pokud by mohl něco změnit, bylo by to srovnání japonské kultury s kulturou evropskou. Primárně by ocenil větší iniciativu ze strany Japonska, která by projevila zájem například na výstavách výrobků, zadala rovnou objednávku či si vyměnila kontakty. Tato pobočka Firmy X mimo jiné dodala, že by změnila nejraději v určitých ohledech mentalitu Japonců.

Doposud dle Subjektu B nepřinesla dohoda EUJEPA značné přínosy. Ovšem očekává, že se tyto přínosy projeví více do budoucna a pomohou pro české sklářské firmy zvýšit atraktivitu japonského trhu. V dnešní době vidí Subjekt B malou úsporu v rámci eliminování cel, a to v kategorii 7013 (domácenské, stolní, kuchyňské sklo dle HS4). Jedná se o úsporu kompenzující nákladnou dopravu po Japonsku či do Japonska.

4.2.2 Rozhovor s druhou skupinou

Druhá skupina subjektů nemá doposud žádné zkušenosti s obchodováním na japonském trhu. Tato skupina se soustředí na překážky týkající se vstupu na japonský trh a nedostatky ze strany českých firem. Stejně jako u otázek cílených na první skupinu došlo u druhé skupiny k rozčlenění dotazníků na tři části. První část byla shodná s otázkami první skupiny. Druhá část se zajímala o názor na export do Japonska. Otázky byly nastaveny tak, aby zjistily, kolik mají zbylé subjekty Firmy X informací ohledně japonského trhu, zdali jsou tyto informace aktuální či jestli mají vůči japonskému trhu nějaké předsudky. Poslední částí tohoto segmentu byly otázky věnující se okolnostem, které by mohli eventuálně změnit názor poboček na export jejich výrobků do Japonska. Poslední část byla zaměřena na dopady dohody EUJEPA. Hlavní otázkou v této části bylo, zdali zaznamenaly subjekty uzavření této dohody a jaké výhody z toho plynuly. Tato část se snažila zjistit, jakým způsobem vnímají subjekty dohodu EUJEPA včetně jejího přínosu a toho, zdali zvažují spolupráci s japonským trhem. Všechny otázky z tohoto rozhovoru jsou uvedeny v tabulce č. 4.

Tabulka č. 4: Otázky pro druhou skupinu subjektů

Zkoumaná oblast	Otázky
Obecné informace	<i>Popište prosím Váš podnik</i>
	<i>Co Váš podnik nabízí?</i>
	<i>Kam exportuje své výrobky?</i>
	<i>Exportujete své výrobky i do Japonska?</i>

Názor na export do Japonska	<i>Uvažuje nad tím, že byste v budoucnu zahájili export svých produktů na japonský trh?</i>
	<i>Jaký je Váš názor na obchodní spolupráci s Japonskem?</i>
	<i>Jaké jsou dle Vašeho názoru největší rozdíly, co se týče japonského trhu vůči jiným zemím?</i>
	<i>Jaké jsou důvody, kvůli kterým své produkty nevyvážíte na japonský trh?</i>
	<i>Co by Vás přimělo k obchodu k obchodování s Japonskem?</i>
	<i>Chybí Vám nějaké informace, které jsou potřeba k rozhodnutí ohledně vstupu na japonský trh?</i>
Názor na dohodu EUJEPA	<i>Jaký vliv má dohoda EUJEPA na export sklářských výrobků?</i>
	<i>Jak ovlivňuje tato dohoda Váš obchod s Japonskem?</i>
	<i>Už jste slyšel o dohodě EUJEPA?</i>
	<i>Jak vnímáte dopady této dohody na export v oblasti sklářských produktů?</i>
	<i>Uvažoval by Váš podnik vzhledem k výhodám, které z této dohody plynou, o zahájení obchodu s Japonskem?</i>
	<i>Je dle Vašeho názoru dohoda EUJEPA v něčem přínosná pro sklářství v ČR?</i>

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Obchodní spolupráce s Japonskem

Dotazované subjekty mají na obchodní spolupráci s Japonskem odlišné názory. Subjekt C a D vnímá export do Japonska poměrně složitě. Dle jejich názoru je vstup na tento trh velmi nákladný a komplikovaný. Současně má Subjekt D názor, že není o sklářský sortiment na japonském trhu velká poptávka. Subjekt C o vstupu na japonský trh

zčásti uvažuje a snaží se momentálně získat dostatek informací od poboček z první skupiny a zjistit specifika potřebná pro úspěšné vstoupení na tento trh. Vztah Subjektu D k Japonsku je momentálně neutrální. Aktuálně neuvažuje o vstupu na japonský trh, jelikož je z jeho pohledu více negativ než pozitiv a subjekt má problém se získáním japonského obchodního partnera, který by byl skutečně kvalitní.

Názor obou subjektů na Japonsko je obecně takový, že se klade na tomto trhu velký důraz na techniku výroby produktů a jejich kvality. Dále se pobočky shodly na tom, že jim chybí dostatek informací k tomu, aby uvažovaly nad navázáním této obchodní spolupráce. Největší překážku představuje to, že nemají přehled, jaké skleněné výrobky jsou v Japonsku upřednostňovány. Subjekty by také uvítaly více aktivní přístup ze strany Japonska, které by jevílo větší zájem o české výrobky ze skla. Z pohledu autora se ovšem jedná o nelogický názor, jelikož kdyby projevovalo Japonsko jakožto odběratel zájem o všechny produkty, byla by ve firmách funkce marketingu naprosto zbytečná. Obě pobočky mají obavy z této obchodní spolupráce o v rámci jazykových a kulturních rozdílností na tomto trhu. Dalším faktorem znemožňujícím obchodní spolupráce je dle jejich názoru velká vzdálenost Japonska od ČR, od které se odvíjí především vysoké náklady v oblasti dopravy představující stěžejní bod pro odmítnutí obchodní spolupráce mezi Japonskem a českými sklářskými firmami.

I přesto uvedl Subjekt C nějaká pozitiva týkající se obchodování s Japonskem. Hlavními přínosy, které japonský trh zahrnuje, je dle jeho názoru možnost získání investic od japonských partnerů. Dále je pozitivním důraz na ruční výrobky a jejich kvalitu. Subjekt C věří, že právě to pomáhá k rozvoji tradičních sklářských podniků.

Překážky exportu produktů na japonský trh

Největšími překážkami v rámci exportu produktů na japonský trh je dle dotazovaných subjektů velká vzdálenost mezi Japonskem a ČR, rozdílná kultura, jazyková bariéra a neaktivní přístup japonské strany v oblasti obchodních spoluprací s českými firmami. Dále představuje překážku názor dotazovaných subjektů, že není o české skleněné produkty velký zájem na japonské straně a také neznalost samotných

výrobků, o které mají v Japonsku zájem. Nicméně se jedná o bod, který dokazuje nezájem i na straně českých firem. Subjekty C a D si myslí, že by měl být změněn přístup zejména z japonské strany. Ovšem k této změně by mělo dojít prioritně v rámci eliminování administrativní zátěže během vstupu na japonský trh a snazšího navazování obchodních spoluprací. Subjekt C v tomto směru nedokáže překážky v exportu do Japonska jednoznačně identifikovat, jelikož se nezaměřuje na samotný japonský trh a nemá dostatek informací pro zodpovězení těchto otázek. Ovšem domnívá se, že překážku například v podobě jazykové bariéry by bylo možné odstranit za pomoci obchodního prostředníka v Japonsku.

Jaké informace ohledně japonského trhu chybí

Subjekty C a D se o japonský trh příliš nezajímají. Nicméně Subjekt C by ocenil mít více informací týkajících se výrobků oblíbených na japonském trhu. Zároveň by měl zájem o více informací ohledně nejvhodnějšího navázání spolupráce v Japonsku. Dále by uvítal více aktivní přístup ze strany Japonska a více obchodních příležitostí ve veřejném sektoru apod.

Fungující dohoda EUJEPA

V rámci této otázky odpovídaly dotazované subjekty převážně negativně, co se týče znalosti uvedené dohody. Avšak dle Subjektu C jsou dobře dostupné obecné informace o dohodě EUJEPA. Tato pobočka získala mimo jiné informace o této dohodě na základě vlastního výzkumu týkajícího se vstupu na japonský trh. Dále pobočka uvedla, že pokud by se aktivně nepodílela na získání těchto informací sama, s největší pravděpodobností by zjistila až po delší době, že dohoda vstoupila v platnost. I z toho důvodu by uvítala, aby byly nové mezinárodní obchodní dohody lépe a aktivněji propagovány a napomohly tak vstupu firem i na jiné trhy.

Dopady dohody EUJEPA na export na japonský trh

Subjekty se shodovaly v tom, že dohoda EUJEPA by v budoucnu mohla mít poměrně pozitivní vliv na jejich odhodlání, co se týče vstupu na japonský trh. Dále vnímají pozitivně eliminování celní zátěže na exporty do Japonska, a to především v kategorii 7018 (imitace drahokamů, perel a další ze skla HS4) a 7013 (domácenské, stolní, kuchyňské sklo atd.), kde docházelo k naprosté liberalizaci týkající se cla v rámci uzavření dohody EUJEPA. Veškeré

snižování překážek obchodu je výhodné i přínosné. Mimo jiné se dohodly na tom, že může mít dohoda EUJEPa vliv pozitivního charakteru na sklářský průmysl v ČR a může být přínosná v rozšiřování vývozních aktivit a výroby. Subjekty se domnívají, že největší pozitivní dopad bude mít tato dohoda na sklářské podniky již působící na japonském trhu. Dle Subjektu C patří mezi přínosy dohody zjednodušení v oblasti vstupu na trh s veřejnými zakázkami včetně jednoduššího přístupu k investičním činnostem. Dále uvedl, že u něj napomohla tato dohoda změnit zčásti názor na japonský trh, konkrétně na jeho „strnulost“. Dalšími přínosy dohody je eliminování netarifních překážek obchodu a celní zátěže.

Subjekt D uvedl, že pro něj momentálně neobnáší dohoda EUJEPa dostatečné důvody ani přínosy, které by ho přesvědčily vstoupit na japonský trh. Naopak by přivítal změnu v podobě obchodních praktik a eliminování kulturních specifik během potencionálního navázání obchodní spolupráce. Ovšem tato informace vyvolává spíše otázku, zdali Subjekt D nemá příliš velká očekávání od zahraničních trhů a to proto, že každý trh má konkrétní kulturní specifika. Naopak někdy mohou ovlivňovat kulturní odlišnosti pozitivním způsobem obchodování a vytvořit tak jedinečné obchodní příležitosti.

Subjekt C zvažuje vstoupení na japonský trh. Jako pozitivní vnímá přínosy dohody EUJEPa, které jsou pro něj lákavé.

Sdílení zkušeností druhé skupiny dotazovaných subjektů:

Autor se dotazoval subjektů, kterých se prozatím obchodování s Japonskem netýká, co konkrétně je nejvíce odrazuje.

Subjekt C

V současnosti začíná tato pobočka uvažovat o vstupu na japonský trh. Z toho důvodu plánuje výzkum týkající se tohoto trhu a shromažďovat důležité informace, které využije v rámci zařazení Japonska mezi její obchodní partnery. Jako největší překážky vnímá složité vyhledávání skladovacích prostor a kvalitních obchodních partnerů. Pobočka by také uvítala přehled skleněných produktů, které se těší v Japonsku k oblibě a jsou nejvíce prodávány. Dle jejího názoru by byl japonský trh atraktivnější pro více firem, pokud by došlo ke zjednodušení administrativní zátěže, rychlejšímu procesu uvedení výrobků na tento trh a celkově větší otevřenosti japonského trhu. Dále by mohla přispět ke zlepšení komunikace v anglickém jazyce, což by mnohdy odstranilo náklady na překladatelskou službu.

Subjekt má na dohodu EUJEPA kladný názor a tím, že došlo k jejímu uzavření, začal uvažovat o obchodní spolupráci. Jako největší přínosy uvedl i eliminování cla a netarifních překážek. Dále vnímá pozitivně možnost dočasného pobytu osob vstupujících na tento trh v Japonsku. Přesné dopady této dohody se projeví dle dotazovaného subjektu až za pár let, kdy budou jednotlivé body dohody postupně naplňovány.

Subjekt D

Tato pobočka doposud o zahájení spolupráce s japonským trhem neuvažovala a stejný názor má i co se týče vzdálené budoucnosti. Důvodem je to, že vnímá ze strany Japonska zanedbatelný zájem o její produkty, a proto pro ni nemá smysl začínat tuto spolupráci kvůli pár zakázkám. Tomuto názoru přispívá mimo jiné velká vzdálenost mezi zeměmi a vysoká cena za dopravu, kulturní a jazyková bariéra související s domlouváním zakázek. Dalším z důvodů, proč nemá zájem, je nízká poptávka ze strany Japonska po skleněných produktech, značná vzdálenost mezi Japonskem a ČR a dále je to neaktivní přístup japonských obchodních partnerů co se týče navazování obchodních vztahů. Dalším odrazujícím elementem jsou pro subjekt velké náklady související se vstupem pobočky na trh a rozdílnosti v rámci japonských obchodníků zvyků. Subjekt navrhuje propojení více sklářských firem za účelem ztraktivnění trhu a v důsledku toho rozdělení nákladů vynakládaných na vstup na trh v Japonsku. Dále zastává názor, že vstoupit na japonský trh je velice složité a obnáší to komplikované certifikování a testování produktů a vysokou administrativní zátěž.

Pobočka neměla o této dohody doposud žádné informace a nebyla obeznámena s její existencí. Na základě poskytnutých informací týkajících se této dohody pobočka konstatovala, že se jedná o zajímavou dohodu a eliminování celní zátěže hodnotí jako velice pozitivní. Nicméně její názor to nemění a o vstupu na tento trh nadále neuvažuje, jelikož se v současnosti soustředí především na inovace vlastního sortimentu a obchodní vztahy udržuje jen se svými stálými zákazníky.

Co se týče dohody EUJEPA, vnímá pobočka jako pozitivní zjednodušení spolupráce českých firem s japonským trhem a eliminování netarifních i tarifních opatření. Dále se domnívá, že nejvíce prospěšná bude tato dohoda pro firmy vyvážející již do Japonska a mající na tomto území dobré obchodní vztahy.

5 Shrnutí

V této části budou autorem shrnuty dosažené výsledky. Jak již bylo uvedeno, pro praktickou část byl zvolen sklářský sektor. Ve vztahu k obchodu s Japonskem zde byly zaznamenány různé přínosy, ale i ztráty, které z tohoto obchodního partnerství plynou. Autor zde oslovil podnik, který poskytl potřebná data, avšak pod podmínkou zachování jeho anonymity. Z toho důvodu v této práci vystupoval pod názvem Firma X. Jelikož má tato firma v ČR celkem čtyři pobočky, a ne každý spolupracuje s Japonskem, rozdělil je autor na dvě skupiny. První skupinou byla ta, která exportuje své produkty do Japonska. Druhá skupina doposud obchod s Japonskem neuzavřela.

Nyní budou shrnuty informace získané na základě rozhovoru s první skupinou respondentů, kterými byli ředitelé poboček.

Tabulka č.5: Shrnutí získaných informací od respondentů (1.skupina)

1.skupina	Subjekt A	Subjekt B
	Důležitá spolupráce s obchodním partnerem, majícím na japonském trhu stabilní a silné postavení	Důležitá spolupráce s obchodním partnerem, majícím na japonském trhu stabilní a silné postavení
	Skladovací prostory v Japonsku	Zaměstnávání studentů z Japonska

Zkušenosti v obchodu s Japonskem	Důraz na kvalitu produktů	Důraz na kvalitu produktů
	Využívání služeb obchodních partnerů či prostředníků	
Vývoz a druhy výrobků	Výrobky s japonskými motivy a dekory	Výrobky s japonskými motivy a dekory
	Pomoc z japonské strany při exportování výrobků	Pomoc z japonské strany při exportování výrobků
	Barevné a hravé výrobky	Tradice
	Tradice	
	Ruční výroba	
Obchodní spolupráce s Japonskem	Důraz na přesnost, technické provedení a kvalitu	Důraz na přesnost, technické provedení a kvalitu
	Rostoucí poptávka o skleněné pilníky a jiné výrobky související s péčí o tělo	Pozvolné změny
		Spotřební zboží (např. nápojové sklo)
		Upřednostňování dlouhodobých vztahů
		Stejně výhody pro obě strany
Potenciální problémy v rámci exportu do Japonska	Vysoká cena dopravy	Vysoká cena dopravy
	Složité získání prostorů ke skladování	Složité získání prostorů ke skladování
	Kulturní a komunikační rozdíly	Kulturní a komunikační rozdíly

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Rozhovor s první skupinou byl rozdělen na několik okruhů týkajících se spolupráce s Japonskem a souvisejícími dopady dohody EUJEPa na tento obchod.

Na základě doposud získaných zkušeností v tomto obchodu zmínily obě skupiny jako důležitou spolupráci s obchodním partnerem, který získal na japonském trhu silné a stabilní postavení. Dále se shodly oba respondenti na tom, že je nutné soustředit se na kvalitu exportovaných výrobků, jelikož na to klade Japonsko velký důraz. Subjekt A dále vypíchl nutnost skladovacích prostorů v Japonsku, které může pro svou činnost firma využívat. Mimo jiné vnímá tento subjekt jako důležité využívání služeb obchodního partnera a obchodního prostředníka, který se dorozumí japonsky, zná japonskou kulturu a mentalitu, a tudíž značně usnadní samotný obchod. Subjekt B vnímá jako velkou výhodou zaměstnávání studentů z Japonska, jelikož oni následně sdílí své zkušenosti s danou firmou po návratu do Japonska a tím ji mohou doporučit k dalšímu obchodu.

Co se týče exportovaných výrobků, shodly se obě skupiny na tom, že je důležité dbát na zachování japonské tradice a vyrábět produkty s japonskými dekory a motivy. Dle Subjektu A je také větší zájem o výrobky mající větší barevnost a určitou hravost. Mimo jiné je dle tohoto subjektu větší zájem o ručně vyráběné produkty. K úspěšnému exportu je dle obou respondentů vhodné využít pomoc z japonské strany.

Při otázkách týkajících se spolupráce s Japonskem se respondenti shodovali na tom, že je důležité soustředit se na přesnost, technické provedení a jak již bylo uvedeno i kvalitu produktů. Dále uvedl ředitel Subjektu A, že je v rámci obchodní spolupráce největší zájem o skleněné pilníky a jiné výrobky, které souvisí s péčí o tělo. Dle Subjektu B není vhodné v rámci v obchodu s Japonskem konat velké a rychlé změny. Dle tohoto respondenta je největší zájem o spotřební zboží, například nápojové sklo. Dále jsou upřednostňovány dlouhodobé obchodní vztahy a obchody, které jsou výhodné pro obě strany stejně.

Co se týče potenciálních problémů týkajících se exportu do Japonska, označily obě skupiny jako největší překážku během exportu do vzdáleného Japonska vysokou cenu dopravy. Dále se shodly na komplikovaném získávání skladových prostorů k uskladňování zboží, které by mohly nejvíce napomoci během eliminování nákladů na dopravu. Mimo jiné došlo ke shodě v odpovědích ohledně komplikací týkajících se kulturních a komunikačních rozdílů. Tento problém lze vyřešit například za pomoci prostředníka, který se bude nacházet v Japonsku.

Tabulka č.6: Shrnutí získaných informací od respondentů (2.skupina)

2.skupina	Subjekt C	Subjekt D
-----------	-----------	-----------

Názory na obchodní spolupráci s Japonskem	Složitá obchodní spolupráce	Složitá obchodní spolupráce
	Vysoká nákladovost	Vysoká nákladovost
	Nedostatek informací	Nedostatek informací
	Důraz na kvalitu a techniku	Důraz na kvalitu a techniku
Překážky v exportu	Velká vzdálenost	Velká vzdálenost
	Rozdílná kultura	Rozdílná kultura
	Jazyková bariéra	Jazyková bariéra
	Pasivní přístup z Japonské strany	Pasivní přístup z Japonské strany
	Malá poptávka	Malá poptávka
	Zájem o více informací	
Dohoda EUJEP	Eliminování netarifních překážek	Eliminování celní zátěže
	Zájem o větší informovanost o nově uzavřených dohodách	Eliminování překážek v obchodu
	Eliminování celní zátěže	Eliminování netarifních překážek
	Eliminování překážek v obchodu	

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

V první části rozhovoru se druhou skupinou respondentů se autor pokusil zjistit názory těchto respondentů na obchodní spolupráci s Japonskem. Zde se ředitelé obou poboček velmi shodovali. Nejvíce zmiňovali složitost této obchodní spolupráce, dále její vysokou nákladovost (např. z důvodu velké vzdálenosti) a také nedostatek informací. Mimo jiné označili Japonsko jako zemi kladoucí velký důraz na kvalitu a techniku produktů.

Jako překážky v exportu označili oba respondenti velkou vzdálenost mezi zeměmi, rozdílnou kulturu, jazykovou bariéru a také neaktivní přístup ze strany Japonska. Dále vnímají poptávku po českém sortimentu jako nedostatečnou a Subjekt C by uvítal více informací ohledně této Dohody a možné spolupráce s Japonskem.

Poslední část rozhovoru se zabývala přímo Dohodou EUJEPA a názory respondentů na ni. Zde uvedly Subjekt C a Subjekt D výhody této Dohody v eliminování celní zátěže, překážek v obchodu a netarifních překážek. Dále projevil Subjekt C zájem o větší informovat nově uzavřených dohod.

6 Diskuze

Aby se mohl projevit co největší přínos dohody EUJEPA, musí být spolupráce s obchodními partnery v Japonsku či ČR maximálně prohlubována. Docílit toho lze za pomoci obchodních misí, a to jak z české, tak z japonské strany. Dále je zapotřebí více zefektivnit přenos informací týkajících se vývoje implementace této dohody, jelikož došlo v rámci výzkumné části ke zjištění, že některé subjekty nebyly s touto dohodou dostatečným způsobem obeznámeny. Autor také vnímá jako důležité neustálé monitorování dopadů dohody na českou ekonomiku a obchodní bilanci a tím včasné odhalení hrozeb a příležitostí plynoucích z dohody.

Pro české firmy představuje dohody EUJEPA mnoho nových výzev kvůli rozšiřování konkurence během exportu české produkce. Je nutné se postavit novým situacím a překážkám, které v rámci celosvětové hospodářské politiky vznikají. Z toho důvodu by se měly firmy v ČR snažit z nových situací co nejvíce vytěžit. Aby byla konkurenceschopnost udržena, bude prioritní podporovat v rámci české ekonomiky automatizace, robotizace a digitalizace v oblasti veškerých sektorů ekonomiky. České exportující firmy registrují největší výhody v chemickém, textilním a sklářském sektoru. Souběžně napomáhá dohoda EUJEPA chránit zeměpisné označení produktů, kterými jsou v ČR tyto:

- Budějovický měšťanský var
- Českobudějovické pivo
- Budějovické pivo
- České pivo

Aby bylo možné v diplomové práci analyzovat dopady dohody EUJEPA na konkrétní firmy, byl realizován výzkum ve sklářském sektoru. Na základě výzkumu lze konstatovat, že k posouzení veškerých přínosů uvedené dohody, je nutné, aby došlo k delšímu časovému období. Největší nárůst exportů se očekává u firem, na jejich výrobky

se uvalila před uzavřením dohody celní sazba. Jedná se o výrobky kategorie 7013 – domácí, stolní, kuchyňské sklo a další a 7018 – imitace drahokamů, perel a další výrobky ze skla spadající do HS4, která je v současnosti zcela liberalizována. Dohoda EUJEPa napomáhá ke zvýšení atraktivity japonského trhu a zároveň usnadňuje certifikaci výrobků, odbourává netarifní překážky a umožňuje vstoupení firem na japonský trh s investicemi a veřejnými překážkami. Jeden z problémů zaznamenaným ve sklářském sektoru a související s dohodou EUJEPa je nedostatečná znalost této dohody. Ke zvýšení tohoto povědomí by napomohly informační videa, odborné publikace v českém jazyce, rozhovory cílené na tuto problematiku a více případových studií napomáhajících k poskytování důležitých informací směrem k širší veřejnosti.

Dále došel autor ke zjištění, že mezi nejznatelnější překážky na cestě ke vstupu na japonský trh, patří vzdálenost mezi zeměmi včetně nákladů na cestu a jazyková bariéra. Další komplikace jsou způsobovány kulturními odlišnostmi, zdlouhavou a složitou administrativou, která je spojena se vstupem na japonský trh a malou informovaností o požadavcích trhu. V rámci výzkumu bylo odhaleno, že firmy nepřicházející do styku s Japonskem, mají často neaktuální informace. V důsledku tohoto problému vznikají špatné domněnky včetně neobjektivních názorů na japonský trh. Některé firmy ani neuvažují z tohoto důvodu o vstupu na tento trh a přicházejí tak zbytečně o možné obchodní příležitosti, které by mohli být prospěšné pro rozvoj dané firmy.

Aby mohlo být změněno vnímání japonského trhu ze strany firem, je nutné propagovat více aktivně jeho přínosy a současný stav. V rámci výzkumné části vyslechl autor názory ředitelů poboček Firmy X na obchodování s Japonskem. Českým sklářským firmám by mohlo pomoci následující shrnutí zvažující vstup na japonský trh:

- Výběr vhodného obchodního prostředníka či partnera hovořícího japonsky a majícího znalosti japonské kultury
- Vyhledávání obchodního partnera nabízejících skladovací prostor jako součást spolupráce
- Aktivní spolupracování s českými exportními subjekty
- Upřednostňování dlouhodobých vztahů vůči krátkodobým
- Překlad všech dokumentů souvisejících s obchodními vztahy do japonštiny a angličtiny
- Vstupovat na trh ve chvíli, kdy má firma jasně dané aspekty, které jsou pro spolupráci s japonským partnerem potřeba.

Českým sklářským firmám by doporučil autor v rámci navázání spolupráce s Japonskem zaměřit se na následující produkty:

- Kvalitní produkty
- Produkty s tradičními japonskými dekory
- Nápojová skla
- Ručně vyráběné produkty
- Barevné výrobky
- Suvenýry
- Produkty s nadčasovým designem
- Kvalitní a jedinečné obaly produktů, které lze využít i jiným způsobem.

Všechna autorova doporučení vyplývají ze současné situace. V rámci výzkumu byl zohledňován další vývoj politické a ekonomické situace, která mimo jiné souvisí s pandemií způsobenou nemocí Covid-19. Momentálně není možné budoucnost celosvětových ekonomik co nejpřesněji odhadnout, a tudíž ani dopady zvolené dohody EUJEPA.

6 Závěr

Začátkem roku 2019 vešla v platnost dohoda EUJEPa, tedy Dohody o hospodářském partnerství mezi Japonskem a Evropskou unií. Smyslem této dohody bylo docílit největšího strategického partnerství v rámci investic a mezinárodního obchodu po celém světě prostřednictvím liberalizace a zjednodušení mezinárodních aktivit Japonska a EU. Tato dohoda se soustředí na eliminování netarifních opatření a odbourání celní zátěže. Mimo jiné je součástí této dohody také změna v oblasti pravidel pro vstup fyzických osob včetně jejich dočasného pobytu, úprava investic a veřejných zakázek a zjednodušování procesu týkajícího se certifikace produktů. Japonsko i EU mají snahu vzájemné obchodní, hospodářské a investiční vztahy posilovat tak, aby to bylo v souladu s cílem jejich udržitelného rozvoje. Dále má dohoda napomáhat k podporování vzájemných investic a obchodu odpovídajících potřebám podnikatelů. V neposlední řadě se zabývá zvyšováním prospěchu, který plyne pro širokou veřejnost.

Diplomová práce byla rozdělena na teoretickou a praktickou část. Teoretická část představovala ucelený přehled pohledů mnoha autorů na vybranou problematiku týkající se mezinárodních obchodních dohod, konkrétně na dohodu EUJEPa. V rámci této části představil autor základní pojmy a vysvětlil obsah zvolené dohody. Dále byl analyzován vliv dohody EUJEPa na Evropskou unii a na ČR z teoretického hlediska. V praktické části autor nashromáždil praktické poznatky a zkoumal, jaký vliv má dohoda EUJEPa na sklářský sektor v ČR, konkrétně na Firmu X. Závěrem vyhodnotil získaná data a navrhl možná zlepšení pro tento sektor ve vztahu ke zvolené dohodě.

Cílem diplomové práce bylo analyzovat dopady dohody EUJEPa na sklářskou Firmu X. Tato firma má celkem čtyři pobočky po celé ČR, a ne každá z nich využívá výhody dohody EUJEPa a obchoduje na japonském trhu. Z toho důvodu autor zjišťoval i možné důvody, proč některé firmy i přes to, že došlo k uzavření této dohody, nemají o obchodování s Japonskem zájem.

Dle výzkumu jsou hlavními přínosy dohody EUJEPa liberalizace cel, zjednodušení certifikace produktů, eliminování netarifních opatření, vstup na trh s veřejnými zakázkami v Japonsku a v neposlední řadě mnoho nových úprav investic.

K co nejpřesnějšímu odhalení přínosů a ztrát této dohody bude potřeba delší časové období. Dle oslovených respondentů je stále zakořeněn v Japonsku odpor, co se týče

rychlých změn a z toho důvodu se nemohl prozatím projevit úplný potenciál dohody. Některé sklářské podniky v ČR si všímají pomalu rostoucí křivky v rámci jejich obchodních aktivit. Aby byl potenciál dohody EUJEPA využit co nejvíce, je nutné informovanost sklářských firem ohledně této dohody co nejvíce zlepšit. Zapotřebí bude distribuci informací ohledně změn a vývoje v rámci mezinárodního obchodu za účelem správného fungování dohody maximálně zefektivnit.

Dle autora přispěje dohoda EUJEPA k rozvoji sklářského sektoru v ČR, avšak existuje mnoho významnějších faktorů, které kdyby byly změněny, napomohlo by to značně k vývoji obchodní výměny. Faktory mající negativní vliv na export českého skla do Japonska jsou například obchodní či kulturní odlišnost, jazyková bariéra, velká vzdálenost obnášející i vysoké náklady na dopravu, nízká informovanost, složitá administrativa a další. Export do Japonska ovlivňují i stereotypy a určité předsudky českých skláren. To je důvodem, proč některé firmy o exportu do Japonska stále neuvažují a nevnímají japonský trh jako vhodný k obchodování. Bohužel často tím přicházejí některé firmy o zajímavé obchodní příležitosti.

Seznam použitých zdrojů

BALDWIN, R. E., WYPLOSZ, CH., 2013. *Ekonomie evropské integrace*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4568-8.

BUSINESSINFO: Japonsko, 2019. *Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled*, [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z:

<https://www.businessinfo.cz/cs/clanky/japonsko-zakladni-charakteristika-teritoria>.

EUROSTAT, 2020. *Japan-EU – international trade in goods statistics*, [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/sekce/asociacni-dohoda>.

EUROPEAN COMMISSION, 2009. *European Community signs a Science and Technology Cooperation Agreement with Japan*, [online]. [cit. 2021-01-08]. Dostupné z: <http://europa.eu/rapid/press-release>.

EUROPEAN COMMISSION, 2015. *Trade for All: Towards a more responsible trade and investment*, [online]. [cit. 2020-12-09]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib>

EUROPEAN COMMISSION, 2018. *EU – Japan Economic Partnership Agreement: text of the agreement*, [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu>.

EUROPEAN COMMISSION, 2020. *Eastern Partnership policy beyond 2020*, [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files>.

EUROSKOP, 2018. *Obchodní politika*, [online]. [cit. 2021-02-06]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/sekce/onbchodni-politika>

EU-JAPAN SUMMIT, 2001. *Joint Press Statement*. Brusel, [online]. [cit. 2021-02-06]. Dostupné z: <http://eeas.europa.eu/Archives/docs/japan/>

EUR-LEX, 2008. *Acces to European Union Law: Agreement between the European Community and the Government of Japan on cooperation and mutual administrative assistance in content.* [online]. [cit. 2021-01-08]. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A22010A0212%2801%29>

EUR-Lex, 2018. *Návrh rozhodnutí Rady o podpisu Dohody mezi Evropskou unií a Japonskem o hospodářském partnerství jménem Evropské unie,* [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content>.

EVROPSKÁ KOMISE, 2018. *Europa.eu,* [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies>.

FOJTÍKOVÁ, L., 2009. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost.* Praha: C.H. Beck. ISBN 978-807-4001-284.

HALÍK, J., FIALOVÁ, H., 2016. *Strategie vstupu firem na zahraniční trhy.* Praha: Metropolitan University Prague Press. ISBN 978-80-87956-51-9.

HOSAEN, H B M. MAITAH, M. ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE. *Economic Analysis on the Impact of Free Trade Agreements (FTA) and Trade Openness on the Agriculture Sector and Key Macroeconomic Variables : dissertation thesis.* Disertační práce. Praha: 2016

KOCOUREK, A. -Technická univerzita v Liberci, katedra ekonomie. *Posouzení dopadů nové generace dohod Evropské unie o volném obchodu, 2019.* ISBN 978-80-7494-499-4.

KUBIŠTA, V., 1999. *Mezinárodní ekonomické vztahy.* Praha: HZ. ISBN 808-6009-29-7.

KUNEŠOVÁ, H., 2014. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy.* Praha: C.H. Beck. ISBN 978-80-7400-502-2.

KRAEMEROVÁ, A., 2013. *Jak komunikovat s Japonci, aneb, nebuďme xenofobní*. Praha: Národní muzeum. ISBN 978-80-87271-82-7.

KUČERA, Z., PAUKNEROVÁ, M., RŮŽIČKA, K., ZUNT, V., 2003. *Úvod do práva mezinárodního obchodu*. 1.vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk. ISBN 80-86473-32-5.

LACINA, L. -- RUSEK, A. *Evropská unie : trendy, příležitosti, rizika*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2007. ISBN 978-80-7380-077-2.

LOUŽEK, M. *Evropská unie v pasti centralizace : sborník textů*. Praha: CEP - Centrum pro ekonomiku a politiku, 2011. ISBN 978-80-87460-03-0.

MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN, 2018. *Japan-EU Economic Partnership*. [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: https://www.mofa.go.jp/policy/economy/page6e_000013.html

MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN, 2017. *Japan-EU Economic Partnership*. [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <https://www.mofa.go.jp/region/europe/czech/data.html>

MOSCONI, F., 2015. *The new European industrial policy: global competitiveness and the manufacturing renaissance*. ISBN 978-1-315-76175-6.

NONAKA, I. -- TAKEUCHI, H. *The knowledge-creating company : how Japanese companies create the dynamics of innovation*. New York: Oxford University Press, 1995. ISBN 0195092694.

MAREK, D. -- BAUN, M J. *Česká republika a Evropská unie*. Brno: Barrister & Principal, 2010. ISBN 978-80-87029-89-3.

MACHKOVÁ, H., 2000. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: HZ. ISBN 80-86009-34-3.

PATRIA , 2017. *Jak Japonsko přijde během padesáti let o třetinu obyvatel*. [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <https://www.patria.cz/zpravodajstvi/jak-japonsko-prijde-behem-padesati-let-o-tretinu-obyvatel.html>

QUORA.COM, 2017. *What percentage of people in Japan speak English?* [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <https://www.quora.com/What-percentage-of-people-in-Japan-speak-English>.

SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D., 2013. *Ekonomie*: 19. vyd. Praha: NS Svoboda. ISBN 978-80-205-0629-0.

SHOVEN a WHALLEY, 1992. *Applying General Equilibrium*. Cambridge University Press, [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <http://books.glgoo.com/books>

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

SVĚTLÍK, J., 2003. *Marketing pro evropský trh*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-2708-0.

ŠTĚRBOVÁ , L., 2013. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4694-4.

TOFUGU, 2020. *Abenomics 3 Arrows Explained*, [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <https://www.tofugu.com/japan/abenomics-3-arrows>

WORLD TOP EXPORT, 2019: *Japan's Top 10 Exports*, [online]. [cit. 2021-02-04]. Dostupné z: <http://www.worldstopexports.com/japan-top-10-exports>.