

Univerzita Palackého v Olomouci
Filozofická fakulta



PODOBY PROTEKCIONISMU V SOUČASNÉM
MEZINÁRODNÍM OBCHODU

Magisterská diplomová práce

Studijní obor: Aplikovaná ekonomická studia – Anglická filologie

Vedoucí práce: PhDr. Jiří Řezník, Ph.D.

Autor: Bc. Renata Elznerová

prostor pro oficiální zadání

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem magisterskou práci *Podoby protekcionismu v současném mezinárodním obchodu* vypracovala samostatně pod vedením PhDr. Jiřího Řezníka a uvedla v ní všechny použité literární a jiné odborné zdroje.

V Olomouci dne 11.4.2015

Vlastnoruční podpis autora

Poděkování

Toto poděkování patří PhDr. Jiřímu Řezníkovi za trpělivost a užitečné rady, kterými mě provázel při vypracování této práce.

Obsah

Úvod.....	7
1. Protekcionismus v mezinárodním obchodě	9
1.1. Protekcionistické teorie mezinárodního obchodu.....	11
2. Protekcionismus v obchodní politice.....	14
2.1. Liberalismus.....	15
2.2. Protekcionismus.....	15
2.3. Nástroje zahraničně obchodní politiky	17
2.3.1. Autonomní nástroje.....	17
2.3.2. Smluvní nástroje	19
2.4. Otevřenost ekonomiky.....	20
Podoba dnešního protekcionismus.....	21
2.5. Znaký dnešního protekcionismu	21
2.6. Neo-protekcionismus	22
3. Bariéry vstupu na trh „za hranicemi“	29
4. Bariéry přístupu na trh „na hranicích“	38
4.1. Tarifní bariéry	38
4.2. Netarifní bariéry trhu	40
4.3. Měnící se podoba bariér trhu	45
5. Rozdělení protekcionismu podle oblastí obchodu	47
5.1. Oblast zboží	47
5.2. Oblast služeb a přímých zahraničních investic.....	47
5.3. Oblast veřejných zakázek	48
5.4. Oblast práv duševního vlastnictví.....	49
6. Další specifické druhy protekcionismu.....	50
6.1. Protekcionismus v zemědělství.....	50
6.2. Digitální protekcionismus.....	55
6.3. Protekcionismus a IT technologie.....	58
6.4. Tok pracovních sil	60
6.5. Finanční protekcionismus	64
6.6. Zelený protekcionismus	67
7. Situace, kdy by mohl být protekcionismus prospěšný.....	69

8.	Boj proti protekcionismu	71
8.1.	Kroky k omezení protekcionismu	72
8.2.	Transatlantické partnerství pro obchod a investice (TTIP)	74
8.3.	Strategie Evropské unie v boji proti obchodním bariérám	78
9.	Zhodnocení Současného stavu	81
9.1.	Kolo jednání v Dohá	81
9.2.	Preventivní opatření před nápravnými	82
9.3.	Navrhované kroky v dalším stádiu vývoje MO	83
	Závěr	84
	Resumé	86
	Seznam pramenů a použité literatury	87
	Seznam použitých zkratk	92
	Seznam grafů a tabulek	94
	Seznam příloh	95

Úvod

Předmětem této práce jsou podoby protekcionismu v současném mezinárodním obchodu. Ačkoliv se může zdát, že ochranářství v obchodní politice zemí je problémem minulosti, opak může být pravdou. Ekonomická teorie skutečně prosazuje teorii volného obchodu za každých okolností, to ovšem neznamená, že v praxi se protekcionismus neobjevuje. Nejen díky neblahým vlivům nedávné ekonomické krize, omezenému ekonomickému růstu a vývoji soudobého mezinárodního obchodu, se nyní setkáváme s protekcionismem a snahou mezinárodních organizací o jeho odbourání.

Už v 80. letech poukázal ekonom Jagdish Bhagwati na potřebu preventivního jednání. Principem obchodních dohod a ekonomických modelů mezinárodního obchodu je snižování míry protekcionismu. Nezabývají se nicméně přetrvávajícím tlakem domácí obchodní politiky, volající po ochraně trhu, který je základem celé problematiky. Řešení obvykle spočívá v zavádění závazných pravidel pro členské státy (WTO), uzavírání preferenčních a regionálních, bilatelárních a multilaterálních dohod. Přesto zůstávají nedořešenou otázkou nečlenské země, rozvojové země a stále přicházející nové formy skrytého protekcionismu, které není tak snadné pokrýt jako ty tradiční. Z tohoto důvodu je důležité uvědomit si, že je nutné řešit příčiny, nikoliv následky.

Dnešní protekcionismus je ve znamení hledání nových forem protekcionismu, které se vymykají kompetenci dohod WTO, a které nejsou tak snadno identifikovatelné. Této problematice se po krátkém úvodu do teorie mezinárodního obchodu, obchodní politiky a protekcionismu budu věnovat podrobně. V této práci se také zaměřím na nové oblasti obchodu, které jsou výsledkem moderního doby a vývoje ekonomiky. Jedná se o oblasti digitální ekonomie, environmentalismu, finančního protekcionismu, zemědělské činnosti, ochrany práv duševního vlastnictví a přímých zahraničních investic. Tyto sektory jsou v dnešní ekonomice klíčové, a proto se setkávají s největšími politickými tlaky.

Cílem této práce je tedy vytvořit studii dnešních podob protekcionismu v současném mezinárodním obchodu, zhodnotit nástroje, které jsou využívány v boji proti tomuto fenoménu a navrhnout kroky, které by vedly nikoliv k zdokonalení technik omezování protekcionismu, nýbrž k odstranění příčin těchto politických tlaků.

Na základě analýzy ekonomické teorie a průzkumu dostupných informací a statistik vztahujících se k současnému mezinárodnímu obchodu poskytují charakteristiku současného ochránářství a jednotlivé nástroje skrytého protekcionismu s důrazem na dočasné netarifní překážky. Následně jsem využila metodu abstrakce k vytvoření vlastní doporučení k této problematice. Tato studie by měla poskytnout ucelený obraz současné situace v oblasti mezinárodního obchodu. Některé stěžejní části se cíleně zaměřují na situaci v EU oproti celému světu, jiné zase naopak poskytují globální zhodnocení. V závěr také zhodnotím výstupy této práce a dosažení určených cílů.

1. Protekcionismus v mezinárodním obchodě

Pro chápání protekcionismu jako takového je nutné definovat si prostředí, ve kterém se objevuje, čímž je právě mezinárodní obchod. MO je zvláštní oblastí obchodu s řadou specifik a ovlivňujících faktorů oproti obchodu ve státním či regionálním měřítku. Hlavním rozdílem je existence kulturních a sociálních rozdílů mezi zeměmi, což může dát obchodu velmi odlišný charakter. Dále existují rozdíly v politice a legislativě států nebo ekonomické úrovni a institucionální organizaci.

Prvním pojmem, který je nutno definovat, je zahraniční obchod, jelikož definice mezinárodního obchodu přímo vychází z definice zahraničního obchodu. Ten je v podstatě hlavní součástí vnějších ekonomických vztahů každé země. Lze říct, že dnes již neexistuje země, která by neměla žádné vnější vztahy s ostatními zeměmi a proto je teorie a praxe zahraničního a mezinárodního obchodu dnes tak důležitá. Zahraniční obchod Štěřbová definuje jako: „*obchod jedné národní ekonomiky se svým okolím, s jednou či více jinými národními ekonomikami, příp. také jako obchod jednoho státu s jinými státy, shodují-li se hranice s hranice ekonomik.*“¹

Zahraniční obchod nabývá především forem importu (dovoz zboží z pohledu domácí země) a exportu (vývoz zboží z pohledu domácí země). V případě, že dochází k opětovnému „přeprůběhu“, používáme výrazy reexport a reimport. Toto jsou základní formy zahraničního obchodu a nejedná se samozřejmě pouze o zboží ale také o poskytování služeb, toky kapitálu, lidských zdrojů ad. Zahraniční obchod může nabývat také dalších zvláštních forem, které také popisuje Štěřbová.² Je to například tranzitní, zušlechťovací nebo tzv. merchantingový obchod, což jsou formy, které probíhají mezi nerezidenty ekonomiky.

Z definice zahraničního obchodu se plynule dostáváme k definici mezinárodního obchodu, což je: „*souhrn zahraničně obchodních aktivit dvou a více národních ekonomik, příp. států*“

¹ŠTĚŘBOVÁ, Ludmila. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada, 2013, s. 15

² *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*, s. 15

*shodují-li se jejich hranice s hranicemi ekonomik, je tedy součtem dvou a více zahraničních obchodů.*³

Mezinárodní obchod je definován a formován určitými faktory, které působí v dlouhodobém horizontu. Jedná se o výrobní zdroje či faktory, kterými daná země disponuje, neboť toto je jedna z těžko ovlivnitelných skutečností. Dále jde o historický vývoj jednotlivých ekonomik a v neposlední řadě vývoj mezinárodních vztahů. V krátkodobém horizontu rozhodují o charakteru MO zejména poptávka a nabídka, politická stabilita, vývoj směnných kurzů, úvěrové podmínky, stupeň protekcionismu a zahraničně-obchodní politika státu vůbec.

Obchodování země se zahraničím je velmi důležité a přispívá k vnitřní i vnější rovnováze ekonomiky a také přispívá k jejímu růstu. Mezinárodní obchod by měl napomáhat technickému pokroku, úspěšnému výzkumu a vývoji, zvyšování produktivity práce a efektivnosti. Mělo by také docházet k úspoře času a dalších vynaložených finančních i nefinančních zdrojů. Toto jsou všechno kladné aspekty mezinárodního obchodu. Ten může mít ale naopak i negativní aspekty nebo důsledky. Existuje řada teorií zabývajících se touto problematikou, které například říkají, že přílišná vzájemná závislost ekonomik není pozitivní. Mnohé z nich jsou východiskem právě protekcionistických tendencí. Myšlenka protekcionismu spočívá v chránění domácí ekonomiky před zahraniční konkurencí a zahraničními vlivy. Při zavádění ochranných opatření dochází k omezování mezinárodního obchodu a prospěšnost či naopak škodlivost této strategie je horce diskutovaným tématem.

Na podobu mezinárodního obchodu nemají vliv pouze ekonomické teorie a názory, ale také vývojové trendy mezinárodního obchodu, které více zrcadlí skutečnost. Vývojové trendy posledních let je možné určit jako:

- snižující se dynamika MO a zvyšující se četnost přicházejících změn,
- rostoucí podíl služeb proti podílu zboží,
- rostoucí význam přímých zahraničních investic a toku kapitálu,
- růst podílu nových druhů obchodu (jako je digitální obchod) a další systémové změny,

³ *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*, s. 18

- návrat protekcionismu,
- regionalismus (resp. regionální dohody).

Další charakteristikou současného mezinárodního obchodu je, že v posledních letech docházelo především k růstu v rozvojových a transformačních zemích. Navíc přibývá snah mezinárodních organizací o začleňování těchto zemí do dění mezinárodního obchodu a spolupráce, a také vytváření rovnocenného postavení a příležitostí. Co se týče zmiňovaného protekcionismu, je nutno uvést, že jedním z dopadů světové krize, která propukla v roce 2008, mimo změnu kurzů, nestabilitu na finančních trzích a pokles domácí poptávky, byl růst protekcionismu. Došlo ke zvýšení hladiny cel, ale především k zavedení dočasných obchodních překážek.

Jedním z významnějších zmiňovaných faktorů je regionalismus a vytváření regionálně založených dohod. S tím souvisí centra současného obchodu, kterými jsou především Evropa, Asie (v čele s Čínou a Indií) a Severní Amerika. Dochází ale také ke spolupráci mezi jednotlivými ekonomickými regiony. Příkladem může být stále prohlubující se spolupráce EU a USA.

1.1. Protekcionistické teorie mezinárodního obchodu

Teorie MO je protkaná řadou otázek, např. jaký je užitek ze zapojení zemí do mezinárodního obchodu, jaký je optimální přístup či míra zapojení. Odpovědi na tyto a další otázky se snaží zodpovědět mnoho ekonomických teorií. Pro potřeby této práce nás však zajímají dva základní směry MO, kterými jsou:

- liberalistické teorie,
- protekcionistické teorie.

Liberalistické teorie

V historii MO se vystřídalo množství přístupů k MO, řada škol ekonomického myšlení. Zprvu se jednalo spíše o jednotlivé dílčí myšlení. Před liberalismem začalo převažovat **merkantilistické myšlení** (základy protekcionismu). To se zaměřovalo na zlepšování postavení a státu a konkurenceschopnost. Preferoval se vývoz před dovozem, tedy aktivní bilance ZO. Následovala však kritická reakce **fyziokratismu** současně s kvantitativní teorií peněz, tedy argumentace vyrovnané obchodní bilance, která je podle nich přirozenou

tendencí. Následovala významná myšlenka laissez faire – volnost hospodářského dění bez zásahů státu. Podle teorie absolutních výhod (Adam Smith) se země měla naopak specializovat na výrobu produktů, které je schopen vyrábět levněji. Teorie komparativních výhod, jejímž autorem je David Ricardo, zase říká, že v případě, že země nemá žádnou absolutní výhodu, má komparativní výhodu u výrobku, u kterého je absolutní nevýhoda nejmenší.

Neoklasický přístup nás na druhou stranu seznámil s teorií mezní užitečnosti (Jevons a Menger), či s teorií nákladů obětované příležitosti. Tyto teorie vedly ke konstrukci nové ekonomie a jsou nedílnou součástí i vývoje mezinárodního obchodu. Z **keynesiánského přístupu** vzešly například teorie podobnosti ve struktuře poptávky, teorie technologické mezery a teorie životního cyklu. Všechny tyto teorie významně ovlivnily chápání MO.

Protektionistické teorie

Protektionistické teorie vzešly z merkantilistického myšlení a vyznačují se především tendencí k omezování aktivit mezinárodního obchodu. Zaměřuje se spíše na rozvoj a ochranu vlastní (tedy domácí) ekonomiky a vlastních odvětví. Tento přístup nemá tolik zastánců jako liberalismus, ale má stejně dlouhou tradici. Teorie, která je význačně protektionistická, je například teorie stadiálního vývoje, která spočívá v rozdělení ekonomiky do 5 stádií vývoje, kdy by se země měla otevřít mezinárodnímu obchodu až v poslední fázi, ve fázi konkurenceschopnosti. Do té doby by se měla země uchýlovat k ochranným opatřením. Dalším argumentem protektionismu je teorie ubývajícího významu mezinárodního obchodu, která říká, že mezinárodně-obchodní aktivity jsou znakem slabého státu, silné ekonomiky nepotřebují zahraniční pomoc.

Mimo to jsou dalšími argumenty ochranářství již zmiňovaná teorie závislosti zemí, dále teorie zbídačujícího růstu nebo teorie periferní ekonomiky. Teorie zbídačujícího růstu (Bhagwati) obecně říká, že růst nemusí být pro zemi pouze pozitivní. „*Pokud růst probíhá převážně v exportním odvětví a země má takový podíl na světovém obchodu s tímto statkem, že je schopna ovlivnit její cenu na trzích (jedná se především o odvětví zemědělství nebo těžby). V takovém případě mohou být směnné relace (poměr vývozních a dovozních cen) ovlivněny tak výrazně, že to převáží zisky z růstu.*“⁴ Teorie periferní

⁴ VOZDEK, Jakub a KUBELKOVÁ Karina. Jagdish N. Bhagwati – lídr boje za volný trh. *Hospodářské noviny* [online]. 2012

ekonomiky (Prebisch) zase říká, že rozvojové země (periferie) z velké části vyváží výrobky s nízkou přidanou hodnotou, což vede k nízkým směnným relacím a nevyváženému růstu důchodů.

Dnešní doba je však ve znamení všeobecného prosazování volného obchodu. Proto mnoho z dnešních ekonomů zastává názor, že některé z těchto teorií pozbývají svého významu. Řeč je především o teorii absolutních a komparativních výhod. My si ale později ukážeme, že tomu tak úplně v praxi není. Dále také teorie polského ekonoma K. Laskiho, která se zabývá nevýhodností mezinárodního obchodu pro centrálně plánované ekonomiky, pozbývá významu, když si uvědomíme, že centrálně plánované ekonomiky se dnes objevují jen zřídka.

Tento přehled ekonomického myšlení je velmi stručný a ve skutečnosti je ekonomická teorie mezinárodního obchodu mnohem složitější a rozvětvenější. Uvedla jsem pouze vybrané informace, které považuji za stěžejní k uvedení hlavního tématu práce.

2. Protekcionismus v obchodní politice

Dalším důležitým pojmem v mezinárodním obchodu a protekcionismu je obchodní politika státu. OP je „*souhrn záměrů, strategií, zásad, opatření, nástrojů, smluv a institucí, vytvářených a koncipovaných na úrovni vlády a směřující k podnikatelským subjektům domácích i zahraničních*“⁵ Pomocí obchodní politiky, mohou státy zapojovat ekonomiku do mezinárodních obchodních vztahů a dosáhnout tak změny alokace výrobních zdrojů a redistribuce zisků, nepřímo také řešit problémy v obchodní bilanci státu nebo dokonce i řešit nedostatek příjmů SR. Pomocí nástrojů obchodní politiky mohou země ale také naopak zavádět protekcionistická opatření a obchod omezovat.

Podle Štěrbové⁶ je to systém s vertikálními i horizontálními vazbami, je to podsystem hospodářské politiky státu. Představuje vnitřní i vnější vazby vzhledem k státu. Proto zvolená strategie obchodní politiky (případný protekcionismus) ovlivňuje mnohé aspekty státu a proto je tak důležitou otázkou.

Vnitřní vazby OP

Tyto vazby představují především zakotvení v národní legislativě, tedy právně definované obchodně politické nástroje a opatření. Dále představují činnosti vůči exportérům, jako je podpora vývozu, zavádění ochranných opatření tuzemským podnikatelským subjektům atd.

Vnější vazby OP

Je to zahraničně politický systém daného státu, který přesahuje rámec státu a spojuje jej s obchodními politikami ostatních států. Dále je to uzavírání mezinárodních smluv a dohod, určování technických norem na dovoz zboží ad.

Obchodní politika se vždy vztahuje k jednotlivým státům nebo k integračnímu uskupení, jako je např. EU. Vliv obchodní politiky na ekonomiku je dán otevřeností ekonomiky a její zapojení do mezinárodního obchodu a kapitálových toků. Existuje zde obvykle úměra, že čím menší ekonomika je, tím je obvykle otevřenější. Obchodní politika také úzce souvisí se zemědělskou politikou, která je velmi specifickou oblastí z řady důvodů, a které se budu blíže věnovat v praktické části práce.

⁵ *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*, s. 99

⁶ *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*, s. 100

Liberalismus a protekcionismus jsou dva extrémní směry, v praxi se objevuje spíše kombinace příklánějící se k jednomu nebo druhému pólu. Vychází z historických vlivů i současných projevů. Oba přístupy mají své určité výhody i nevýhody.

2.1.Liberalismus

Spočívá v odstraňování překážek obchodu a otevření domácí politiky zahraniční konkurenci. Snaží se o úplné odstranění podpory proexportních podpor státu protiimportních opatření.

Obecné vlivy liberalismu jsou:

- změna výrobní struktury,
- zvýšení konkurence,
- růst specializace ekonomiky,
- vyšší realizace komparativních výhod,
- nižší spotřebitelské ceny,
- eliminace inflace a stabilita cen,
- snížení mezd,
- zvýšení nezaměstnanosti,
- zvýšení závislosti na dovozech,
- monopolní ovládnutí trhu zahraničním dovozcem.

2.2.Protekcionismus

Jiným názvem také ochranářství, protekcionismus spočívá v chránění domácí ekonomiky před vnějšími vlivy. Je to v podstatě umělá filtrace obchodu státem, může být tedy neobjektivní a může být zneužita. Obecně platí, že v krátkodobém horizontu jsou výsledky kladné, avšak z dlouhodobého hlediska bývá vývoj ekonomiky negativní. Protekcionistická opatření vytlačují zahraniční know-how a technologie, výrobky se mohou stát konkurence neschopné nebo si nedokážou najít na domácím trhu uplatnění. Země se tedy dostává do mezinárodní izolace.

Obecné důsledky protekcionismu jsou:

- stereotypizace domácí výroby,

- zadržování výrobní základny,
- potlačení konkurence,
- pomalý technický pokrok,
- nižší výnos z komparativních výhod,
- vyšší výrobní i spotřebitelské ceny,
- vyšší mzdy,
- zvýšení zaměstnanosti,
- inflační tendence,
- vyloučení závislosti na zahraničních zdrojích.

AUTARKIE⁷ je extrémní případ protekcionismu. Jedná se o absolutní vyloučení exportu a importu. Vede ovšem k chudobě, zastarávání technologií, zvýšení výrobních nákladů a nelegálnímu obchodování. Aplikace autarkie je ovšem možné pouze v centrálně řízených ekonomikách jako v současné době např. Severní Korea.

LOKALIZACE TRHŮ⁸ je také příkladem protekcionismu. Je to trend v ochraně a podpoře výroby pro domácí trh, která se většinou uplatňuje v zemědělství. Spočívá v omezování exportu, cílem je snížit závislost na dovozu a zajistit obyvatelstvo z domácích zdrojů.

Protekcionismus se obvykle rozšíří jako odezva na světovou krizi, jako tomu bylo na přelomu 20. a 30. let. Následně byl protekcionismus, kvůli hrubému poklesu mezinárodního obchodu označen za jednu z příčin degresivního vývoje. Rozvoj ekonomik vyžadoval hlubší zapojení do mezinárodní směny. Nastalo tedy období liberalizačních tendencí.

Státy podléhají mnohostranným dohodám, které zpřísňují podmínky pro uplatňování překážek obchodu. Současné obchodní politiky vyspělých i rozvojových zemí však stále obsahují řadu protekcionistických opatření. Navíc v moderních státech se nástroje protekcionismu zaměřují nikoliv na obchodně-politickou oblast, ale preferují se skryté formy, jako je například např. podpora zemědělství a dalších odvětví, ochrana ŽP, sanitární předpisy, technické normy, dále také investiční opatření nebo veřejné zakázky a v neposlední řadě ochrana duševního vlastnictví.

⁷ KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada, 2010, s. 94

⁸ *Mezinárodní obchod v 21. století*, s. 94

2.3.Nástroje zahraničně obchodní politiky

Jak již bylo řečeno, obchodní politika se pohybuje mezi dvěma krajními přístupy a to liberalismus a protekcionismus. Další dělení nástrojů obchodní politiky může být bilaterální a multilaterální, podle množství obchodních partnerů. Zahraniční obchodní politika státu využívá dvou hlavních typů nástrojů: smluvní a autonomní. Název autonomní, protože o nich rozhodují jednotlivé státy a smluvní, protože vznikají na základě mezinárodních obchodních smluv.

2.3.1. Autonomní nástroje

Na základě zájmů státu mohou působit především protekcionisticky, s cílem omezit či v extrémních případech zcela znemožnit obchodní aktivity zvenčí v určité oblasti. Mohou ale také působit podpůrně a podporovat export.

Protekcionistické nástroje

Protekcionistické nástroje mohou být jednak zaměřeny na omezování importu a v širším pojetí také na podporu exportu.

Protiimportní nástroje

Ochranné protiimportní nástroje mohou mít dvojí povahu, tarifní a netarifní. Slouží k omezení či úplnému zakázání importu. Cílem je obvykle ochrana domácího trhu a domácích producentů před zahraniční konkurencí.

Tarifní nástroje - Cla

Clo je v podstatě nepřímá daň, která se vztahuje na dovážené či vyvážené zboží, tedy zboží které putuje přes hranice. Clo je dále možno dělit podle mnoha hledisek:

- a. dle celního sazebníku – všeobecné a smluvní
- b. z hlediska pohybu zboží – dovozní, vývozní, tranzitní
- c. z hlediska stanovení sazby – valorické, specifické, kombinované
- d. z hlediska účelu – ochranné, finanční, odvetné, antidumpingové, vyrovnávací a preferenční

Princip fungování cla je jednoduchý. V případě liberální ZP se mezi dvěma zeměmi časem vytvoří jedna společná cena výrobku vlivem působení domácí poptávky a zahraniční

nabídky. Tato cena je vyšší než původní cena v zahraniční ekonomice a zároveň nižší než původní cena v ekonomice domácí. Se zavedením cla na dovoz výrobku se vytvoří opět dvě odlišné ceny, rozdíl představuje právě clo. Ukazatel, který se používá na měření cel, se nazývá *ukazatel efektivní míry celní ochrany*.⁹

Netarifní nástroje mohou být:

1. Dovožní kvóta – představuje přímou restrikcí množství dováženého zboží. Nejčastější formou uplatňování dovozních kvót je poskytování licencí na dovoz.
2. Minimální cena dovozu
3. Dovožní přírážka
4. Dovožní depozita
5. Licence – je to úřední povolení pro obchodní styk. Podle pohybu se mohou dělit na vývozní, dovozní a tranzitní. Podle účelu vydání se dělí na automatické, neautomatické a bezpečnostní.

Mezi méně obvyklé protekcionistické autonomní nástroje patří:

6. dobrovolné omezení dovozu
7. certifikáty jakosti
8. technické a zdravotní normy
9. úřední povolení aj.

Proexportní nástroje

Jakékoliv podpurné nástroje jsou z hlediska liberalismu nežádoucí. V zájmu každé ekonomiky je ovšem podpora exportu a obchodu obecně velmi důležitá. Formy této podpory mohou být přímé i nepřímé.

Formy přímé podpory jsou:

1. Finanční dotace
2. Vývozní prémie
3. Úvěrování vývozu
4. Státní záruky na úvěr
5. Pojišťování vývozních rizik

⁹ *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*, s. 110

Formy nepřímé podpory jsou:

1. Technické nástroje
2. Informační a poradenské služby
3. Propagace a tvorba prostředí přívětivého pro export
4. Podpora distribučních sítí
5. Výzkum
6. Podpora dopravy a infrastruktury
7. Výchova expertních pracovníků

2.3.2. Smluvní nástroje

Jak již bylo řečeno, smluvní nástroje mohou být dvojího druhu: bilaterální a multilaterální. Tyto dva druhy se svým charakterem velmi liší.

Za bilaterální nástroje považujeme:

1. Obchodní smlouvy
2. Obchodní dohody
3. Platební dohody – o výměnných obchodech, mezinárodní surovinové dohody ad.

Za multilaterální nástroje považujeme:

1. Integrační uskupení
Integrační uskupení mohou mít několik stádií, kterými jsou zóna volného obchodu, celní unie, společný trh, měnová unie, hospodářská unie a politická unie. Příkladem integračního uskupení je EU, APEC, NAFTA nebo ASEAN.
2. Mezinárodní organizace
Mezi významné mezinárodní organizace z hlediska obchodu patří například WTO, ILO neb OECD.

Právě multilaterální dohody bývají dnes častým nástrojem boje proti protekcionismu. Touto problematikou se budu v této práci podrobně zabývat.

2.4. Otevřenost ekonomiky

Otevřenost ekonomiky je dalším důležitým ukazatelem v oblasti mezinárodního obchodu. Vyjadřuje způsob či míru zapojení ekonomiky do vnějších obchodních vztahů. Existuje několik ukazatelů vyjadřujících otevřenost ekonomiky:

- Míra otevřenosti – podle poměru exportu na 1 obyvatele či k HDP
- Tvar otevřenosti – podle původu zboží nebo naopak země určení
- Efektivita otevření – kvantifikovaný ukazatel přínosů MO pro ekonomiku
- Terms of trade – ukazatel reálných směnných relací
- Transformační efekt – ukazatel schopnosti zhodnotit dovážené suroviny
- Kilogramové exportní ceny – indikátor kvality tržní hodnoty exportu.

Mezinárodní srovnatelnost zajišťují tzv. standardní klasifikace. Ty jsou rozdílné pro přehled zboží a pro služby:

- u zboží
 - SITC – klasifikace 10 tříd zboží (0-9)
 - HS světové celní organizace – obsahuje 5000 komoditních skupin
 - CN – klasifikace používaná zeměmi ES
- u služeb
 - ISIC – obsahuje 138 skupin aktivit
 - klasifikace WTO – obsahuje 12 skupin služeb

V této kapitole jsem shrnula jednotlivé nástroje a tendence uplatňované v obchodní politice států, příklánějící se jednak k liberalismu a jednak k protekcionismu. Důležitou informací jsou rovněž ukazatele otevřenosti trhu státu vůči zahraniční konkurenci a klasifikace zboží (příp. služeb) pro mezinárodní srovnatelnost.

Podoba dnešního protekcionismus

Podle současných protekcionistických názorů, komparativní výhody ztratily svůj význam v dnešním globálním a propojeném světě, kde se mohou obchodní artikly pohybovat neomezeně. Nejčastější argumenty také jsou různá selhání a nedostatky v běžně volném obchodě a také vysoká rizika. Protekcionisté věří, že pokud jsou zahraniční produkty pouštny přes hranice na domácí trh bez cel nebo exportních daní, dochází k obrácenému protekcionismu, totiž že jsou domácí produkty v nevýhodě. Stinnou stránkou protekcionismu může být, že v nedávné době začal být spojován také s anti-globalizací a anti-migrací.

Těžké časy v současné ekonomice nutí vlády propojovat obchod s politikou, a tím se také často uchylovat k protekcionismu. Omezování exportu ale zvyšuje cenovou nestabilitu a odrazuje investice do inovací z důvodu vysokých rizik. Země, které chápou potřebu více vyvážené národních ekonomiky, se uchylují k podpoře a pomoci domácím výrobcům. To, že země dlouhodobě využívají protekcionistická opatření, není nic výjimečného. Na druhou stranu ekonomické integrace, jako je i Evropská unie, zakazují protekcionismus uvnitř unie.

Protekcionismus v nedávné době nabyl nové podoby. I přes veškeré snahy o eliminaci bariér, ve chvíli kdy roste tlak na protekcionismus i férový obchod se může stát nástrojem proti volnému obchodu.

2.5.Znaky dnešního protekcionismu

Roční zprávy WTO, které byly vydány krátce po vzniku světové ekonomické krize (2008/2009), shodně mluví o tom, že protekcionismus byl udržen v minimální míře, která se nedá srovnávat s velkou hospodářskou krizí v 30. letech. Na druhou stranu, již zpráva z roku 2012 upozorňuje na intenzivnější protekcionismus v kontextu globální krize a to zejména od druhé poloviny roku 2011.

Dnešní protekcionismu ovšem vykazuje velmi odlišné znaky od toho z 30. let:

- Hlavním znakem dnešního protekcionismu je obrovská rozmanitost jeho forem, kdežto v 30. letech dominovaly především tarifní nástroje.

- Tradiční formy protekcionismu jsou docela dobře pokryty pravidly WTO a rovnají se již pouhé třetině z celkového počtu uplatňovaných omezení od listopadu 2008. To znamená, že se do popředí dostávají netradiční formy protekcionismu.
- Tato netradiční opatření jsou obvykle naprosto novými formami zásahů a jsou velmi rafinované. To také znamená, že obchodní politiky států se stávají méně transparentní a tvoří novou formu známou jako „*murky protectionism*“¹⁰
- Mnohá z ochranných opatření byla iniciována velkými obchodními mocnostmi, což má za následek velký dopad v mnoha sektorech u mnoha obchodních partnerů. Jedná se především o členy G-20, kteří jsou zodpovědní za více než 80% celkových opatření.
- Mezi nimi jsou především vyspělejší státy Evropské unie (Velká Británie, Německo, Francie a Itálie) a rozvíjející se země jako Argentina a státy BRIC (Brazílie, Rusko, Indie a Čína). Nejvíce poškozenými zeměmi jsou následně EU jako celek, Čína a mimo jiné také USA.
- Z odvětví jsou nejvíce zasaženy: finanční sektor, zemědělská produkce, základní chemikálie, kovy a dopravní prostředky.

Krizový protekcionismus a rozvojové země

Pro rozvojové země může mít ochranářství na straně jejich obchodních partnerů mnohem závažnější důsledky než pro vyspělé ekonomiky. Integrace malých a slabých ekonomik do světového obchodu je dlouhodobým cílem. Současný trend ochranářství ekonomik, rozšířený především mezi silnými ekonomikami, by mohl být přímou protichůdnou silou ve vývoji globální ekonomiky.

2.6. Neo-protekcionismus

Návrat protekcionistických praktik států potvrdila 12. zpráva GTA¹¹ (Global Trade Alert) vytvořená ve spolupráci s Centrem pro hospodářský výzkum (CEPR). Zpráva ovšem ukazuje, že během roku 2012 byly nástroje přímého protekcionismu (cla a kvóty) uplatňovány mnohem méně oproti skrytým formám, které dominují.

¹⁰ BALDWIN, Richard, EVENETT Simon. *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis*. Geneva: 2009, s. 4

¹¹ Global Trade Alert je organizace založená v roce 2009 v důsledku rozšířených obav toho, jak se státy budou vyrovnávat s globální ekonomickou krizí. Od té doby GTA monitoruje situaci v mezinárodním obchodě a vytváří roční zprávy o ochranářských politikách jednotlivých států.

Neo-protekcionismus byl označen jako výzva 21. století pro WTO. Právě WTO totiž vychází z názoru, že otevřenost mezinárodního obchodu povede svět k ekonomickému růstu. Protekcionismus jakožto omezování obchodu, tedy i omezování ekonomického růstu, musí být eliminován. V posledních letech se ovšem začaly objevovat jisté „protekcionistické“ názory, které tvrdí, že volný obchod je do jisté míry pro ekonomické růst a rozvoj škodlivý a zpochybňují tedy snahy o podporu otevřeného obchodu. Světoví ekonomové se ovšem shodují, že takovéto názory jsou klamné a zavádějící a ohrožují potenciální růst ekonomik mnoha států. V neposlední řadě mají také negativní dopad na snahy WTO. Evropské a Asijsko-Pacifické obchodní centrum jsou největšími příznivci liberalizace světového obchodu. Ostatní teritoria již vykazují i opačné tendence.

Neo-protekcionismus a obchodní lobby

Jedním z hlavních znaků dnešního protekcionismu, někdy také označovaného neo-protekcionismus je velký vliv lobbismu a to především v Evropské unii. Oba dva fenomény jsou již dlouho známou skutečností, ale až v posledních letech jsou stavěny vedle sebe do jednoho kontextu. Na tuto skutečnost upozorňuje například studie prof. Marianny Belloc.¹² Výzkum tohoto vzájemného vztahu ovšem není jednoduchý, a to kvůli nedostatku průkazných dat. Jedná se také o velmi zdoluhavý proces. V první řadě je nutné vytvořit databázi potencionálních zájmových skupin, dále sledovat vývoj tarifních i netarifních opatření a oba soubory dat porovnat. Z hlediska obchodní politiky je dnes tento proces nevyhnutelný a je nutné věnovat pozornost všem faktorům ovlivňujícím vývoj dnešního mezinárodního obchodu, tedy i zmiňovanému lobbismu.

Soudobá existence protekcionismu je některými analytiky (Belloc, Baldwin) přisuzována právě těmto zájmovým skupinám. Podle nich jsou to velké a mocné obchodní skupiny, které vyvíjejí obrovský tlak na obchodní politiky a upravují situaci v jejich prospěch, často s neblahým dopadem na samotné spotřebitele. Lobby jsou také ošemetnou záležitostí z hlediska legálnosti a etiky, často jsou také spojovány s korupcí.

¹² BELLOC, Marianna. *Neo-Protectionism and the European Lobbies*. Work Papers. University of Rome: Řím, 2014.

Některé státy se snaží s touto situací bojovat.¹³ Z hlediska Evropské Unie je situace ještě složitější. Jedná se o velmi komplexní záležitost, protože evropský trh je mnohem více diverzifikovaný a existuje zde mnohem více skupin s různými zájmy. V Evropské unii jsou navíc všechny politické návrhy vypracované Evropskou Komisí. Ta se ovšem při získávání informací potřebných k vytváření legislativy obrací na soukromý sektor a soukromé subjekty. Právě tento moment představuje největší příležitost pro lobbisty k prosazení svých zájmů. Nejasná a také neprůkazná situace je v účasti soukromých subjektů na jednání generálních ředitelství Evropské Unie.¹⁴ Je možné, že zde dochází skutečně k nestrannému předávání informací bez jakýchkoliv vedlejších záměrů. Na druhou stranu je ovšem možné, že organizace, které se jednání účastní, tak činí, aby prosadili své zájmy, například podáváním zkreslených informací.

Prosazování jejich zájmů se často skrývá za zdánlivě etické nebo politicky správné záležitosti jako sociální ochrana, environmentální iniciativa nebo potravinářská ochrana. V mnoha případech došlo ke sporu mezi Evropskou unií a WTO, kdy WTO označilo daná opatření za diskriminační a zvýhodňující evropské výrobce. Mnoho sporů ovšem zůstalo nevyřešených, kvůli nedostatku průkazného materiálu. Předmětem sporu byly podle WTO především:

- standardy a technické požadavky
 - REACH (Registrace, evaluace, autorizace a restrikce chemických substancí)
 - OEEZ (Direktiva o odpadních elektrických a elektronických zařízeních)
 - RoHS (Směrnice o omezení používání některých nebezpečných látek v elektrických a elektronických zařízeních)
- požadavky na farmaceutické přístroje a sanitární a fytosanitární požadavky
 - Direktiva o geneticky modifikovaných organismech
 - Směrnice o dřevěných obalových materiálech

¹³ V USA a Velké Británii jsou zavedeny registry lobbistů, kteří jsou oprávněni k prosazování vlastních zájmů a ovlivňování, ovšem v mezích určitých pravidel. Mimo jiné existují etické kodexy, podle kterých by se měli lobbistické skupiny řídit. Touto formou některé státy bojují s nebezpečím neetické či nelegální formy lobbismu, spojené například právě s úplatkářstvím.

¹⁴ Generální ředitelství přibližně odpovídají funkci ministerstev ve státě. Účast na jednáních je pouze podmíněna bezplatnou registrací a hlavním cílem je opět získávání informací potřebných k vytváření legislativy.

V mezinárodním obchodě se od roku 2013 projevují následující tendence:

- graduální růst protekcionistické politiky,
- protekcionistické nástroje obchodních politik trojnásobně převažují nástroje liberalistické,
- národy skupiny G8 jsou zodpovědné za 30% všech zmonitorovaných protekcionistických praktik,
- stát, který ve světě nejvíce doplácí na protekcionismus je Čína,
- tzv. beggar-thy-neighbour policies, volně přeloženo jako ožebračení svého souseda (státu), což je strategie, jejímž cílem je zvýšení vlastního exportu a zároveň eliminování importu ze sousedních zemí, a tím podpoření místních obchodníků. Souvisí často také s dobrovolnou devalvací vlastní měny (více v kapitole finanční protekcionismus) za účelem zvýšení poptávky v důsledku zlevnění exportu,
- jelikož se jedná v podstatě o porušování principů WTO, státy hledají velice kreativní způsoby, jak je obejít. Tím se objevují stále nové formy skrytého protekcionismu.

Pravdou zůstává, že současná zjištění ohledně protekcionismu výrazně převyšují všechny předchozí odhady. Alarmující ovšem je názor instituce výstražného obchodního systému Global Trade Alert (GTA), který tvrdí, že současný politický vývoj ve světě (právě zmiňovaná Čína a EU), by mohl vyvolat obchodní válku mezi státy se závažnými ekonomickými i sociálními následky. Referovaný incident mezi Čínou a EU z roku 2013 se týká antidumpingového cla, které EU uvalila na čínské solární panely. To vyvolalo úvahy Číny o odvetných protiopatřeních, která by se například týkala dovozu evropských vín. Toto je pouze jeden z příkladů, jak snadno by mohlo dojít k obchodní válce s využitím ochrannářských „zbraní“. Příklad tak zjevného protekcionismu se podobá situaci 30. let minulého století, což by znamenalo krok zpět ve vývoji světového obchodu.

Příklad s čínskými solárními panely není zdaleka jediný svého druhu. Mluvíme zde samozřejmě pouze o větších incidentech, které mohly mít nebo potencionálně mohou mít významnější dopad na vývoj protekcionistické války. V následující tabulce jsou uvedeny další příklady podobných opatření spolu se zemí, která opatření iniciovala.

Tabulka č. 1 Příklady opatření skrytého protekcionismu z minulých let

Stát	Opatření	Popis
EU	Anti-dumpingová opatření	Na import čínských solárních panelů
USA	Program „Buy America“	Preference amerických producentů bio-potravin
Rusko	Podpora ruských firem	Iniciativa podpory ruských firem v zahraničí pro období 2013-2018
Rusko	Státní záruky	Státní záruky pro exportéry v šesti průmyslových odvětvích
Japonsko	Posunutí úvěrových limitů	Rozšíření úvěrových limitů pro exportéry strojní techniky
Itálie	Fond „Made in Italy“	Fond na podporu sektorů, např.: potravinářství, oděvnictví, nábytek a design atd.
USA	Anti-dumpingová opatření	Převážní vůči Číně a Vietnamu
Francie	Podpora místních automobilek	Zvýhodňování francouzských automobilek např. oproti německým, které mají velký podíl na trhu

Zdroj: Simon Evenett, *Protectionism's Quiet Return*

Lze říct, že ochranných opatření zneužívají všechny větší ekonomiky světa a to bez výjimky. Oproti malým státům a slabým ekonomikám mohou totiž zdánlivě nacházet výhody v uplatňovaném protekcionismu. V následující tabulce jsou uvedeny země (EU je taktéž chápána jako jedno uskupení) podle počtu uplatněných ochranných bariér od roku 2008 do roku 2012. S ohledem na to, že se jedná pouze o čtyřleté rozpětí, uvedené hodnoty jsou poměrně vysoké.

Tabulka č. 2 Země podle počtu protekcionistických opatření od roku 2008

Pořadí	Země	Počet opatření
1.	EU	372
2.	Rusko	231
3.	Argentina	185
4.	Indie	113
5.	Bělorusko	101
6.	Německo	99
7.	Velká Británie	98
8.	Itálie	94

9.	Francie	91
10.	Brazílie	80

Zdroj: Simon Evenett, *Protectionism's Quiet Return*

Mimo počty bariér a zemí, které je aplikují, je rovněž důležité uvést, ve kterých sektorech se tyto překážky nejčastěji objevují. Jsou to obvykle odvětví, která jsou svým rozsahem největší, nebo ty která jsou pro dané země nejdůležitější. I nadále si země snaží udržet své konkurenční výhody. Přesto se objevují všeobecné tendence a v některých sektorech je „ochrana“ více důležitá než v těch ostatních. Proto následuje seznam podle studie CEPR¹⁵ 20 sektorů nejvíce poškozených protekcionismem: zemědělská produkce, základní chemikálie, transportní vybavení, základní kovy, speciální obráběcí stroje, potravinářství finanční služby, produkty z kovů, živá zvířata, univerzální obráběcí stroje, produkty z obilnin, textilie, chemické produkty, sklo a skleněné produkty, guma a plastové produkty, elektrotechnika, nábytek, neoděvní textil, pleteniny a mléčné produkty.

Zároveň jsou určité země častějším terčem protekcionismu než ostatní. Výrazným kandidátem na prvenství je v dnešní době Čína se svojí vysokou produktivitou, levnou pracovní silou a velkým potenciálem pro rozvoj. Mnoho zemí se snaží vlastní trhy uchránit před přívalem velkého množství levného zboží pocházejícího z Číny, ale Evropská unie a USA jsou v těsném závěsu. Zde je žebříček deseti hlavních terčů protekcionistických opatření, který jsem sestavila podle informací výzkumného centra CEPR¹⁶:

1. Čína
2. EU
3. USA
4. Německo
5. Itálie
6. Francie
7. Velká Británie
8. Japonsko

¹⁵ EVENETT, Simon J. *Protectionism's Quiet Return*. In: *GTA's Pre-G8 Summit Report*. London: Centre for Economic Policy Research, 2013

¹⁶ EVENETT, Simon J. *Protectionism's Quiet Return*

9. Korejská republika

10. Španělsko

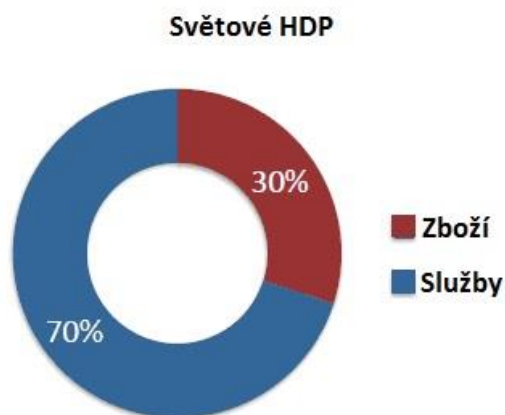
Takto by se dal popsat příchod a průběh dnešní vlny protekcionismu ve světě. Ačkoliv protekcionismus je jen jediný pojem, může mít velké množství podob, které se neustále mění podle ekonomické, politické a legislativní situace.

V dalších kapitolách rozlišuji mezi dvěma hlavními druhy bariér a to jsou bariéry „za hranicemi“ a bariéry „na hranicích“. Některé z uváděných překážek nejsou ve své podstatě přímou ukázkou protekcionistických opatření. Jedná se spíše o překážky, které vycházejí z odlišnosti kultur, politických systémů, systémů regulace a procesních řízení různých zemí. Uznala jsem ovšem za vhodné uvést všechny skutečnosti, které ovlivňují plynulost mezinárodního obchodu. Zastávám také názor, že tyto „přirozené“ překážky mohou být zneužity k protekcionismu, už jenom tím, že se je dané země nepokusí odstranit či eliminovat.

3. Bariéry vstupu na trh „za hranicemi“

Průzkum institutu ABAC (APEC Business Advisory Council) se zaměřuje na kvantifikaci bariér na trhu (především služeb). Studie vychází z rozhovorů, dotazníků a dalších výzkumů a snaží se popsat bariéry pro vstup na trh, kompletní podmínky a také efektivitu implementace těchto omezení a všechny problematické faktory, které ovlivňují trh služeb. Skutečné množství zjištěných překážek je velmi vysoký. V průzkumu jsou zahrnuty jen ty nejpodstatnější překážky. Je nutné si ale uvědomit, že pro každou ekonomiku a pro každý obor služeb jsou faktory různě důležité. Následující graf zobrazuje poměr významu zboží a služeb a potvrzuje důvod, proč se současný výzkum zaměřuje především na sektor služeb.

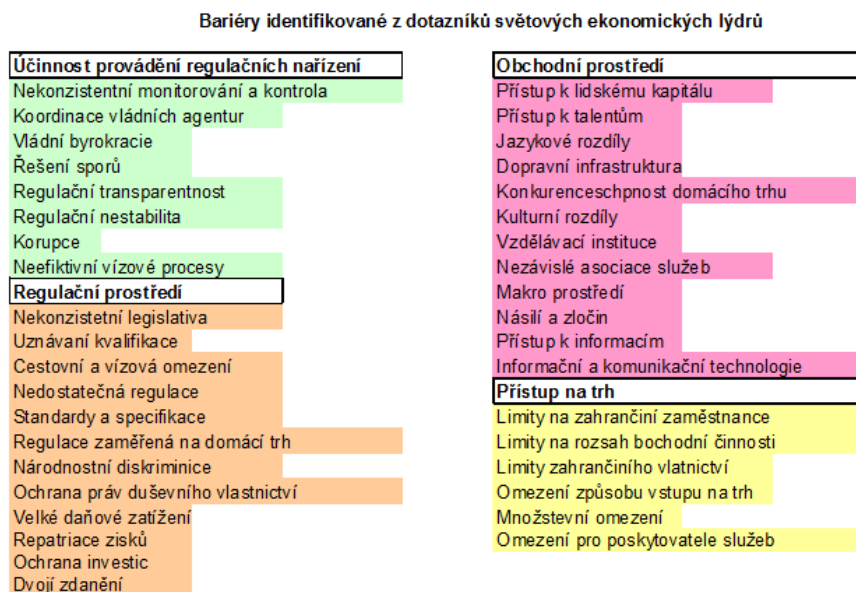
Graf. č. 1 Složení světového HDP



Zdroj: ABAC

Podrobná analýza navíc rozlišuje dva typy bariér: bariéry přístupu na trh a bariéry, se kterými se firmy setkávají „za hranicemi“, tedy ve chvíli kdy se setkávají s různými regulacemi, požadavky a standardy na různých konkrétních trzích. Ačkoliv jsou tyto nároky zaměřeny ve svém původním smyslu na domácí poskytovatele služeb, představují v podstatě netarifní bariéry i pro zahraniční firmy. Tyto skutečnosti rapidně zvyšují transakční náklady a mohou tak firmy odradit. V následující tabulce jsou uvedeny nejproblematictější překážky, které jsou rozděleny do čtyř oblastí.

Tabulka č. 3 Bariéry podle dotazníku



Zdroj: ABAC

V tabulce není uvedeno přesné pořadí, v jakém byly překážky dotazovanými zhodnoceny.

Na základě statistik WITS jsou nejčastějšími následující:

- standardy a specifikace,
- uznání dovedností a kvalifikací,
- nesourodost regulace,
- regulační (vládní) transparentnost,
- nedostatečné monitorování a prosazování pravidel,
- nestabilita systému,
- urovnávání sporů,
- vládní byrokracie,
- jazyk a kultura,
- přístup k lidskému kapitálu a talentům.

1. Nesrovnatelné standardy a specifikace

Největší problém se standardy a specifikacemi je, že se ty domácí neshodují nebo nejsou harmonizovány s mezinárodně uznatelnými standardy. Příkladem mohou být služby bankovního sektoru. Odlišné standardy zapříčiňují, že ani odborníci nemohou poskytovat služby na konzistentní, srovnatelné základně. Důvod vzniku těchto standardů většinou

bývá zájem o ochranu spotřebitele, což ovšem může být v přímém rozkolu s dalšími zájmy ekonomiky a společnosti. To, že nedochází k implementaci mezinárodně uznaných standardů nebo k harmonizaci s těmi domácími, je zapříčiněno vysokými náklady, které tento proces nese, dále také neinformovaností o těchto možnostech nebo zastaralou metodikou.

Nejzávažnější skutečností je, že implementace vlastních, tedy odlišných standardů od většiny ostatních může být, a často je, nástrojem protekcionismu. Východiskem v takové situaci je skutečně jedině zavedení mezinárodně uznávaných standardů. Ukázkovým příkladem jsou účetní standardy IFRS v Evropské unii, které umožňují optimální srovnatelnou základnu vykazování hospodaření podniků.

Jeden z pracovních dokumentů OECD¹⁷ uvádí, že pokud by došlo k harmonizaci nebo k vzájemnému uznávání regulací a standardů mezi státy, mohl by se obchod se službami zvýšit o 13-30% v závislosti na velikosti ekonomiky země.

2. Uznávání dovedností a kvalifikací ze zahraničí

Ve většině zemí se bohužel i dnes zahraniční pracovníci setkávají s problémy uznávání akademických titulů, profesních kvalifikací, certifikátů atd., pokud se přímo nejedná např. o mezinárodní jazykové certifikáty, tituly MBA apod. Důvodem této skutečnosti mohou opět být protekcionistické snahy ochránit domácí trh práce. Zahraniční pracovní síly přitom mohou pomoci dorovnat regionální nebo národní nesrovnalosti mezi nabídkou a poptávkou po pracovní síle. Dále outsourcing služeb, který je však náročných na vysokou kvalifikaci a dovednosti, může šetřit čas i náklady. Velké problémy s uplatněním dosažené kvalifikace mají například pracovníci z jihoamerických států v USA a Kanadě¹⁸. Dalším příkladem, který je nám bližší, je situace českých pracovníků v Německu.

3. Nesourodost regulace (předpisů) v rámci státu

I když se jedná především o nezáměrný jev, může mít velký dopad na obchod se službami. Ohrožen je nejen obchod na mezinárodní úrovni, ale také národní a regionální úrovni.

¹⁷ Nordås, H. K. and H. Kox (2009), "Quantifying Regulatory Barriers to Services Trade", OECD Trade Policy Papers, No. 85, OECD Publishing, s. 2

¹⁸ Trade in Services in the APEC Region Challenges and Opportunities for Improvement. *ABAC Research*. 2012, s. 87

K nesrovnalostem dochází především na různých úrovních vlády státu, vnikají tak různé individuální povinnosti a nesourodost předpisů. Toto nebezpečí hrozí především ve velkých ekonomikách a rozsáhlých regionech. Důsledkem je nejistota v rozhodovacích procesech, což může firmy opět odrazovat. K překonávání těchto nesrovnalostí je potřeba více pracovníků a rovněž se zvyšují transakční náklady.

Východiskem z této problematiky může být příklad Mexika¹⁹. Mexiko se zaměřilo na transparentnost legislativní procesů, a to tak, že zveřejňuje návrhy zákonů a dalších předpisů. Na základě odezvy zástupců místní (samo)správy, úředníků a mezinárodních asociací, ale i soukromých obchodníků upravují regulaci tak, aby byla v rámci celého státu a na všech úrovních srovnatelná.

4. Transparentnost regulace (vlády)

Jedná se především o problém informovanosti veřejnosti o nových regulačních nařízeních a celkové konzistentnosti vládní regulace. Nedostatek transparentnosti nařízení zvýhodňuje domácí dodavatele, kteří znají právní prostředí mnohem lépe. Dochází tak k poklesu konkurence a inovací. Hlavním důvodem tohoto problému je z historického pohledu přílišné zasahování státu při ovlivňování podmínek sektoru služeb. Ani změna není jednoduchá, jelikož je provázena vysokými náklady, vyžaduje více administrativní pracovníků a je časově náročná. Jedná se ovšem o velice závažný problém, může dojít k velké škále komplikací, od špatné interpretace regulačních nařízení až po nejistotu v návratnosti investic a tím pádem utlumení v růstu a rozvoji služeb. Skutečně účinné řešení implementovalo např. APEC-OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) v 2005 v podobě Integrovaného seznamu regulačních změn k zachování transparentnosti a informovanosti široké veřejnosti a všech obchodních subjektů.²⁰

5. Nedostatečné monitorování dodržování právní regulace

Nedostatečná kontrola může vést k neočekávaným a přehnaným nákladům a cenám. Právě nepředvídatelnost škodí nejvíce obchodu a to i v oblasti služeb. Důvod jsou opět vysoká časová a personální náročnost. Mimo to k tomu přispívá velké množství kontrolních a schvalovacích institucí, které mohou mít lehce odlišné požadavky.

¹⁹ Trade in Services in the APEC Region Challenges and Opportunities for Improvement. *ABAC Research*. 2012, s. 91

²⁰ Trade in Services in the APEC Region Challenges and Opportunities for Improvement. *ABAC Research*. 2012, s. 93

6. Nestabilita právní regulace

Stabilita či naopak nestabilita v systému země je jeden z klíčových faktorů rozhodování zahraničních firem před vstupem na trh. Nestabilita se vyznačuje častými, rychlými, nepředvídatelnými změnami s nedostatečnou informovaností veřejnosti. Nestabilita zvyšuje rizika, kterým čelí každý podnikatelský subjekt a opět vytváří nejistotu v prognózách. Nestabilita legislativního systému je zapříčiněna mnoha faktory: nestabilita politického režimu, nestabilita ekonomiky, část změny politických stran u moci, nedostatek informovanosti a transparentnosti. Je proto jasné, že jednotlivé problémy v přístupu na trh spolu souvisejí a existence jedné překážky podporuje vznik další. Navrhovaným východiskem výzkumu ABAC²¹ je zvýšit transparentnost, v dostatečném předstihu informovat o plánových změnách v legislativě a v neposlední řadě před přijetím jakýchkoliv změn provádět extenzivní průzkumy a analýzy.

7. Řešení sporů

Rychlé a objektivní řešení sporů snižuje obchodní náklady a podporuje tok zahraničních investic. Největším problémem při řešení obchodních sporů je neefektivita a zdlouhavost jednání. Jedná se také o jeden z důležitých faktorů při rozhodování firem a investorů pro vstup na zahraniční trh. Kulturní a jazykové rozdíly negativně podporují pravděpodobnost výskytu sporů a zhoršují urovnávání již existujících sporů. Hlavním původcem sporů je ovšem to, že zahraniční firmy vycházejí z odlišných právních základů. Problémem jsou také nečestné firmy, které se snaží využívat mezer v zákonech. Ukázkovým příkladem správného řešení je USA²², kde funguje propracovaný systém soudního i mimosoudního urovnávání sporů domácích i zahraničních subjektů.

8. Vládní byrokracie

Přehnaná byrokracie v zemi je často nezáměrná, ale způsobuje vznik vysokých nákladů. Jedná se v podstatě o rozsah a objem administrativních požadavků státu, který je potřebný pro vstup a fungování na trhu. Je způsobena nekonzistencí na jednotlivých úrovních a mezi jednotlivými složkami státu. Nadměrné množství dokumentů zase představuje velkou časovou a personální náročnost a odrazuje tak firmy od uskutečňování obchodu.

²¹ Trade in Services in the APEC Region Challenges and Opportunities for Improvement. *ABAC Research*. 2012, s. 95

²² Trade in Services in the APEC Region Challenges and Opportunities for Improvement. *ABAC Research*. 2012, s. 101

Optimálním řešením je následování praktik EU, kde společná pravidla jednotného trhu redukuje administrativní požadavky 28 různých států a snižují tak administrativní náročnost pro evropské země až o 25%.²³

9. Jazyk a kultura

Jazykové a kulturní bariéry jsou stále pokračujícím problémem globální ekonomiky. Nejen že tyto bariéry mohou zvyšovat náklady nabízení produktů a služeb na zahraničních trzích, ale nesou sebou další problémy. Mohou například způsobovat izolovanost. Důležité je si uvědomit, že jsou státy, které jsou ochotny ve prospěch zahraničního obchodu přizpůsobovat se, učit se a podstupovat změny. Jsou ale státy, které si v rámci suverenity váží svojí kultury, jazyka a národní identity. Pak je obtížné domluvit se na nějakém objektivním konsenzu. Východiskem může být podle příkladu Austrálie²⁴, která obchoduje s asijskými zeměmi, založeních studií asijských (ale i jiných) jazyků už na základních školách. Dalším možným příkladem je realizace mezinárodních universitních projektů zaměřených na obchod v různých jazycích.

10. Přístup k lidským zdrojům a talentům

Lidský kapitál ovlivňuje firmy ve všech rovinách. Nedostatek množství, kvality a vysoké náklady lidské práce komplikují firmám bezpečný chod podniku. Ačkoliv například v České republice studují tisíce studentů na vysokých školách a univerzitách, ne ve všech zemích tomu je podobně. Nedostatek vzdělaných pracovníků a hlavně talentů dělá starosti mnoha firmám. Nedostatečný přístup k potřebnému lidskému kapitálu zpomaluje ekonomický růst a firmy nemohou dosahovat svého plného potenciálu. Může také docházet k disproporcím mezi nabídkou a poptávkou po určitých kvalifikacích v různých regionech a zemích. Řešení v tomto případě je přizpůsobit vzdělávací systém pro rozvíjení talentů a pracovníků pro nově vznikající a rozvíjející se odvětví. Dále také podporovat meziuniverzitní spolupráci. V Číně například firmy praktikují rotační program zaměřený na rozvoj zaměstnanců s velkým potenciálem.²⁵ Tito zaměstnanci jsou vysíláni do USA na několik měsíců, aby získali zkušenosti.

²³ Trade in Services in the APEC Region Challenges and Opportunities for Improvement, s. 103

²⁴ Trade in Services in the APEC Region Challenges and Opportunities for Improvement., s. 105

²⁵ Trade in Services in the APEC Region Challenges and Opportunities for Improvement., s. 107

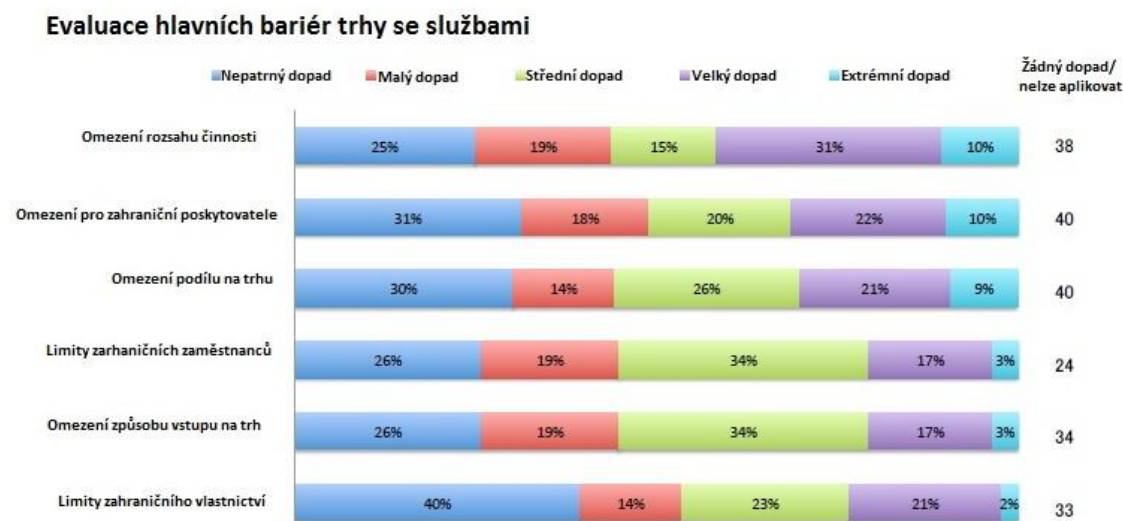
Ne všechny definované překážky je možné považovat za projevy protekcionismu. Některé z nich jsou projevem rozdílů v kultuře, jazycích a dalších odlišností, jiné zase nedůsledností v dodržování pravidel a nekonzistentností. Proto nyní následují bariéry, které naopak vycházejí ryze z ochrany domácího trhu.

Nejdrastičtější typy bariér vstupu na trh

- Limity zahraničních zaměstnanců – omezení počtu zahraničních osob ve firmách nebo kompenzace za zahraniční pracovní sílu.
- Limity forem vstupu na trh – omezení nebo zvláštní požadavky na formu právního subjektu.
- Kvóty uvalené na zahraniční poskytovatele služeb – omezení počtu zahraničních poskytovatelů služeb v určitém sektoru.
- Limity povoleného rozsahu služeb – omezení určitých druhů služeb, které mohou zahraniční firmy poskytovat nebo počet operací.
- Velikostní limity – limity podílu na trhu, který mohou zahraniční firmy obsazovat v závislosti na podílu domácích poskytovatelů.

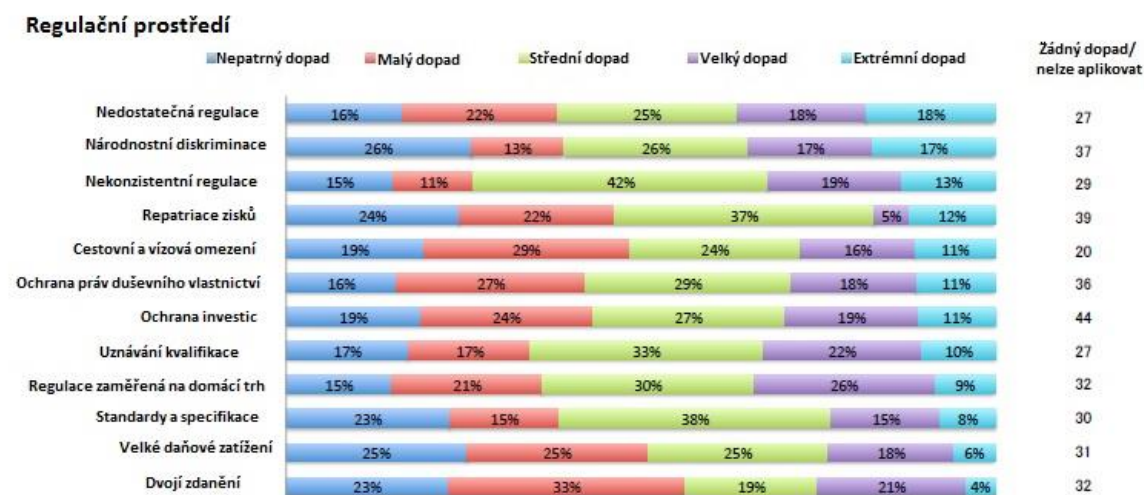
Následuje série grafů, které zobrazují, jaký význam dotazované firmy přiřazují bariérám v jednotlivých okruzích opatření.

Graf č. 2 Evaluace hlavních bariér



Zdroj: ABAC

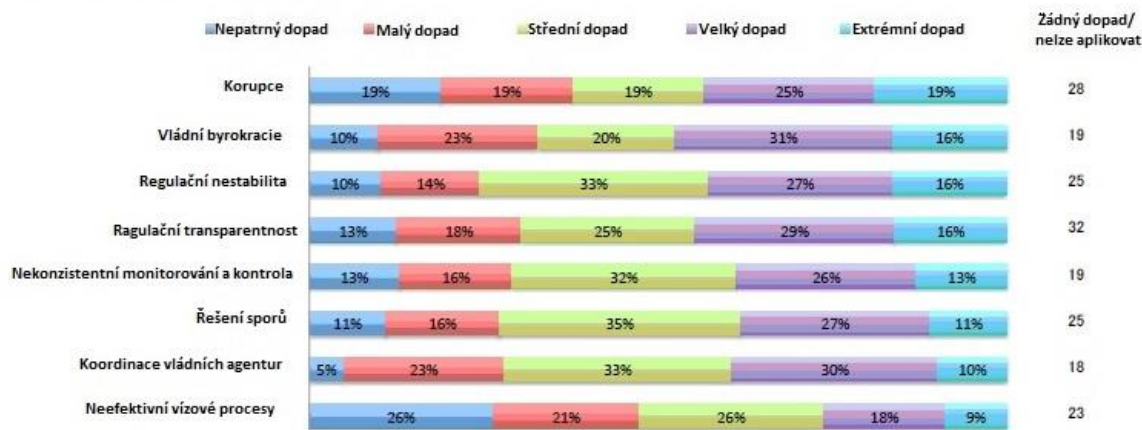
Graf č. 3 Evaluace regulačního prostředí



Zdroj: ABAC

Graf č. 4 Evaluace regulační účinnosti

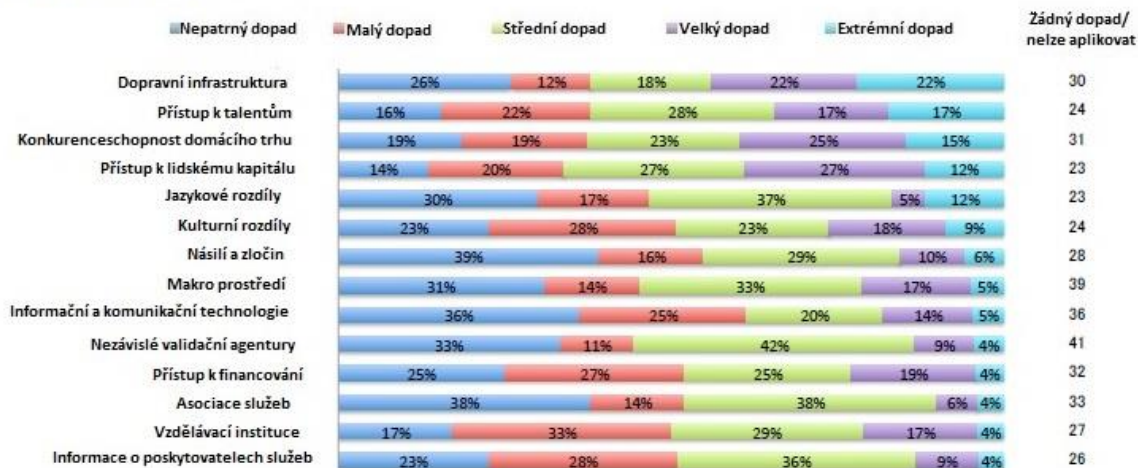
Účinnost provádění regulačních nařízení



Zdroj: ABAC

Graf č. 5 Evaluace obchodního prostředí

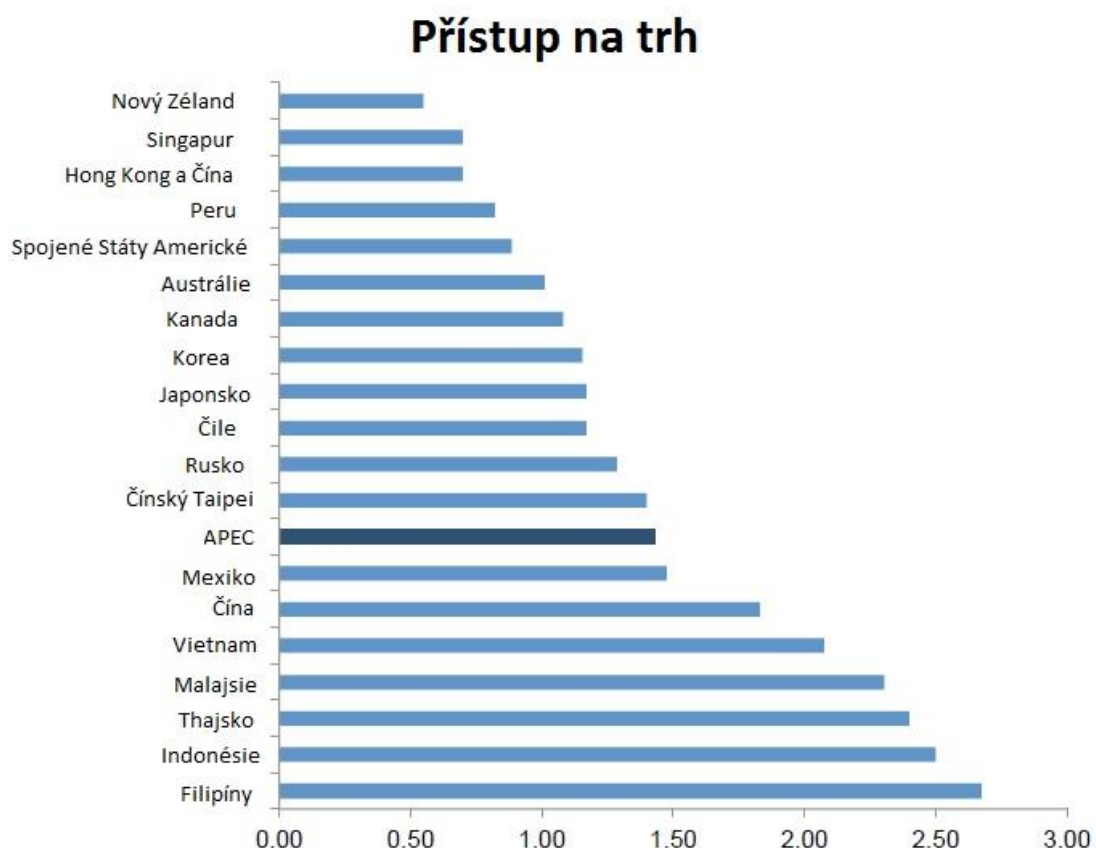
Obchodní prostředí



Zdroj: ABAC

Z grafů je jasné, že si firmy uvědomují existenci a význam překážek, se kterými se musí potýkat při vstupu na trh. Pro dokreslení celé situace je následující graf ukázkou indexu otevřenosti jednotlivých ekonomik. Čím vyšší hodnota indexu je, tím více je ekonomika otevřená.

Graf č. 6 Otevřenost ekonomiky



Zdroj: ABAC

V této kapitole jsem uvedla problematiku překážek obchodu, se kterými se účastníci obchodu setkávají za hranicemi. Na základě uvedených grafů je evidentní, že si ekonomické subjekty uvědomují význam celé situace a je na vládách států, aby tomuto problému věnovaly pozornost a nezneužívaly těchto překážek k ochraně vlastního trhu.

4. Bariéry přístupu na trh „na hranicích“

4.1. Tarifní bariéry

Celkově vzato se dnes od tarifních bariér upouští, především díky snahám a pravidlům Světové obchodní organizace (WTO). Přesto lze stále najít případy, kdy tomu tak zcela není. Jelikož je Česká republika součástí Evropské unie, která je zároveň celní unií a cla se objevují pouze mimo její rámec, následující část se bude zaměřovat především na trh a situaci EU zvenčí.

Velikost, charakter a konkurenceschopnost evropského exportu je z velké části ovlivňován překážkami, ať už tarifními nebo netarifními (tariff or non-tariff barriers) vůči současným i budoucím trhům. Mnoho hlavních trhů evropského zájmu jsou dnes již kompletně beztarifní. Pravdou ovšem zůstává, že mnoho dalších (menších) sektorů evropského exportu je zatíženo tarify a nemohou proto konkurovat. Podle průzkumů jednotlivých členů BUSINESSEUROPE²⁶ takovými sektory s omezením exportu jsou trhy Ruska, USA, Indie, Číny Japonska a Brazílie. Dalšími (méně podstatnými) sektory s bariérami vstupu na trh jsou Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN – Association of South East Asian Nations) a Jižní Korea.²⁷

V Rusku evropské firmy čelí hned několika překážkám vstupu na trh. Existují zde výjimečně vysoká cla na nemalé množství produktů, tzv. tariff peaks.²⁸ Ty jsou podle WTO definovány jako tarify v hodnotě 15% a více v industrializovaných státech. Následující tabulka poskytuje přehled vybraných příkladů těchto produktů.

Tabulka č. 4 Ukázka tarifních špiček

Produkt	Clo
Alobal	20%
Motorová a vozidla a součástky	27%
Obuv	33%
Papír	20%
Výrobky z kůže	38%

Zdroj: Evropská komise

²⁶ BUSINESSEUROPE je organizace, která funguje jako členská federace a je hlavním bojovníkem za růst evropské ekonomiky a evropské konkurenceschopnosti.

²⁷ Overview of Developments in The International Trading Environment. *Annual Report by the Director-General WTO*. 2010, s. 36

²⁸ Overview of Developments in The International Trading Environment. *Annual Report by the Director-General WTO*. 2010, s. 3

Objevují se zde také netarifní překážky jako např. „dual pricing“²⁹ což znamená prodej stejného produktu za různé ceny na různých trzích, nebo exportní daně.

Evropská komise se podrobně zabývá touto problematikou ve zprávě o bariérách obchodu a investic.³⁰ Zde je popisována především situace v USA, Indii, Číně a Japonsku. I přesto, že se o těchto bariérách doposud příliš nejednalo, v roce 2007 zaznamenaly obrovský vzrůst. Také americká legislativa je plná logistických a jiných překážek pro evropský export. V případě Indie se Evropská unie potýká s poměrně vysokým tarifním zatížením. Nejvyšším tarifem je až 100%³¹ uvalených na chemikálie a transportní techniku. Nesnadná je také situace pro zahraniční zájemce o vstup na finanční trh a do bankovního sektoru.

V Číně představuje největší bariéru pro vstup na trh oblast automobilového průmyslu. Jedná se tarif ve výši až 47%³², který je doprovázen dalšími netarifními bariérami. Dále si evropské společnosti stěžovaly na diskriminaci ve prospěch místních producentů. Co se týče potravinářského průmyslu, evropská země, která chce do Číny dovážet, musí s Čínou sjednat písemnou dohodu, což ovšem může trvat i několik let a nést sebou vysoké náklady.

V Japonsku jsou to především netarifní a regulační bariéry, které komplikují evropským firmám přístup na trh. Problémy představují především velké rozdíly v pravidlech na centrálním a místních trzích, podle toho jestli spadají pod GPA (Agreement on Government Procurement) organizace WTO či ne. V případě Brazílie průměrné clo činí 29,6 %³³, což je v porovnání s Evropským průměrem (4%) významný rozdíl. Nejvyšší cla jsou uvalena na chemikálie, papír, transportní vybavení ad. Netarifní překážky v Brazílii představují především bariéry způsobené kulturními zvyklostmi.

V oblasti ASEAN a Jižní Korea evropské firmy čelí velmi vysokým tarifním bariérám a proto podíl obchodu s těmito zeměmi je jen velmi nízký. Pro EU a její společnosti by bylo tedy nejvýhodnější uzavřít s těmito zeměmi bilaterální či multilaterální dohody o volném obchodu. Je tedy jasné, že stále existují jisté překážky v obchodu v určitých oblastech. Otevření právě těchto důležitých trhů by znamenalo pro zahraniční obchod evropských zemí i pro samotnou EU obrovský přínos a růst.

²⁹ *Market Access Database*. European Commission [online]. Akt.16.5.2015 Dostupné z: http://madb.europa.eu/madb/complaint_home.htm

³⁰ European Commission. *Trade and Investment Barriers Report 2011*. Brussels: EU Publishing, 2011.

³¹ European Commission. *Trade and Investment Barriers Report 2011*. s. 5

³² European Commission. *Trade and Investment Barriers Report 2011*. s. 3

³³ European Commission. *Trade and Investment Barriers Report 2011*. s. 7

Situace na světovém trhu je v dnešní době velmi nevyrovnaná, kde na jedné straně stojí USA a na druhé Čína. Mimo tržní faktory, které působí na růst cen, jsou zde i další faktory. Čím dál více zemí uplatňuje omezení exportu přírodních materiálů (raw materials) prostřednictvím vývozních daní či dalších technik jako např. techniku dvojích cen, nebo subvencování místních dovozců či místních výrobců. Podle odhadů WTO více než třetina jejich členů se uchyluje k vývozním clům. Příkladem takového mechanismus může být Rusko a jeho 50%³⁴ vývozní daň na měď nebo hliník nebo až 15 EUR za kubický metr dřeva.

4.2. Netarifní bariéry trhu

Pro lepší pochopení podstaty a funkce netarifních omezení je nutné uvést, jak jsou definovány a s jakými druhy se mohou firmy setkat. Netarifní opatření jsou označovány anglickou zkratkou NTMs³⁵. Podle UNCTAD jsou netarifní překážky definovány jako politická opatření, jiná než běžné celní tarify, které mohou mít ekonomický vliv na mezinárodní obchod, množství obchodovaného zboží nebo výši cen, případně obojí.

Tabulka č. 5 Kódovací systém UNCTAD

IMPORT	TECHNICKÁ OPATŘENÍ	A. SANITÁRNÍ A FYTOSANITÁRNÍ OPATŘENÍ
		B. TECHNICKÉ PŘEKÁŽKY OBCHODU
		C. KONTROLA PŘED ODESLÁNÍM A DALŠÍ FORMALITY
	JINÁ OPATŘENÍ	D. ODVETNÁ OCHRANNÁ OPATŘENÍ
		E. LICENCOVÁNÍ, KVÓTY, PROHIBICE, KONTROLA MNOŽSTVÍ
		F. KONTROLA CEN VČETNE DALŠICH DANI A POPLATKŮ
		G. FINANČNÍ OPATŘENÍ
		H. OPATŘENÍ OVLIVŇUJÍCÍ KONKURENCI
		I. INVESTIČNÍ OPATŘENÍ
		J. DISTRIBUČNÍ RESTRIKCE
		K. OMEZENÍ TÝKAJÍCÍ SE POPRODEJNÍHO SERVISU
		L. SUBVENCE VÝJMA EXPORTNÍCH SUBVENCÍ
		M. OMEZENÍ STÁTNÍCH VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK
	N. PRÁVA DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ	
O. PRAVIDLA PŮVODU		
EXPORT		P. EXPORTNÍ OCHRANNÁ OPATŘENÍ

zdroj: UNCTAD

³⁴ European Commission. *Trade and Investment Barriers Report 2011*. s. 2

³⁵ Non-tariff measures

Sanitární a Fytosanitární opatření

Jsou to opatření, která mají vliv na oblasti, jako je omezení pro určité látky, požadavky na hygienu, nebo další opatření k zamezení šíření chorob. Dále také představují posouzení shody (certifikace, testy, inspekce) v souvislosti s potravinami.

Příklady SFO mohou být:

- požadavky na původ zvířat a jejich produktů z oblastí prostých chorob a nálezů,
- požadavky na aditiva a jiné přísady do jídel a nápojů,
- požadavky na minimální obsah stop pesticidů v potravinách,
- karantény uvalené na rostliny a zvířata,
- Požadavky na proces fumigace³⁶ produktů.

Technická opatření

Sem spadají opatření, která se týkají především technických požadavků, dále také značek a dalších způsobů ochrany životního prostředí. Zahrnuto je v této kategorii i posouzení shody týkající se technických požadavků (certifikace, testy, inspekce).

Příklady TO mohou být:

- požadavky na bezpečnost elektrických spotřebičů,
- požadavky na balení a označování nebezpečných chemikálií, pesticidů a hnojiv,
- požadavky na označování textilií a oděvů,
- testování dopravních prostředků a náhradních dílů,
- požadavky na bezpečnost hraček.

Tyto první dvě skupiny představují hlavní složku ochranných opatření týkajících se importu zboží do země. Studie těchto skupin je nejobsáhlejší a je jim věnována největší pozornost. Problematické je ovšem samotné rozlišování, do které kategorie patří. WTO obecně definuje SFO jako všechna opatření, která mají za cíl ochranu lidského a zvířecího zdraví před hrozbami způsobené potravinami a nemocemi. Všechna ostatní opatření spadají do skupiny TO.

³⁶ Ničení škůdců, dezinfikování, vykuřování ad.

Kontrola před odesláním

Tato skupina definuje opatření či požadavky, které se týkají procesu před odesláním zboží ze země vývozu.

Příklady požadavků před odesláním:

- inspekce textilií a kontrola použitých materiálů, barev, kvality ad.,
- kontrola nepřerušeno dovozu zboží (záruka, že nebylo se zbožím manipulováno třetí stranou),
- požadavek, aby importované zboží prošlo předem určenými vstupními body,
- administrativní požadavek na monitorování hodnoty dováženého zboží.

Odvetná opatření

Tato opatření bývají aplikována s odvetnou funkcí, tedy jako reakce na už existující opatření přijaté druhou stranou. Zahrnují také opatření zaměřené na zahraniční diskriminační obchodní praktiky.

Příklady odvetných opatření:

- antidumpingová opatření a cenové závazky,
- vyrovnávací opatření,
- odvetná opatření týkající se zemědělských produktů.

Licencování, kvóty, kontrola kvality

Tato skupina vypovídá sama o sobě. Souhrnně lze říct, že tato opatření omezují kvalitativní i kvantitativní stránku importu. Co se týče licencí, patří sem všechny ostatní, které nejsou technickými opatřeními nebo sanitárními a fytosanitárními opatřeními.

Příklady licencování a kontroly kvality a kvantity:

- přidělení licencí na exploziva, a to pouze na ty využívané pro těžbu,
- licence spojené s místní produkcí – např. import benzínu v případě, že domácí zásoba je nedostatečná,
- licencování z politických důvodů – například dovozců z určité země,
- sezónní a dočasné kvóty.

Kontrola cen

Tato opatření slouží k řízení cen importovaného zboží, za účelem podpory domácích prodejců v případě, že je importované zboží levnější. Dále také slouží ke stanovení domácích cen určitých produktů při cenové fluktuaci na domácím trhu, nebo také

k zaručení cenové stability na zahraničním trhu. Mimo to mají funkci zajištění či zvýšení daňových příjmů. Do této skupiny zahrnujeme i opatření, jiné než tarifní, které zvyšují cenu importovaného zboží, takzvané para-tarifní opatření.

Příklady omezení cen:

- stanovení minimálních importních cen např. u tkanin a oděvů,
- sezónní kontrola cen u zemědělských produktů,
- daňové přírážky či zvýšené daňové sazby.

Finanční opatření

Tato skupina odpovídá opatřením, která ovlivňují importní platby, například regulací dostupnosti a ceny devíz. Mimo jiné také mohou ovlivňovat platební podmínky.

Příklady finančních opatření:

- požadavky na placení záloh (obvykle s tříměsíčním předstihem),
- různé směnné kurzy v závislosti na kategorii produktu,
- požadavky na bankovní autorizace.

Opatření ovlivňující konkurenci

Zde jsou definována opatření, která přidělují speciální privilegia pro jednu nebo více uzavřených skupin ekonomických subjektů. Jedná se většinou o monopolistická opatření jako u vládních obchodů nebo jediného dovozce. Dále sem spadá také povinné využívání národních služeb či dopravy.

Příklady opatření ovlivňujících konkurenci:

- selektivní využívání dovozních kanálů,
- povinné pojišťování místními pojišťovny,
- doprava místními dopravci.

Investiční opatření

Investiční opatření se týkají omezování investiční činnosti, a to tím, že je vyžadováno používání pouze místních zdrojů, nebo že všechny investice musí být v souvislosti s exportem k vyvážení importu.

Příklady opatření týkajících se investic:

- při produkci automobilů musí být využito nejméně X % komponentů vyrobených místními producenty,
- firmy mohou dovážet pouze do výše X % výnosů z exportu za předchozí rok.

Distribuční restrikce

Týkají se opatření omezující interní (vnitrostátní) distribuci importovaného zboží.

Příklady restrikcí distribuce:

- geografické omezení – prodej určitého zboží pouze v některých oblastech,
- restrikce, které omezují přepravej (nákup a opětovný prodej) dovezených produktů.

Omezení týkající se poprodejního servisu

Jedná se například o opatření týkající se poskytování služeb a příslušenství zboží.

Příklad omezení poprodejního servisu:

- poprodejní servis elektroniky musí být poskytnut místní společností, popř. místní pobočkou.

Subvence

Jsou to opatření jako státní subvence a dotace domácím producentům, která ovlivňují mezinárodní obchod.

Příklady subvencí:

- vláda poskytuje jednorázové dotace producentům chemikálií k nahrazení zastaralých vybavení.

Omezení státních veřejných zakázek

Jedná se o veškerá omezení, se kterými se účastníci výběrového řízení mohou setkat, když se snaží nabídnout své produkty zahraničním vládám.

Příklad omezení veřejných zakázek:

- vláda má již svého tradičního dodavatele bez ohledu na konkurenční zahraniční dodavatele bez ohledu na ceny.

Práva duševního vlastnictví

Opatření v této skupině se zaměřují na ochranu duševního vlastnictví, zejména v případech kopírování a imitování patentovaných produktů nebo produktů s ochrannou známkou (obchodní značkou).

Příklad ochrany duševního vlastnictví:

- oblečení s neautorizovanou obchodní značkou jsou prodávány za mnohem nižší ceny než autentické produkty.

Pravidla původu

Pravidla původu se zaměřují na omezení schvalovaného původu produktů, nebo dokonce meziproductů a jejich zdrojů.

Příklad pravidel původu:

- prokazování země původu potravin.

Omezení exportu

Jsou to opatření, které stát aplikuje na svůj export. Dají se členit v podstatě do stejných kategorií jako importní omezení. Zahrnují také exportní daně, kvóty a exportní prohibice.

Příklady omezení exportu:

- kvóty uvalené vládou na vyvážené zboží do určité země nebo zemí za účelem regulace domácích cen,
- prohibice exportu určitých produktů kvůli domácímu nedostatku,
- požadavek na registraci produktů před jejich exportem z důvodu monitorování obchodu,
- režim dvojích cen pro export stejných produktů prodávaných i na domácím trhu,
- zákaz re-exportu vín a alkoholických nápojů zpět do země původu.

V příloze č. 1 a č 2 jsou uvedeny příklady a celkové počty všechny obranných opatření, se kterými se EU ve své praxi běžně setkává a které lze dohledat na serveru UNCTAD.

4.3.Mění se podoba bariér trhu

Zatím co se svět zaměřuje na eliminaci vysokých tarifních překážek, vzrůstá důležitost netarifních bariér (NTB), které jsou přehlíženy. Přesto ale, pokud nedojde k podchycení netarifních překážek, nemá smysl tak ostře omezovat ty tarifní. Co se stane, je pouze to, že netarifní překážky budou vykonávat stejnou roli cel a tím pádem se situace v mezinárodním obchodě vůbec nezmění. Stále hrozí, že bude Evropský i světový obchod značně zbrzděný nebo prudce vzrostou jeho náklady. I samy evropské firmy potvrzují, že NTB a nedostatek informací jsou čím dál důležitějším faktorem.³⁷

³⁷ European comission. *Reporting on market access and setting the framework for more effective international regulatory cooperation*. London: 2008, s. 3

Pro shrnutí, nejběžnější netarifní bariéry jsou:

- zdoluhavé a komplikované celní postupy na hranicích,
- diskriminační daňová pravidla,
- technické normy,
- postupy posuzování shody,
- sanitární a fytosanitární postupy,
- omezení přístupu k surovinám,
- nedostatečná ochrana duševního vlastnictví,
- netransparentní nebo diskriminační pravidla pro plnění veřejných zakázek,
- nespravedlivé využívání subvencí,
- zneužívání nástrojů na ochranu trhu.

Jelikož nejsou tyto bariéry tak jednoznačně rozpoznatelné jako tarifní bariéry, jednání s nimi je složitější. Rozhodující je také jejich původ a účel, za kterým jsou používány. Je nutné prokázat, zda jsou využívány za dobrým účelem skutečné ochrany a prosté prevence, nebo jsou zneužívány záměrně jako bariéry pro vstup na trh.

Existují dva základní typy těchto bariér, podle toho z čeho pramení:

1. překážky vycházející z pouhých rozdílů mezi systémy,
2. překážky systematicky využívané k upřednostňování a diskriminaci.

Odlišný je také způsob, jakým je nutné s těmito bariérami jednat. U prvního typu překážek je nutná dlouhodobá spolupráce a sjednocování jednotlivých systémů a jejich konkrétních odlišností. Druhá skupina ovšem vyžaduje komplexní a hlavně asertivní zásah Evropské unie.

5. Rozdělení protekcionismu podle oblastí obchodu

Stále existující překážky obchodu dokazují, že ačkoliv instituce zaměřené na volný obchod vynakládají velké úsilí na eliminaci bariér, jsou stále existující a všudypřítomným fenoménem. Nejedná se ale pouze o oblasti zboží a služeb jak by se mohlo zprvu zdát. Tato problematika je mnohem rozsáhlejší a zahrnuje oblasti jako je pohyb pracovních sil, ochrana práv duševního vlastnictví (především patentování, licencování a ochranné známky), dále také oblast veřejných zakázek, přímých zahraničních investic ad. V následující části si některé z nich blíže představíme.

5.1. Oblast zboží

V oblasti obchodu se zbožím je nejdůležitější překážkou rozdílnost mezi jednotlivými systémy regulace. Tyto bariéry totiž mohou podstatně zvyšovat náklady pro výrobce a tím i konečnou cenu pro spotřebitele. Příkladem mohou být i rozdílné požadavky na testování v zemi výroby a v zemi, kam se dováží. Tato skutečnost předpokládá naprostou transparentnost a informovanost vývozců, ohledně toho, jaké požadavky musí zboží splňovat. Tento příklad překážek spadá do kategorie, se kterou se lze vypořádat podporou spolupráce a koordinací procesních postupů.

Existují ovšem příklady, které spadají do kategorie bariér, které jsou záměrně využívány k protekcionismu. Jako příklad poslouží situace v obchodu s chemikáliemi v Číně. Zde existuje povinnost registrace určitých chemikálií a zdlouhavé, až nadbytečné dovozní procedury. Obdobné problémy se objevují například v automobilovém odvětví, farmaceutickém odvětví, elektronice a elektrotechnice, dále u zemědělských produktů a surovinového průmyslu. Ze zemí, kterých se to nejčastěji týká, to jsou: Brazílie, Indie, Čína, Taiwan, Korea, Indonésie, Japonsko a další. Jak je patrné, nejčastěji se jedná o asijské a jihoamerické země, tedy spíše ty rozvojové.

5.2. Oblast služeb a přímých zahraničních investic

Jedná se o jednu z nejvýznamnějších oblastí obchodu dnešní doby. EU je největším exportérem služeb spojených s obchodem a také největším původcem přímých zahraničních investic, a proto není divu, že má zásadní zájem o absolutní zpřístupnění

zahraničních trhů. Co se týče přímých zahraničních investic, obdobný zájem má vždy i druhá strana, protože nalákání zahraničních investorů může znamenat značný rozvoj infrastruktury a mnoho dalších výhod. Hlavní oblasti, kterých se to týká, jsou telekomunikace, doprava, energetika a finančnictví.

Objevují se ale stále překážky, které omezují otevřenost trhu službám a zahraničním investicím a tím zásadně zpomalují ekonomický růst. Tyto bariéry mají velkou škálu podob, od bariér v oblasti bankovníctví až po kurýrní dopravní služby. Problémem je, že tyto bariéry nejsou tarifního charakteru a tím je jednání s nimi mnohem komplikovanější, protože není úplně jasné, jakou formu mohou nabrat a kde je hranice opatrnosti a cíleného protekcionismu. Dále se může stát, že kde se podaří jistou bariéru odstranit, tam ji nahradí překážka s trochu jinou podobou.

Evropská unie se snaží řešit problém překážek mezinárodního trhu prostřednictvím multilaterálního nástroje, čímž je Všeobecná dohoda o obchodu službami (GATS)³⁸ a dále také prostřednictvím bilaterálních dohod o volném obchodu.

Nejběžnějšími překážkami bývají vstupní bariéry jako například:

- požadavky národní příslušnosti,
- požadavky spojené s trvalým pobytem,
- limity uvalené na objem zahraničního vlastnictví majetku nebo podílů,
- podstoupení testů ekonomické potřeby subjektů,
- omezení týkající se právní subjektivity a jejích forem.

Tyto skutečnosti platí pro mnohé země, které jsou cílové pro obchod EU. Mezi ně patří Japonsko, Indie, Čína, Rusko, Brazílie, také Spojené státy a většina zemí spadající do Sdružení národů jihovýchodní Asie.

5.3.Oblast veřejných zakázek

Veřejné zakázky mají skutečně významný podíl na celkovém HDP států. U vyspělých zemí se podíl pohybuje kolem 15 % a u zemí rozvojových se může jednat i o podstatně

³⁸ European commission. *Reporting on market access and setting the framework for more effective international regulatory cooperation*. London: 2008, s. 7

větší podíl. I tak důležitá oblast by ovšem uvítala zlepšení podmínek pro mezinárodní spolupráci a odstranění jistých diskriminačních opatření. EU využívá především dohody Světové obchodní organizace o veřejných zakázkách (GPA). Přesto ne všichni členové WTO tuto možnost využívají, a to je právě současným cílem zlepšování. Evropská komise se aktivně snaží podporovat členské státy k zapojení do zmiňované dohody. Problémem by mohly být menší nenárodní společnosti, které nejsou vázány stejnými pravidly a ty často také bývají vyloučeny z účasti na veřejných zakázkách některých zemí.

5.4.Oblast práv duševního vlastnictví

Na rozdíl od EU, mnoho částí světa postrádá odpovídající přístup a ochranu, co se týče práv duševního vlastnictví. Jedná se především o trhy třetích zemí, dále také Rusko, Brazílii a Čínu. Značné částky jsou odhadovány jako výdělek padělaných nebo pirátských výrobků, které sahají až do řádů stovek miliard dolarů ročně. Z toho důvodu je jisté, že odstranění bariér v ochraně práv duševního vlastní je jednou z nejdůležitějších záležitostí a není možné spokojit se stávající situací.

6. Další specifické druhy protekcionismu

6.1. Protekcionismus v zemědělství

Stejně jako v ostatních sektorech, protekcionismus je součástí i zemědělské politiky téměř každé země. Je to systém vládních opatření, která mají chránit domácí produkci před zahraniční konkurencí. Nejčastějším způsobem je omezování či úplné zablokování importu. Mimo to také sem ale spadá i podpora exportu zemědělských produktů a také nástroje přímé stimulace zemědělské produkce. Protekcionismus se velmi rozvíjel především ve společné zemědělské politice (SZP) aplikované evropskými zeměmi.

Přes všeobecné snahy o vymícení protekcionismu, paradoxně zemědělská politika EU právě díky ochraně trhu se zemědělskými produkty dosáhla svých dlouhodobých cílů. Ta od svého vzniku v podstatě tíhla k ochranářským praktikám vůči třetím zemím mimo členství EU. Pozitivní výsledky se odrazily v růstu produkce, dosažení soběstačnosti v oblasti potravinářství a dosažení stability na společném trhu se zemědělskými produkty.

Z toho důvodu i v této oblasti dochází ke střetu několika protichůdných tendencí. Díky tomu, že dnešní světový obchod tíhne k otevřenosti trhů a liberalizaci obchodu, tendencí je upouštět od ochranných opatření. Na druhou stranu ale jsou požadovány stejné pozitivní výstupy jako dříve – soběstačnost a stabilita.

Příčiny existence protekcionismu v zemědělství

Přestože volný obchod je klíčovými faktorem dnešní mezinárodní ekonomiky, pozitivní konkurence a efektivní alokace veškerých zdrojů, zemědělství je specifickou formou ekonomické aktivity, která vyžaduje specifických přístup. Jedinečnost a velká choulostivost tohoto sektoru téměř vyžaduje státní zásahy v oblasti obchodu. Nerovné postavení zemědělství vůči jiným sektorům vedou k potřebě ochrany, která je možná díky velkému množství různých opatření a ochranných nástrojů. Proto zde vzniká zvláštní vztah mezi státem a zemědělským sektorem. Jedním ze zásadních faktorů charakterizujících zemědělství je jeho sezónní charakter. Zároveň kvůli čím dál zvyšujícím se požadavkům na organickou produkci, zemědělství má velmi pomalý obrat kapitálu. Další charakteristikou zemědělství je relativně dlouhý cyklus produkce. Toto vše přispívá k potřebě adekvátní ochrany zemědělských aktivit. Mimo to také v zemědělství existuje

vysoká rizikovost spojená s nezdařenou produkcí a také mnoho rizik spojených se spotřebiteli. Závislost na klimatu a jiných přírodních, často velmi nevyzpytatelných podmínkách, ještě více prohlubuje potřebu státních intervencí a angažovanosti v této oblasti. Zemědělství také produkuje suroviny a zásoby pro další odvětví a je tak výchozím bodem veškerého rozvoje. Je nutné zmínit také primární, i když se může zdát až banální, důvod proč má zemědělství tak unikátní pozici, a tím je zajištění nejzákladnější lidské potřeby – přežití.

Hlavním cílem dlouhodobé strategie v zemědělském sektoru každé země je zajištění dostatečného množství potravin pro spotřebitele, dosáhnout soběstačnosti v potravinářství a neustále zvyšovat různorodost a kvality dostupných produktů. V následující tabulce je prezentován přehled zemí Evropské unie vzhledem k významu zemědělství v jejich ekonomice.

Tabulka č. 6 Význam zemědělství v zemích EU

Země EU	Podíl zemědělství na HDP
Bulharsko	Více než 3 %
Rumunsko	Více než 3%
Španělsko	2-3 %
Francie	2-3 %
Itálie	2-3 %
Rakousko	2-3 %
Maďarsko	2-3 %
Slovinsko	2-3 %
Polsko	2-3 %
Litva	2-3 %
Lotyšsko	2-3 %
Estonsko	2-3 %
Kypr	2-3 %
Irsko	1-2 %
Německo	1-2 %
Česká Republika	1-2 %
Slovensko	1-2 %

Finsko	1-2 %
Portugalsko	1-2 %
Nizozemí	0,5-1 %
Velká Británie	0,5-1 %
Dánsko	0,5-1 %
Švédsko	0,5-1 %
Lucembursko	Méně než 0,5%
Švýcarsko	Méně než 0,5%

Zdroj: Markovic, Agricultural protectionism of the European Union in the conditions of international trade liberalization

Na počátku ekonomického rozvoje země většina praceschopné populace pracuje v zemědělství, proto také velká část národního příjmu pramení ze zemědělství. Rozvinuté země pak čím dál více obracejí svůj zájem na průmyslovou produkci a také na terciární sektor. Průmysl je schopný přispět k ekonomickému rozvoji více než zemědělství. I přes to ale rozvinutá ekonomika stále stojí na základech zemědělství.

Navzdory tomu, že mezinárodní obchod s nezemědělskými produkty v posledních letech vyznačuje trend liberalizace a odstraňování bariér, jiná situace existuje v obchodě se zemědělskými produkty. Především strach z rostoucí závislosti na dovozu dohnal některé země, mezi nimi například Švýcarsko, Japonsko, a některé země EU k aplikaci silných protekcionistických opáření. K nejvýznamnější státní regulaci dochází v případě EU a USA, a to ve dvou směrech – limitování importu a stimulovalí exportu (někdy tako rozlišováno jako defenzivní a ofenzivní protekcionismus). EU přitom směřuje spíše k defenzivnímu modelu protekcionismu, tedy k omezování importu a USA naopak tíhne k stimulovalí exportu, tedy ofensivnímu protekcionismu.

Mezi doplňující faktory existence protekcionismu ve vyspělých ekonomikách patří:

- stabilizace trhu,
- odolnost vůči narušením světového obchodu (války, přírodní katastrofy),
- ochrana proti nekontrolovanému importu geneticky modifikovaných potravin,
- ochrana proti přenosům zvířecích nemocí,
- ochrana zdraví spotřebitelů.

Charakter evropské zemědělské politiky

Společná zemědělská politika je jedním z nejstarších a z nejnákladnějších sektorů evropské politiky. Její základní principy zavedené již v Římské smlouvě (1957) platí dodnes. Jejimi cíly jsou především:

- zvyšování zemědělské produktivity prostřednictvím technického pokroku a rozumným užíváním výrobních prostředků,
- zajištění odpovídající životního standardu zemědělců,
- stabilizace trhu (pomocí koordinace nabídky a poptávky),
- pravidelnost a bezpečnost zásoby potravin,
- zajištění různorodých a kvalitních potravin pro domácí spotřebitele, které budou zároveň za dostupné ceny.

Model zemědělské ochrany stojí na dvou pilířích. Je to cenově-tržní politika a nástroje pro rozvoj venkovských oblastí.³⁹ Cenově-tržní politika využívá tržní zásahy jako ochrana dovozu, vývozní náhrady, intervenční nákup, dále také přímé platby zemědělcům. Nástroje pro rozvoj venkovských oblastí podporují multifunkčnost zemědělství, diverzifikace venkovských ekonomik a tím také rovnocennou životní úroveň.

Vnitřní a vnější ochrana⁴⁰

V rámci zemědělské politiky evropských zemí, existuje vnitřní a vnější ochrana zemědělské produkce. Vnitřní ochrana poskytuje stabilitu zásobování potravinami, tedy ochranu proti narušením trhu a to prostřednictvím garantovaných společných cen. Vnější ochrana je implementována prostřednictvím cen vstupů, vývozních dávek a vývozních subvencí. Tímto jsou zemědělní producenti chráněni před poruchami mezinárodního obchodu.

Stávající model protekcionistické zemědělské politiky s sebou ovšem neslo také mnoho negativních efektů. Jedná se například o:

- excesivní stimulaci produkce a v důsledku velkou nadprodukcí (produkce vysoce převýšila potřeby vnitřního trhu),

³⁹ MARKOVIC Milan. Agricultural protectionism of the European Union in the conditions of international trade liberalization. *Economics of Agriculture*. 2014, s. 427

⁴⁰ Agricultural protectionism of the European Union in the conditions of international trade liberalization, s. 429

- extenzivní využívání zemědělských zdrojů, především půdy, a v důsledku rozsáhlé poškození životního prostředí,
- vznik přebytků zemědělské produkce, čímž rapidně vzrostly náklady na skladování, pojišťování a vedení evidence těchto produktů,
- velká míra protekcionismu zhoršila vztahy EU s tradičními zahraničními partnery v oblasti zemědělských produktů.

Všechny tyto negativní výsledky vedly k vytvoření nové koncepce a nové strategie v oblasti zemědělské politiky. Dále také USA trvalo na postupné eliminaci protekcionistických opatření a radikální reformě SZP.

Obzvláště v oblasti zemědělské produkce je proces liberalizace nejobtížnější a nejpomalejší. To dokazuje i následující tabulka, která popisuje jednotlivá kola jednání o liberalizace ve světovém obchodě.

Tabulka č. 7 Kola jednání o liberalizaci obchodu v oblasti zemědělské produkce

Kola jednání	Trvání	Výsledky jednání týkající se zemědělské produkce
Jednací kolo v Dillonu	1960 – 1962.	Snížení celních sazeb u ovoce a zeleniny; volný přístup na trh pro sójové boby, bavlnu a olejnatá semena.
Jednací kolo v Kennedy Jednací kolo v Tokyu	1963 – 1967. 1973 – 1979.	Zrušení cel u obilninových náhražek Pokusy o snížení příjmových dotací a upřednostňovaný přístup na trh ztroskotaly.
Jednací kolo v Uruguayi	1986 – 1994.	Byl představen princip nediskriminace a také anticipována redukce vývozních subvencí a podpory domácího zemědělství.
Jednací kolo v Dohá	2001.	Postupné odstraňování tarifních a netarifních bariér z dlouhodobého hlediska.

Zdroj: Markovic, Agricultural protectionism of the European Union in the conditions of international trade liberalization

Nové trendy v zemědělské politice

Zemědělská politika od svého počátku prošla mnoha reformami, které upravovaly různé aspekty. Existovala období, kdy se zemědělská politika přikláněla k protekcionismu, jindy zase k liberalizaci. Současné definované období 2014-2020 vychází z obdobných cílů, jako tomu bylo vždycky. Lze ovšem předpokládat, že nadcházející období přinese některé nové trendy.

Hlavní charakteristikou soudobé zemědělské politiky je zohledňování udržitelného využívání přírodních zdrojů a také stavu životního prostředí. Potřeba zachování životního prostředí se dnes promítá do všech oblastí ekonomiky a zemědělská produkce stojí v čele. Dále je také kladen důraz na rovnoměrný sociální rozvoj a integraci rozvoje venkova. Čím dál větší důraz bude také kladen na investice do výzkumu a vývoje a veškerých inovací.

S významnými narušeními trhu se bude SZP vyrovnávat pomocí speciálních rezerv. Zároveň bude z celkového rozpočtu na zemědělství vyhrazeno až 38%, to znamená 362,79 mld. EUR.⁴¹ Z toho většina (více než tři čtvrtiny) budou určeny na první pilíř zemědělské politiky – přímé platby zemědělcům a intervence trhu, zbytek bude určen a rozvoj venkova. EU se chce zaměřit také na odstranění rozdílů mezi jednotlivými členy z hlediska dostupnosti fondů. Dále také bude EU pokračovat v upřednostňování malých zemědělských podniků a udržitelnosti rozvoje.

Hlavní tři cíle nové strategie⁴², které zahrnují jak ekonomickou, tak environmentální a sociální rovinu, se tedy dají shrnout jako:

1. zvýšení konkurenceschopnosti zemědělců,
2. zlepšení udržitelnosti zemědělské produkce,
3. vyvážený teritoriální rozvoj.

6.2. Digitální protekcionismus

Mezinárodní obchod se dostává do digitální éry. Rozvoj digitální ekonomiky je poháněn 2 mld. USD ročně investovanými do informačních technologií, mobilních služeb, analytiky atd. Rozmach IT inovací se zdá být bezmezný a jejich potenciál je obrovský ve všech odvětvích, jako je bankovníctví, průmysl, zdravotnictví ad. Tato technologie nám umožňuje překonávat obrovské vzdálenosti, operovat na trzích v reálném čase a tedy vytváří novou tvář dnešního obchodu. Stejně tak jako se vyvíjí nové podoby globálního obchodu, tak se ovšem i vytváří nové možnosti jak jej omezovat. Řeč je o digitálním protekcionismu.

⁴¹ Agricultural protectionism of the European Union in the conditions of international trade liberalization, s. 434

⁴² Agricultural protectionism of the European Union in the conditions of international trade liberalization, s. 434

Na novou vlnu digitálního protekcionismu upozornila softwarová aliance BSA (Business Software Alliance) ve své zprávě z roku 2012. Podle ní se digitální protekcionismus objevuje ve všech nejrychleji rostoucích trzích. Tento fenomén nezahrnuje pouze zjevné bariéry obchodu, ale také různá omezení toku obchodních dat přes hranice zemí, národně založené certifikáty na technologie a standardy, které narušují mezinárodní konkurenci. Dalším projevem je například upřednostňování domácích IT produktů ve státních zakázkách a dnes velmi rozšířená ochrana duševního vlastnictví.

Když v 80. letech odborníci a politici rozeznali velký potenciál pro následující desetiletí především v oblasti duševního vlastnictví, služeb a přímých zahraničních investic, došlo s velkou prozíravostí k aktualizaci pravidel mezinárodního obchodu v Uruguayském kole vyjednávání, především aby se státy vyvarovaly protekcionistickým impulsů v těchto oblastech. Teď, když přichází další taková prognóza o velkém rozvoji v oblasti digitální technologie, je nutné, aby došlo k dalšímu vyjednání modernizovaných pravidel v oblasti obchodu.

Velký pokrok ve vyjednávání v současné době představuje potencionální vytvoření tzv. Transatlantického partnerství v obchodu a investicích TTIP (Transatlantik Trade and Investment Partnership), které by spojilo Spojené státy s Evropskou unií. Ty společně tvoří až polovinu světové produkce zboží a třetinu produkce služeb. Dále se například jedná o dohodě zahrnující 70 členských zemí spojující IT technologie s názvem ITA (Information Technology Agreement), která by zamezovala uvalení tarifních omezení na celou řadu IT produktů.

Každé z těchto vyjednávání má velký význam a zajišťuje prostor pro rozvoj digitální ekonomiky. V digitální ekonomice se skrývá velký potenciál. Stále ale hrozí velké množství možných překážek, ať už záměrných či nezáměrných. Následující stránky se budou zabývat jak tímto potenciálem, tak i možnými bariérami.

Rozvoj a význam digitální ekonomiky

V dnešní době neustále přibývá uživatelů internetu a u již existujících uživatelů se stupňuje intenzita a potřeba užívání. Právě užívání internetu nám slouží jako měřítko pro objem digitálně podporovaných služeb, které jsou celosvětově nabízeny. Nejedná se přitom jenom vyloženě o IT služby. Zahrnují také například finanční služby, pojišťovnictví, turistika,

osobní a obchodní služby. Přesto je momentálně kladena největší pozornost na IT produkty a služby jako je software, *cloud computing*⁴³ (poskytování služeb a programů uložených na internetových serverech přístupných pomocí internetových prohlížečů), datová analytika. Souhrnně se dá hovořit o průmyslu komerčního softwaru a právě ten je hybatelem dnešního růstu.

V roce 2012 podle studie Softwarové Aliance⁴⁴ tvořily výnosy v této oblasti téměř 360 mld. USD s meziročním růstem více než 6 %, což v porovnání se světovým HDP, který rostl o 2,5%, je působivé. Dále také více než 10 mil. lidí bylo zaměstnáno ve firmách zabývajících se IT v jakékoliv souvislosti. Dalším důvodem proč jsou IT technologie v dnešní době tak zásadní je, že zasahují mimo hranice svého odvětví a podmiňují vývoj a rozvoj nebo aspoň do jisté míry zasahují do téměř všech ekonomických aktivit.

Bariéry digitální ekonomiky

Bariéry v digitální ekonomice mohou nabývat mnoha podob, jedno mají ale společné. Vytváří neefektivnost, omezují rozvoj a ohrožují potenciál digitální éry. Nejškodlivější omezení, která vyjmenovává softwarová aliance, jsou následující:

Omezení přeshraničního toku informací

Mnoho zemí zvažuje přijetí nebo již přijalo opatření k omezení toku informací přes jejich hranice. Charakteristikou digitální sítě je, že k přesunu dat dochází vždy co nejefektivnější cestou. Pokud se někde po cestě objeví překážka, je ohrožena celá podstata tohoto mechanismu. Cloud computing je ukázkový příklad toho, jak digitální obchod může podporovat podniky a spotřebitele s pomocí nástrojů zvyšujících produktivitu. Cloud computing většinou ukládá a zpracovává data na více lokacích mnohdy v několika zemích. To je výhodou i nevýhodou. Data jsou tak zálohována několika různých serverech v různých zemích.

Sdílení dat přes hranice je dnes klíčové pro malé i velké podniky. Firmy potřebují sdílet design produktů, marketingové plány, informace o zákaznících a další podstatné informace

⁴³: *Powering the Digital Economy: A trade agenda to drive growth*. BSA The Software Alliance, 2014, s. 3

⁴⁴ *Powering the Digital Economy: A trade agenda to drive growth.*, s. 3

mezi obchodními partnery nebo pobočkami společnosti. Přesto mnoho zemí zastává politiku omezování informačních toků a ohrožují tak tento obchodní model.

Podle zmiňované softwarové aliance země jako Argentina, Austrálie, Brazílie, Kanada, Čile, Čína, Kolumbie, Kostarika, Řecko, Hongkong, Indie, Indonésie, Korea, Mexiko, Peru, Rusko, Švýcarsko a Vietnam přijaly pravidla, která významně omezují firmy v transferu osobních informací ven z jejich regionů. Nejčastěji se tato omezení schovávají za zlepšování ochrany soukromí spotřebitelů.

6.3. Protekcionismus a IT technologie

Vlády zemí patří mezi největší skupiny uživatelů IT produktů a služeb ve světě. Přesto mnoho z nich aplikuje významná omezení, co se týče zahraničních dodavatelů v oblasti veřejného sektoru. Když se děje to, že vlády vyřadí zahraniční dodavatele z veřejných zakázek, škodí to v mnoha směrech. Země například využívají cenových preferencí, které mohou dosahovat až 25%⁴⁵ v případech, kdy vládní sektor využívá software od domácích tvůrců. Požadavky na místní podíl při veřejných zakázkách jsou velmi běžnou překážkou v zemích, jako je Čína, Indie, Brazílie ad.

Přehnaná bezpečnostní opatření

Dalším znakem dnešní doby je důraz kladený na kybernetickou bezpečnost. Státy zaujímají v této oblasti celou řadu obranných strategií, protože informace, data a softwary se stávají nejcennějším aktivem. Opět se ale může stát, že tato kyber-ochrana může sloužit jako záminka pro protekcionismus jako takový. V praxi to představuje například přehnané a často nesmyslné požadavky na testování a certifikaci.

Dopady jsou v této oblasti ovšem nejzávažnější. Nejenom, že dochází k diskriminaci zahraničních dodavatelů a jejich možnosti jsou tímto velmi limitovány, ale co je důležitější, státy tak mohou nechtěně bránit pokroku. Místní spotřebitelé a firmy jsou ochuzeny možná o dokonalejší prostředky a vybavení, a nemohou tak dosáhnout svého plného potenciálu. Navíc, zdoluhavý proces testování a udělování certifikací ještě zvyšuje

⁴⁵ *Powering the Digital Economy: A trade agenda to drive growth*, s. 6

náklady dovážených technologií. O změnu současné situace se zasazují především světové IT skupiny.

Zestátnění technologických standardů

Technologické standardy mají důležitou roli v mezinárodním obchodě informačních technologií. Když jsou tyto standardy vytvořeny dobrovolně a přirozeně prostřednictvím vývojových procesů, zvyšují efektivitu a rychlost rozvoje. Přesto může dojít k tomu, že vláda vytvoří standardy zvláštní pro jednotlivé země nebo dokonce zmanipulovali procesy přirozené tvorby informačních technických standardů tak, aby zvýhodňovali firmy domácí a omezily zahraniční konkurenci.

Přetrvávající cla na IT

IT produkty jsou jedny z mála, u nichž zůstávají běžnou praxí celní zatížení. Ačkoli WTO vytvořila dohody, které zajišťují osvobození informačních a komunikačních technologií, dnes existuje velká řada produktů, které nejsou přímo v dohodách specifikovány a proto je možné této situace využít. Zejména kvůli tomu, že se technologie stále vyvíjí a vytváří se nové produkty, které dříve třeba vůbec neexistovaly, je nutné neustále tyto dohody aktualizovat a tyto nové produkty rozšiřovat. Dalším problémem je, že některé velké světové trhy jako Čile a Brazílie pod tuto úmluvu vůbec nespádají. Výsledkem je, že mnoho důležitých IT technologií stále podléhá celní politice a dochází tak k omezení růstu digitální ekonomie jako celku.

Porušování práv duševního vlastnictví v oblasti IT

Vedle bariér bránícím rozvoji digitálního obchodu zde existuje i velký problém s porušováním práv duševního vlastnictví. Největší problémy se týkají softwaru a nejrychleji rostoucích IT trhů. Jedná se především o používání nelicencovaných nebo padělaných počítačových softwarů. Nejkritičtější situace je v Brazílii, Číně, Rusku a Indii, kde podíl nelicencovaných softwarů dosahoval až 70%.⁴⁶ Nedostatečná ochrana a prosazování ochrany duševního vlastnictví v IT je jednou z největších bariér pro mezinárodní společnosti a jejich schopnost prodávat své produkty. Nesmíme ovšem opomenout, že nelicencované softwary představují ohrožení i pro samotné spotřebitele, protože nemusí mít přístup k důležitým opravám a upgradům, které je mohou chránit před

⁴⁶ *Powering the Digital Economy: A trade agenda to drive growth*, s. 7

viry a malwary. Negativní dopady má tato situace i ekonomický růst, protože růst HDP není takový, jaký by mohl být, tedy není naplněn jeho potenciál.

Mimo porušování licencí, softwarové a další IT společnosti čelí dalšímu problému. Musí se potýkat i s krádežemi cenných obchodních tajemství, důvěrných informací z obchodních jednání, designy a dalších kritických dat, která udávají konkurenční výhodu společnosti. Nedostatečná právní ochrana hraje svou roli. Problémem je, že mnoho zemí (včetně některých zemí EU) neuznává obchodní tajemství jako součást duševního vlastnictví a proto také nemohou požadovat adekvátní postihy při krádeži. Místo toho obchodní tajemství spadají pod smluvní právo a to je aplikovatelné pouze, pokud existuje smlouva mezi dvěma stranami. Navíc mnoho velkých trhů jako Kanada, Velká Británie, Irsko nebo Austrálie nepovažují běžnou krádež obchodních tajemství za trestný čin. Pouze některé trhy vedou trestní řízení v této oblasti a i tak je jejich prosazování velmi slabé.

Akční plán pro odstranění bariér digitální ekonomie

Spolupráce Transpacifického partnerství, Transatlantického partnerství mezi EU a USA (TTIP), Dohody o obchodu se službami a Dohody o obchodu s produkty informačních technologií se zaměřuje v budoucích letech na odstraňování bariér bránícím k rozvinutí plného potenciálu digitální ekonomie a obchodu s IT.

Tento plán by měl mít následující součásti:

- modernizace obchodních pravidel k usnadnění digitálního obchodu a e-commerce,
- podpora technologických inovací,
- vytváření rovnocenných podmínek pro všechny (především v oblasti veřejných zakázek a zahraničních dodavatelů),
- prosazování ochrany práv duševního vlastnictví (licencované softwary a krádeže obchodních tajemství).

6.4. Tok pracovních sil

Charakteristikou současné doby je i zahrnování pracovních standardů do mezinárodních obchodních dohod. Doposud nebylo provedeno dostatečné množství empirického výzkumu, zda a do jaké míry má přítomnost (nebo naopak nepřítomnost) pracovních standardů vliv na poruchy obchodu. Skupiny, které se nejvíce zasazují o zahrnutí

pracovních standardů do pravidel WTO, jsou především spotřebitelské skupiny, zastánci sociálních zájmů a zvláštní zájmové skupiny jako pracovní odbory. Zatím se jedná spíše o neúspěšné pokusy, a tak se vztah mezi pracovními standardy a mezinárodním obchodem rozvíjel v oblastech soukromých norem a preferenčních obchodních dohod. Přesto můžeme předpokládat, že v budoucnu si pracovní standardy najdou svou cestu přímo do mnohostranných obchodních dohod.

Mezinárodní konkurenceschopnost je podmíněna mnoha faktory a náklady práce jsou jedním z nich. V případech, kdy je produkce některých výrobků náročná na vynaloženou práci, velkou výhodu získávají země s nízkou úrovní mezd (obvykle rozvojové země) před zeměmi s vysokou mzdovou úrovní (rozvinuté země). Postupně, jak se světových obchod globalizuje, čím dál více se pracovní náročná produkce koncentrují právě v zaostalých zemích. Vhodným příkladem je například textilní a oděvní průmysl s obvyklou produkcí v chudých asijských zemích. Tím ale dochází k tomu, že v moderních zemích jsou tato odvětví silně chráněna. Například až do Uruguayského kola jednání byl textilní a oděvní průmysl chráněn v rozvinutých zemích pomocí velkého množství dohod. Právě nízké mzdové náklady v těchto chudých zemích byly používány jako argumenty pro obhájení vysoké úrovně ochrany moderních zemí.

Jak už bylo ale naznačeno, na základně dalších vyjednávání o mezinárodním obchodě bylo rozhodnuto, že rozdíly v politice práce nemohou být důvodem k vytváření obchodních bariér. Výše zmiňované zájmové skupiny mají ovšem k celé záležitosti velké množství argumentů.⁴⁷ Například tvrdí, že velká škála pracovních standardů v jednotlivých zemích může narušovat mezinárodních obchod. Dále argumentují, že nedostatečně prosazované nebo nedostatečně provedené pracovní normy mohou způsobit nespravedlivou konkurenční výhodu proti zemím s přísnými standardy.

Pracovní standardy v jistém smyslu zahrnují znaky ochrany lidských práv, proto také zastánci lidských práv podporují vytváření obchodních překážek proti zboží, které je vytvářeno v prostředí s nedbalými, případně žádnými pracovními normami. Z toho důvodu se mohou požadavky na ochranu trhu zdát v souladu s obecně uznávanými humanitárními

⁴⁷ BAKSHI, S., KERR, W. Labour Standards as a Justification for Trade Barriers: Consumer Concerns, Protectionism and the Evidence. *The Estey Journal* 2010, roč. 11, č. 1, s. 154

snahami o nastolení obecného blaha. Přesto se vždy najdou skupiny, které těží z nižší konkurence, co se importu týče. Tato celková situace v důsledku vytváří podezření o skutečných motivech skrytých za humanitární advokacií.

Otázka pracovních standardů a norem v současné době spadá pod Mezinárodní organizaci práce (angl. zkr. ILO), která bere velké ohledy raději na lidská práva, než na vývoj mezinárodního obchodu. Tato organizace nicméně nemá žádné sankční pravomoci, a proto je v otázce bariér přístupu na trh bezmocná. Otázkou však zůstává, zda jsou pracovní standardy dostačující obhajobou pro ochranářství. Zahrnutí pracovních norem do jakékoliv nové obchodní dohody tedy v rámci boje s protekcionismem není přípustné, pokud nelze dokázat, že nedostatečné pracovní normy vedou k poruchám obchodu.

Soukromé pracovní normy

Specifickou oblastí pracovních standardů jsou soukromé normy. Na konci 90. let minulého století se mezi významnými firmami rozmohl trend přijímání vlastních (nejen) pracovních standardů jak uvádí teoretická práce o pracovních standardech periodika *Eastey Journal*.⁴⁸ Tento čin byl odpovědí na šířící se zprávy o nedostatečných pracovních normách a negativních dopadech na obchod a trh práce. Hlavními oblastmi bylo již zmiňované textilnictví a oděvnictví, dále také zemědělská produkce a potravinářství. Soukromé pracovní normy se vyznačují propracovaností a detailností. Bývají v nich popsány dopodrobna všechny možné aspekty práce. Pozoruhodné je, že až na malé obměny původní normy odpovídají dnešním standardům používaným v roce 2015.

Nejrozšířenější jsou správné zemědělské praktiky GAP (Good agricultural practices)⁴⁹, se kterými se ztotožňují světoznámé řetězce jako McDonalds, Tesco, Marks and Spenser, Star Bucks a další. Otázka prospěchu v oblasti mezinárodního obchodu je ovšem sporná. Na jednu stranu tyto standardy zajistily bezpečnější přístup na trhy rozvinutých zemí, pro ty, kteří jsou jejich vysokým požadavkům schopni dostát, na druhou stranu se ovšem staly obchodní bariérou vstupu na trh pro ty firmy, které takové možnosti nemají. V podstatě se často tyto standardy přináší dodatečné náklady pro firmy, které potřebují splnit všechny

⁴⁸ BAKHSHI, Samira, KERR, William A. Labour Standards as a Justification for Trade Barriers: Consumer Concerns, Protectionism and the Evidence. *The Estey Journal* 2010, s. 155

⁴⁹ BAKHSHI, Samira, KERR, William A. Labour Standards as a Justification for Trade Barriers: Consumer Concerns, Protectionism and the Evidence. *The Estey Journal* 2010, s. 162

požadavky a tím se efektivně stávají netarifními bariérami, lehce zneužitelnými rozvinutými zeměmi.

Jak rozdíly mezi pracovními normami ovlivňují obchod

Rozvojové země mohou potencionálně zvýšit svou konkurenceschopnost a své konkurenční výhody, a to tím, že sníží některé pracovní standardy. Princip je jednoduchý. Jako příklad si představme, že se jedna z dvou vzájemně obchodujících zemí rozhodne snížit úroveň pracovních norem, co se týče nároků na kvalifikovanost, práci vězeňských sil, věkovou hranici atd. Tím se zvýší počet zaměstnaných lidí, ale zároveň se sníží mzdová úroveň. Lze ovšem v důsledku předpokládat posun produkčních možností země, zvýší se konzumace spotřebitelů, rozroste se obchod a to i na zahraniční úrovni. Mírnější standardy představují volnější přístup i pro zahraniční pracovní sílu a levnější import pro druhou zemi.

Problémy ovšem nastávají, vezmeme-li v potaz dětskou práci. Zapojení dětské práce by podle předchozího modelu vedlo k nárůstu konzumace, produkce, obchodu a podobně. V této situaci se ovšem dostáváme do střetu s morálními konvencemi a základními lidskými právy. Mezinárodní organizace práce se touto problematikou zabývá a podle jejich odhadů v roce 2010 pracovalo přes 200 mil. dětí.⁵⁰ Dětská práce není bohužel ničím výjimečným v rozvojových zemích a je pravděpodobné, že zboží, které se běžně objevuje na našich pultech, je výsledkem právě dětské práce.

Z tohoto důvodu se nedá snižování pracovních norem pokládat za účinný nástroj pro rozvoj obchodu. Na druhou stranu se může stát, že moderní země pod záminkou ochrany dětí, žen a dalších diskriminovaných skupin, budou zneužívat pracovní standardy a pomocí přísných norem ochraňovat domácí trh a domácí producenty.

Pro shrnutí lze říct, že nejčastější argumentem pro obhájení vysokých pracovních standardů (ze strany vyspělých zemí) je, že mírné (nebo neexistující) pracovní normy vytvářejí neoprávněnou konkurenční výhodu pro rozvojové země a mimo to způsobují ztrátu pracovních míst v rozvinutých zemích. Význam má i částečné zahrnutí lidských práv do pracovních standardů, což zajišťuje podporu od spotřebitelů a humanitárních zastánců.

⁵⁰ Labour Standards as a Justification for Trade Barriers: Consumer Concerns, Protectionism and the Evidence, 2010, s. 173

Minimální mzdy

Další oblastí, která by mohla být usvědčena z protekcionismu, je zavádění a případně zvyšování úrovně minimální mzdy. Minimální mzda může sloužit především jako fiskální nástroj, tedy pro zvýšení příjmů do státního rozpočtu v podobě odvedených daní. U některých zemí ovšem může jít o případ ochrany trhu práce. U zemí jako je Německo a dalších silnějších ekonomik EU dochází k zavádění či zvyšování minimální mzdy (od začátku roku 2015 Německo zavedlo minimální mzdu 8,50 EUR za hodinu⁵¹). Kdy dříve mohly podniky využívat levnější pracovní sílu ze zahraničí, dnes musí i jim garantovat minimální výdělek, a proto mohou dát spíše přednost domácím pracovníkům před těmi zahraničními. Důvodem je, že výše mzdových nákladů už není rozhodující, což bývá nejčastější příčinou zaměstnávání zahraniční pracovní síly.

6.5.Finanční protekcionismus

Zajímavý pohled na finanční neo-protekcionismus podává vědecký článek s názvem „Competitive devaluations in currency wars: financial projections of neo-protectionism“. Článek se tedy zabývá devalvací měn ve „válce směnných kurzů“ a finančních projevech současného neo-protekcionismu. Hlavní argument říká, že mechanismus devalvace měn je využíván jako nástroj pro zvyšování konkurenceschopnosti národních ekonomik.

Finanční protekcionismus je předmětem současných studií. Je definován jako změna v chování bank, jako výsledek veřejných zásahů, které vedou domácí banky buďto k omezení poskytování bankovních operací, nebo k vysokým úrokovým sazbám pro zahraniční subjekty.⁵²

Veřejný sektor má na svědomí podstatné zásahy na finančních trzích na celém světě, obzvláště co se týče bankovního sektoru. V této souvislosti došlo k rapidnímu poklesu přeshraničního úvěrování. Otázkou je, zda vládní zásahy mají skutečně na svědomí pokles zahraničních úvěrů, což tvoří nový typ protekcionismu – finanční protekcionismus. Možným problémem pro zodpovězení důležitých otázek je nedostatek předchozích

⁵¹ Minimální mzda v Německu. In: *Ministerstvo práce a sociálních věcí* [online]. 27.1.2015 [cit. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.mpsv.cz/cs/20173>

⁵² Andrew K Rose, Tomasz Wieladek - Financial Protectionism: the First Tests, Discussion Paper No. 32, External MPC Unit of the Bank of England, May 2011.

empirických studií, co se této oblasti týče. Problematické je již samotné získávání dostatečných a průkazných dat, jelikož obvykle veřejně přístupné informace jsou souhrnné a nelze je efektivně využít. V posledních letech se proto jak Světová banka, tak jednotlivé národní banky (např. Bank of England) snaží o vytvoření setů panelových dat, která by mohla sloužit k důslednému prostudování současného stavu na finančních trzích.

Zmiňované veřejné zásahy do bankovního sektoru, které mohou mít vliv na chování bank, jsou především:

- zestátnění bank,
- privatizace bank,
- injekce veřejného kapitálu,
- neobvyklý přístup k půjčkám,
- neobvyklý přístup k zárukám a likviditě.

Při zkoumání jednotlivých zásahů a jejich efektů se nejlépe pracuje se situací zestátnění bank. Ostatní zásahy jsou nejednoznačné a každé banky mohou mít docela odlišné výsledky. Zestátnění bank se obvykle odehrává v dobách krize a má rychlý průběh, na rozdíl např. od privatizace, která má průběh graduální. Zároveň je tento zásah nejpravděpodobnějším ukazatelem finančního protekcionismu.

Vystopovat finanční protekcionismus tedy lze za pomoci porovnání souvislosti mezi jednotlivými formami veřejných intervencí a mezi vývojem poskytování zahraničních bankovních služeb.

Regulace kapitálu

Regulace kapitálových toků je přirozenou a významnou součástí makroekonomického řízení. Nástroje spojené s kapitálovou regulací mohou ovšem ve své podstatě sloužit přeneseně také jako protekcionistická opatření. Většina jich je zaměřena na závazky v domácí i zahraniční měně a obchodování se směnými kurzy. Přímé zahraniční investice jsou považovány za méně problematické a více stabilní. Obvykle jsou rozlišovány regulační nástroje používané při přílivu a odlivu kapitálu. Některé jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka č. 8 Kapitálová regulace

Ilustrační seznam kapitálových regulací	
Příliv kapitálu	Odliv kapitálu
Povinné minimální rezervy (část příchozího kapitálu zůstává jako povinná rezerva u centrální banky)	Povinné schválení zahraničních investic nebo držení zahraničních účtů v zahraničních měnách pro domácí agentury
Zdanění nových závazků nebo devízových derivátů	Povinnost poskytovat zprávy o zahraničních investicích a transakcích týkajících se jejich zahraničních účtů.
Restrikce v oblasti nesouladu měn	Zákaz nebo omezení sektorů, do kterých mohou zahraniční subjekty investovat
Půjčování do zahraničí pouze jako investice	Omezení částky, kterou mohou nerezidenti investovat
Omezení pro domácí agentury půjčující do zahraničí	Omezení objemu kapitálu, který mohou zahraniční investoři poslat do zahraničí.
Povinné schválení všech nebo některých kapitálových transakcí	Omezení toho, kolik mohou nerezidenti půjčit na domácím trhu
Požadavky na minimální délku pobytu	Zdanění odchozího kapitálu

zdroj: Gallagher, The Myth of Financial Protectionism

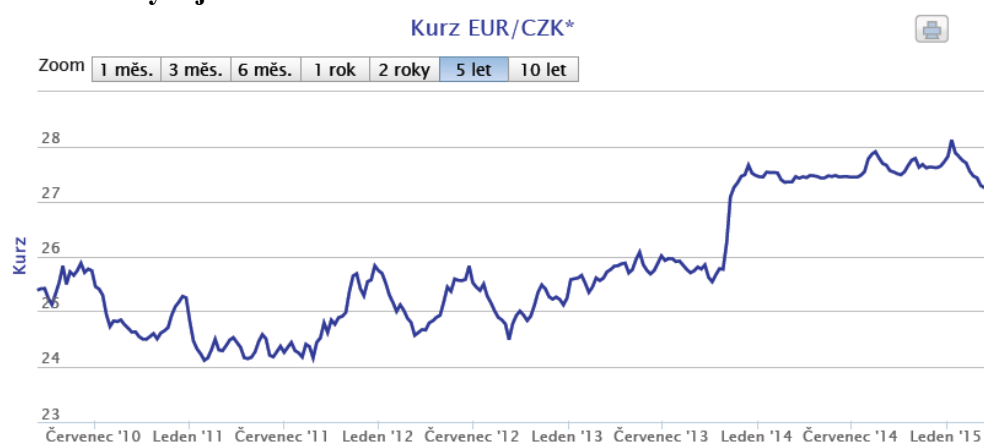
Intervence měny

Všechny významnější země v posledních letech do jisté míry přijaly opatření ovlivňující směnné kurzy, což také ovlivňuje veškerou ekonomickou aktivitu. V podstatě je těžké odlišit oprávněné zásahy národních politik od pokusů poškodit sousední ekonomiky prostřednictvím měnových intervencí (strategie „beggar thy neighbor“).

Podle teorie snížení směnných kurzů může pozvednout ekonomický růst prostřednictvím zvýšení exportu. Problémem je, že může dojít k řetězci devalvací a protekcionistických opatření nebo až k měnové válce („currency war“). Obecně se považuje, že dlouhodobá záměrná měnová manipulace narušuje obchod.

Podle devalvační logiky, která láká politiky k jejímu provedení, dojde ke zlevnění domácího zboží v porovnání k zahraničnímu. Zvýšením ceny importu proti exportním cenám dochází k stimulaci světové poptávky po domácích produktech. Podcenění domácí měny by mělo zlepšit konkurenceschopnost exportu. Proto mnoho zemí využívá strategii měnové intervence jako dlouhodobé exportní taktiky. Za poslední dekádu se více než 20 zemí v čele s Čínou uchýlilo k dlouhodobé intervenci směnného kurzu. Případem je i Česká republika, kde v roce 2013 ČNB provedla intervenci. Následující graf zobrazuje vývoj koruny a její oslabení vůči euru téměř o 4 Kč za sledované období.

Graf č. 7 Vývoj směnného kurzu EUR/CZK



zdroj: ČNB

6.6. Zelený protekcionismus⁵³

Přísnější pravidla WTO, která se týkají překážek v mezinárodním obchodě, výrazně ovlivnila i následující oblast. Řeč je především o Sanitárních a Fytosanitárních opatřeních (SFO). Ty lze také považovat za jednu z možností skrytého protekcionismu nebo netarifních opatření, která nejsou v současné době dostatečně upravenou Světovou obchodní organizací. SFO se obzvláště těší pozornosti, protože by v podstatě měly sloužit neobchodním záměrům, a to především jako ochrana lidského zdraví, zvířat a rostlin. Nelze ovšem vyvrátit, že rozvoj SFO přímo odpovídá změnám v politice tarifních opatření v mezinárodním obchodě. Proto je na místě znepokojení o zneužívání SFO a dalších

⁵³ Aisbett, Emma, Pearson, Lee M. 2012, *Environmental and Health Protections, or new Protectionism? Determinants of SPS Notifications by WTO Members*, Crawford School Working Paper 12-13, December 2012. Crawford School of Public Policy, The Australian National University, Canberra.

technických bariér. Dlouhodobou pozornost přitom sklízí otázka hormonálně a geneticky upravovaných potravin.

Zelený protekcionismus je podle Baldiwin a Evenetta⁵⁴ definován jako záměrné užívání environmentální politiky k diskriminaci zahraničních obchodních zájmů, včetně poboček spadajících pod zahraniční firmy.

Pokud je dnes něco více prodiskutovávané než mezinárodní obchod a vstup na volný trh, pak je to otázka životního prostředí. Především rok 2009 měl být zlomový, co se týče jednání o změnách klimatu. Zelený protekcionismus by mohl ovšem všechny tyto snahy velmi lehce zmařit. Pokud země opět „zabřednou“ do ekologicky obhajovaného protekcionismu, hrozí vyvstání nevole vůči všem dalším environmentálním opatřením především ze strany silně industrializovaných zemí. Obchodní partneři jen těžko uvěří v oprávněnost úpravy daní na hranicích, uhlíkové daně, povolené limity emisí a další opatření chránící nikoliv obchod ale životní prostředí.

Velký důraz byl v posledních letech kladen na vynakládání státních výdajů na ekologizaci a další „zelené“ záležitosti. Bohužel to nemusí znamenat, že všechna státní vydání přistupují rovnocenně k domácím a importovaným produktům. Zároveň také vládní zakázky jsou jedno z nejméně liberalizovaných oblastí mezinárodního obchodu. Nátlak od domácích účastníků, aby byly vládní kontrakty týkající se environmentálních produktů a služeb prosty jakýchkoliv zahraničních rivalů, je také formou zeleného protekcionismu. Dále jsou tu stimulační balíčky vlády (netransparentní), které mohou zahrnovat environmentální dotace určené pro zemědělce. Tyto balíčky nemusejí přímo ovlivňovat toky mezinárodního obchodu, na druhou stranu ale mohou bránit hrozbě nesolventnosti, a tím by byli opět znevýhodněni zahraniční producenti a jim podobní. Mimo to, pokud jsou tyto netransparentní nástroje využívány k dotování zemědělců v oblasti pěstování plodin nebo chovu hospodářských zvířat, kde díky přetrvávající krizi došlo nejvyššímu poklesu světových cen, jedná se také o závažnou formu zeleného protekcionismu.

⁵⁴ BALDWIN, R., EVENETT, S. *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis* [online]. Geneva: Centre for Economic Policy Research, 2009, s. 93

7. Situace, kdy by mohl být protekcionismus prospěšný

Volný obchod je obecně považován za prospěšný. Odstranění překážek obchodu by mělo podpořit konkurenci, což má za následek zvyšování efektivnosti a všeobecného blahobytu. Navzdory jasným výhodám volného obchodu bychom neměli úplně opomíjet možnosti, kdy ve specifických situacích, může protekcionismus stejně tak vést k pozitivním výsledkům jako volný obchod. V následující části si ukážeme jak je to možné na základě výzkumu asijského ekonoma Daw Ma.⁵⁵

Řeč bude především o rozvíjejících se tržních ekonomikách. Volba mezi protekcionismem a volným obchodem je v tomto případě předmětem dlouhodobé debaty. Většinou dochází k tomu, že jsou rozvojové země pobízeny a podporovány směrem k otevřenosti ekonomiky a volnému obchodu. Většina ekonomů zastává názor, že časem budou z výhod volného obchodu těžit všichni účastníci rovnocenně. Většina ekonomů také považuje protekcionismus za nežádoucí. Přestože může přinášet jisté výhody, nese sebou mnohem více nevýhod a náklady protekcionismu velkou měrou převažují tyto výhody.

I přes to všechno existují příklady z minulosti, kde intervence do obchodu zajistili pozitivní vývoj ekonomiky. Příkladem mohou být některé asijské země jako Jižní Korea nebo Taiwan.⁵⁶ Od té doby se ekonomičtí teoretici snažili vytvořit model, který by dokazoval za jakých okolností je možné zvyšování blahobytu za pomoci odklonu od volného obchodu směrem k protekcionismu. Základním předpokladem je, že země, která disponuje strategickou výhodou např. v některém průmyslovém odvětví, „ochrání“ tuto svoji strategickou výhodu a vytvoří si monopol, který bude těžit z mezinárodního trhu, může efektivně a kladně využít protekcionismu. Tím by se mohly obhájit vládní zásahy do mezinárodního obchodu. Dalším důležitým argumentem je, že nikdy nemohou z volného obchodu těžit všichni účastníci, vždy je některá strana znevýhodněna.

Pro lepší zhodnocení jednotlivých efektů více či méně volného obchodu v rozvíjející se ekonomice, využil Daw Ma ve svém článku *sekvenční model konkurence*⁵⁷. Pro model bylo

⁵⁵ MA, Daw. Can emerging market protectionism be beneficial?. *Asian Economic and Financial Review* [online]. 2014, roč. 4, č. 9.

⁵⁶ MA, Daw. Can emerging market protectionism be beneficial?, s. 1176

⁵⁷ MA, Daw. Can emerging market protectionism be beneficial?, s. 1177

důležité vycházet ze třech předpokladů: absolutní závislost na importu, maximální omezení obchodu a rovnocennost příležitostí pro domácí i zahraniční výrobce při otevření trhu. Podle propočtů tohoto modelu lze dojít k několika závěrům:

1. Kompletní vystavení domácího (rozvíjejícího se) trhu zahraniční konkurenci nemusí vyřešit problém závislosti na importu; tedy volný obchod nemusí být úplně prospěšný.
2. V režimu volného obchodu rozvíjející se trh není schopen čelit dominanci velkých a rozvinutých trhů, bez ohledu na velikost domácí poptávky a domácí konkurenceschopnosti. To znamená, že tržní síly zůstanou neovlivněny režimem volného obchodu.
3. Omezení importu zavedené rozvíjející se ekonomikou se může prokázat jako prospěšné pro obchod. Minimálně budou tyto ekonomiky schopné lépe odolávat dominantním ekonomikám a rozložení sil v mezinárodním obchodě. Navíc, pokud má tato rozvíjející se ekonomika velký potenciál růstu, zavedení překážek může být o to víc prospěšné.
4. V případě, že rozvíjející se ekonomika zavede absolutní omezení importu, celosvětový blahobyť tím neutrpí o nic více, než při naprostém otevření ekonomiky volnému obchodu.

Všechny výše uvedené výroky platí pouze v situaci, kdy platí zmiňované předpoklady situace: absolutní závislost na importu, maximální omezení obchodu a rovnocennost příležitostí pro domácí i zahraniční výrobce při otevření trhu. V reálných scénářích ovšem zřídka, zdali vůbec někdy, k takovému stavu dochází.

Protekcionalismus bývá často kritizován za to, že škodí tam, kde by měl pomáhat. Vycházíme-li ovšem z konkurenčního modelu zahraničního obchodu, zjistíme, že volný obchod není schopný redukovat dominanci některých ekonomik nad jinými v mezinárodním obchodě. Dále také model dokazuje, že pokud nově vznikající trhy mají rychlý růst nebo jsou dostatečně velké, protekcionalismu může být velmi výhodnou alternativou. Ochranou svých strategických domácích odvětví, státy mohou potencionálně dosáhnout zlepšení mezinárodního blahobytu.

8. Boj proti protekcionismu

Protekcionismu se v posledních letech dostává čím dál více pozornosti. Navzdory tomu existují i protichůdné názory, které tvrdí, že i přes jisté, krizí motivované, protekcionistické tendence, se nejedná o nijak výrazně významný jev, který by ve větší míře ovlivňoval ekonomickou situaci ve světě. Podle tohoto názoru, obecné snahy o liberalizaci a naprostou volnost obchodu (především snahy WTO), vytvořili tak nepříznivou situaci pro ochranářství a tak vysoké náklady pro jejich aplikaci, že se jedná pouze o mezní problém. I přes to ovšem je nepopíratelné, že protekcionismus je považován za hrozbu, a že současná ekonomika je ve znamení boje proti ochranářství.

Hlavními skutečnostmi, kterými je světová ekonomika v současné době tvořena a které tedy způsobují, že protekcionismus je nákladnější a obtížněji uskutečnitelný, jsou:

- regionální a bilaterální smlouvy – regionální smlouvy nyní pokrývají téměř polovinu světového obchodu a díky sankcím z porušení či nerespektování dohody se země mohou účinně bránit protekcionismu ze strany jejich obchodního partnera,
- národní tendence – některé vlády vytvořily explicitní a implicitní mechanismy bránící protekcionismu neboť si uvědomují, že volný obchod je v jejich i světovém zájmu,
- nepopíratelná skutečnost – zpolitizování celé problematiky protekcionismu udělalo z obchodu rozšířenou disciplínu. Stále více účastníků si uvědomuje, že omezování obchodu v jakémkoliv sektoru a v jakékoliv míře škodí nejen jim, ale všem ostatním,
- propojenost v mezinárodním obchodu – propojenost ústí ve vzájemnou závislost jedné ekonomiky na druhé a tedy zájem jak o export tak import,
- rostoucí zájem obchodníků i spotřebitelů o import – jedná se o produkty, které by na domácím trhu nebyly k dispozici za srovnatelně nízkou cenu,
- internacionalizace produkce – vytváření řetězců zemí, kterými prochází zboží nebo jednotlivé meziprodukty,
- inter-podnikový obchod – specifická forma internacionalizace produkce mezi pobočkami mezinárodních firem.

Velmi často bývá opomíjen jeden faktor, který zamezuje existenci protekcionismu, a tím je sama podstata mezinárodního obchodu. Propojenost jednotlivých ekonomiky, vzájemná

závislost na importu a exportu, využívání absolutní a komparativních výhod, to všechno podporuje zájem jednotlivých ekonomiky o otevřenost mezinárodního obchodu a neexistenci uměle vytvořených omezení, ani přirozených bariér.

Regionální a bilaterální smlouvy na druhé straně skutečně významně ovlivňují současnou tvář mezinárodního obchodu. Nejznámějšími příklady regionálních dohod mohou být:

- Evropská Unie,
- jednotlivé dohody Evropské Unie
- Evropsko-středomořské dohody
- Severoamerická dohoda volného obchodu (NAFTA),
- Středoamerická dohoda volného obchodu s Dominikánskou republikou (CAFTA-DR)
- Rada pro spolupráci v Perském zálivu
- Sdružení národů Jihovýchodní Asie (ASEAN),
- Mercosur – sdružující národy Jižní a Střední Ameriky,
- ad.

Politický dopad

Nedávný vývoj ekonomické krize přenesl do popředí politiky rezistenci vůči protekcionismu. Samotná pravidla WTO jsou pouze jednou částí z mnoha dalších legislativních opatření, která ovlivňují mezinárodní obchod. Jedná se navíc o prvek nejpomaleji se měnící, tedy nejméně pružný a pohotový. Největší význam začínají mít právě národní legislativy a regionální dohody. Na poli mezinárodního obchodu proti sobě tedy stojí dvě protichůdné síly, které na sebe vzájemně působí. Jsou to jednak politicko-ekonomické liberalistické síly a jednak ochrannářské síly.

8.1. Kroky k omezení protekcionismu

Další důležitou otázkou v případě, že protekcionismus není považován za správnou cestu vývoje mezinárodního obchodu, je otázka, která cesta je tedy tou správnou. Hlavním výstupem jednání v kole Dohá je prosazování *otevřeného regionalismu*⁵⁸, který je považován za optimální výstup současných tendencí v mezinárodním obchodě. Vše je založeno na předpokladu unilaterální liberalizace, což jsou *individuální závazky členů*

⁵⁸ CIHELKOVÁ, Eva. *Nový Regionalismus: teorie a případová studie*. Praha: C. H. Beck, 2007, s. 95

*integrace ke snižování překážek obchodu stejnou měrou jak vůči členům, tak vůči nečlenům seskupení.*⁵⁹ Tyto tendence ovšem nejsou zrovna přitažlivou variantou pro mnohé korporátní lobbisty a politiky, jelikož se jedná o nediferencované a nediskriminační jednání se všemi obchodními partnery.

Proč přesto neustále existuje protekcionismus ať už ve větší nebo menší míře? Problémem je, že většina regionálních dohod tzv. *starého regionalismu*⁶⁰ se zaměřuje na odstraňování pouze tarifních překážek v případě dovozů ze všech zemí. Pro aplikaci netarifních překážek, které mohou být velmi rozmanité a plnit svou funkci stejně tak dobře, ne-li líp jako ty tarifní, tedy nestojí nic v cestě. Ať už chceme nebo ne, země světa měly historicky vždy nějaký důvod k omezování obchodu, a to především ve vybraných oblastech, např. v zemědělství či v potravinářství, dále také co se týče průmyslové produkce.

Na druhou stranu, zpřísnění pravidel WTO v těchto zmiňovaných hlavních oblastech obchodu (ještě také v oblasti se službami) by mělo velký přínos pro předvídatelnost a tedy větší jistotu, co se týče vývoje obchodu v dlouhodobém horizontu. Zároveň by mohlo dojít k upevnění institucionálního postavení WTO.

Dalšími závěry v nedávném politicko-ekonomickém vývoji jsou:

- zajištění otevřeného a hlavně předvídatelného obchodu vyžaduje pevný politický přístup, finanční regulaci, stabilní síť sociální podpory na ochranu před ekonomickým poklesem,
- cena nákladů protekcionismu razantně stoupla a jeho výsledky jsou těžko odhadnutelné,
- domácí tendence proti protekcionismu by se měly více mobilizovat a postupovat systematicky, než je tomu doposud,
- nejrealističtější přístup k liberalizaci se jeví realizování bilaterálních a regionálních procesů,
- pozornost se neupírá pouze na snižování nákladů obchodu a omezování bariér, ale rovněž na zvyšování zájmu o obchod a jeho přímou podporu.

⁵⁹ *Nový Regionalismus: teorie a případová studie*, s. 96

⁶⁰ *Nový Regionalismus: teorie a případová studie*, s. 98

Všechny tyto výše popsané skutečnosti a kroky by měly pomoci přijmout a osvojit si liberální obchodní prostředí a zabránit návratu protekcionismu v míře v jaké existoval například v 30. letech minulého století.

8.2. Transatlantické partnerství pro obchod a investice (TTIP)

Jedná se o velmi významné integrační uskupení, protože EU a USA společně tvoří 50% světového HDP a mají tak podstatný vliv na vývoj mezinárodního obchodu. Už i bez dohody TTIP jsou tato dvě ekonomická centra silně provázána, představují navzájem své hlavní exportní destinace a cíle zahraničních investic. Nicméně, zavedení TTIP může více podpořit vzájemný vztah EU a USA, a také zajistit plné využití všech výhod plynoucích z tohoto spojení.

Podle prognóz uvedených v předběžném hodnocení TTIP organizací *BusinessEurope*⁶¹ může TTIP přinést Evropské Unii zvýšení meziročního růstu HDP, vytvořit až 1,3 milionu nových pracovních pozic a nižší ceny za zboží a služby, a to na obou stranách Atlantiku. Pokud vezmeme v potaz důležitost obou zmiňovaných ekonomik, jejich spojení může také přinést mnoho výhod v oblasti environmentální ochrany, ochrany spotřebitele a dalších pravidel a standardů.

Souhrnně řečeno, TTIP by podle očekávání mělo znamenat:

- levnější a rychleji dostupné produkty na trhu,
- snadnější obchodní a podnikatelskou činnost,
- prosazování a zvyšování kvality harmonizovaných standardů,
- stimulaci a podporu kreativity a inovací,
- více příležitostí v uplatnění při veřejných zakázkách,
- podporu a ochranu zahraničních investic,
- širší nabídku dostupných služeb.

TTIP má za cíl odstranit či podstatně omezit všechny překážky, které zabraňují tomu, aby se produkty dostaly na trh co nejrychleji a zároveň levně. Mezi EU a USA se objevovala

⁶¹ Why TTIP matters to European business. *BusinessEurope* [online]. 2014 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www.business europe.eu/content/default.asp?PageID=568&DocID=32927>

cla s maximální hodnotou až 32 %⁶² u některých produktů jako např. syntetická trička. Odstranění tarifních bariér by mělo přinést růst úspor v důsledku velkých obchodních toků. Jedním z prvních úkolů TTIP tedy je odstranění tarifních překážek uvalených na všechny produkty a to buď hned, nebo v dalším průběhu.

Komplikované celní postupy zadržují zboží na hranicích a tvoří se tak velké prodlevy a zpoždění. Mnohdy se jedná o procesy, které se navzájem překrývají a jsou redundantní. Zvýšením spolupráce, výměnou informací a koordinací postupů na hranicích by se dala tato nadbytečná administrativa odstranit a celý proces tak urychlit. Výhody poplynou nejenom pro exportéry, ale také pro spotřebitele, kteří se tak dostanou k širší nabídce produktů a služeb, daleko rychleji a za rozumnější ceny.

EU exportéři také čelí často dalším netarifním bariérám. Podle *BusinessEurope* tyto překážky vznikají z rozdílnosti mezi Evropskými a Americkými předpisy a zvyklostmi, jako jsou například technické předpisy, specifikace, standardy, postupy pro posouzení shody a licencování. Výsledkem je, že vyvážené produkty musí projít všemi procesy dvakrát, čímž se zároveň zvyšují náklady. Cílem TTIP je spolupráce regulačních orgánů a sladění administrativy, která je spojená s vývozem a dovozem pro EU a USA. Dosažení tohoto cíle by mělo být zajištěno podporováním spolupráce, transparentnosti obchodů a vyvarováním se nadbytečných a nepotřebných procesů.

Harmonizované standardy jsou klíčovým nástrojem k vyrovnání rozdílů mezi EU a USA. Tato opatření otevírají ekonomiku novým obchodům, z dlouhodobého hlediska snižují náklady a umožní prosadit vysokou úroveň standardů v transatlantickém obchodě i mimo něj.

Evropské společnosti patří mezi jedny z nejvíce inovativních ve světě, a to především prostřednictvím vyvíjení špičkových technologií, které jsou základem dnešní konkurenceschopnosti. TTIP by tedy mělo přinést i nové příležitosti na trhu podporující inovace a výzkum a vývoj.

⁶² *Why TTIP matters to European business*, *BusinessEurope*, s. 4

Velmi důležitou oblastí se navíc dnes stává ochrana duševního vlastnictví. Ochrana duševního vlastnictví ochraňuje patenty, značky, design, autorská práva, ad. Jedná se o neodlučitelnou součást inovací a růstu, které se neobejdou bez patřičné ochrany. Je také předpokladem pro přeshraniční tok technologií. Ochrana duševního vlastnictví má ovšem také obrácenou roli. Zabráňuje vstupu na trh nekvalitním, padělaným nebo pirátským produktům, čímž chrání spotřebitele a pověst společností. TTIP může pomoci s rozvojem ochrany práv duševního vlastnictví nejen v rámci EU a USA ale také ve třetích zemích.

Trh s veřejnými zakázkami je největší v Evropské unii a hned v zápětí následuje USA s 11% podílem na HDP.⁶³ Je to hlavně velký potenciál růstu, který dostává veřejné zakázky do popředí pozornosti. Dále je to dáno tím, že významné množství evropských firem se podílí na veřejných tenderech a to buď přímo, nebo prostřednictvím poboček či dceřiných společností. Nicméně i zde existují omezení, která brání evropských společností využít celý svůj potenciál v oblasti veřejných zakázek. Veřejné soutěže v USA často obsahují doložku „Buy-American“⁶⁴, která zvýhodňuje domácí firmy. Častou překážkou tedy je, že jsou firmy povinny pro splnění zakázky využívat pouze produkty vyrobené v USA.

Co se týče investic, firmy nebudou ochotny investovat, pokud nebudou mít odpovídající ochranu. TTIP by mělo tedy zajistit neutrální mechanismus pro urovnávání sporů. Dobře fungující mechanismus pro urovnávání sporů by měl zajistit odpovídající ochranu, ale také optimální kompenzaci v případech zahraničních investic, např. při nespravedlivém zacházení. Mechanismus umožňuje objektivní posouzení a to bez politických následků, které takovéto spory mohou provázet. Mechanismus pro urovnání sporů běžně existuje v případě dohod o volném obchodu a dvoustranných smluv o investicích. Proto ani TTIP se bez něj nemůže obejít.

EU a USA rovněž pokrývají 43% poskytovaných služeb ve světě.⁶⁵ V oblasti služeb se skrývá velký potenciál pro růst, pokud se ale má tento vývojový trend udržet, musí dojít k jistým modifikacím a další integraci. TTIP může odstranit zbývající bariéry, které mohou žádaný růst omezovat. Dále také může rozšířit nabídku dostupných služeb. Hlavním

⁶³ *Why TTIP matters to European business*, BusinessEurope, s. 8

⁶⁴ *Why TTIP matters to European business*, BusinessEurope, s. 8

⁶⁵ *Why TTIP matters to European business*, BusinessEurope, s. 10

krokem by měl být odstranění diskriminace v oblasti regulace a ustanovení pravidel, která zajistí, že se překážky v budoucnu znovu neobjeví.

K růstu dochází také v oblasti digitální ekonomiky v Transatlantické oblasti. Transfer, ukládání a procesování dat jsou velmi významné pro 21. století. S cílem podpořit důvěru uživatelů a určitých společností, TTIP by mělo vydat ustanovení týkající se přeshraničního toku dat, v souladu s ochrannými standardy v zemi subjektů vlastnících data.

Negativa a pozitiva TTIP

Studie CEPR⁶⁶ provedená Evropskou komisí předpovídá pozitivní výstupy TTIP a růst obou velkých ekonomik. Studie předního ekonoma Jeronima Capaldo⁶⁷ ovšem zmiňuje negativa této dohody a to především pro EU. Nejvíce by měl utrpět paradoxně trh práce a počet pracovních míst, evropští zemědělci by měli být ohroženi levnými americkými potravinami a také by měl být dotčen mezinárodní obchod uvnitř EU.

Další proti-argumentace proti prospěšnosti TTIP pramení především ze třech skutečností. Negativní názory se opírají převážně o předchozí negativní zkušenosti s podobnými dohodami, dále o rozporuplnost některých z bodů dohody a o dále nízkou transparentnost probíhajícího jednání o přijetí dohody. Dalším uváděným rizikem přijetí TTIP je problém diskriminace třetí strany (ostatních ekonomik), jako tomu je u všech preferenčních dohod.

Většina pozitivních výstupů této dohody by podle analýzy vycházela především ze snížení nákladů duplicitní byrokracie a procesních řízení. Odstraňování netarifních bariér a harmonice standardů a právní regulace, které působí jako překážky trhu, je základem TTIP. Po přijetí TTIP lze očekávat také nárůst exportu a importu ve většině odvětví. Dovoz může být také velmi prospěšný jak pro konečné spotřebitele, kteří mají širší výběr zboží a služeb za nižší ceny, tak pro producenty, kteří mají přístup k levnějším a rozmanitějším zdrojům a komponentům. Výsledkem je, že mají firmy vyšší konkurenceschopnost na evropském trhu a v celém světě. Konkurence zvyšuje tlak na efektivnost firem a tím může dojít k celkovému růstu ekonomiky a vytváření nových pracovních míst. Hlavním problémem

⁶⁶ Transatlantic Trade and Investment Partnership: The Economic Analysis Explained. European Commission [online]. 2013. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf

⁶⁷ CAPALDO, Jeronim. The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability.[online]. 2014. Dostupné z: <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP.pdf>

je, že ne všechny podniky jsou dostatečně konkurenceschopné a nemusí se v takovém prostředí udržet.

8.3. Strategie Evropské unie v boji proti obchodním bariérám

Sjednávání obchodních dohod

Obchodní dohody jsou jedním z hlavních nástrojů pro zpřístupnění a otevření trhů světovému obchodu. EU se jednak spoléhá na dohody o volném obchodu v rámci činnosti WTO a jednak vyjednáváním vlastních obchodních dohod. Hlavní výhodou, především bilaterálních dohod, je, že mohou jednak vyřešit problém bariér vstupu na trh a otevřenosti ekonomiky, ale také vyřešit dlouhotrvající sporné body obchodu. Obchodní dohody fungují na principu vzájemných výhod a efektivně řeší nejčastější a nejobvyklejší bariéry.

Poslední kolo mezinárodního vyjednávání obchodních podmínek v Dohá se zaměřuje na princip multilaterálního přístupu, který vidí východisko ve stabilním, pevnými pravidly definovaném mezinárodním systému obchodní spolupráce. To by mělo zajistit otevřených a férový obchod. Důležité jsou také bilaterální a regionální dohody. Ty jsou podporovány především mezi členy WTO a významnými partnery v Asii. Cílem je eliminace tarifních překážek, ale také odhalení a odstranění diskriminačních netarifních překážek. K adresování tohoto problému byly vyvinuty některé nové elementy jako například mechanismus spolupráce a poradenství v boji proti technickým bariérám, sanitárním a fytosanitárním bariérám obchodu. Součástí celého procesu je také komplexní monitorování vývoje k zajištění plynulého rozvoje. Dalšími prvky, které jsou v dohodách zahrnuty, jsou závazky vůči pracovním a environmentálním závazkům a udržitelnému rozvoji.

Bilaterální vztahy

Bilaterální dohody se potýkají s bariérami přístupu na trh v mnoha směrech. Využívají se jako regulérní nástroje nebo také jako nástroje pro určitou aktuální problematiku spojenou s obchodem. Bilaterální dialogy adresují širokou škálu sektorů a jsou velmi efektivní, především proto, že mohou daný problém posunout až na politickou úroveň. To dokážou prostřednictvím mechanismu pro posunutí hospodářského a obchodního dialogu na nejvyšší úroveň (HLM) a také Transatlantickou hospodářskou radu pro obchod s USA. Mimo jiné se využívá politických summitů s ostatními zeměmi.

V současné době se využívá především strategie tzv. asertivní obchodní diplomacie (Assertive trade diplomacy)⁶⁸ pro upevňování vztahů a řešení aktuálních problémů. Dále také EU využívá asistenčních služeb spojených s obchodem (Trade Related Assistance).⁶⁹ Ty pomáhají například zdokonalovat celní procedury a trénovat celní úředníky.

Formální nástroje

V této kategorii WTO využívá dvě hlavní dohody, které se týkají technických překážek obchodu (WTO-TBT Agreement)⁷⁰ a také sanitární a fytosanitárních překážek (WTO-SPS Agreement)⁷¹. WTO vykonává dohled nad tím, aby členové praktikovali veškeré obchodní aktivity v souladu s těmito dohodami. Jsou velmi důležité nejen proto, že odstraňují stávající bariéry, ale také protože pomáhají preventivně zabránit vzniku nových překážek. V případech, které neodpovídají požadovanému stavu, nebo kde dochází k problematickým (i dlouhodobě neřešitelným) sporným bodům, EU využívá nařízení o obchodních překážkách (Trade barrier regulation)⁷² nebo také systém WTO pro urovnávání sporů.

Spolupráce v oblasti regulace

V rámci EU existuje dlouholetá praxe spolupráce v oblasti regulace, a to od počátků vytváření jednotného trhu a unijního uspořádání vůbec. V ostatních částech světa se už taková výhoda neobjevuje. S tím souvisí také otázka sociální jistoty pro zaměstnance, ochrana spotřebitele i zboží, environmentální ochrana a další oblasti, které podporují rovnocenné podmínky. Tato oblast se tedy zaměřuje na spolupráci, která pomáhá eliminovat bariéry, které zbytečně vznikají v důsledku odlišnosti regulačních systémů zemí. Systém také podporuje sdílení zkušeností, informací a prohlubování mezinárodních vztahů.

⁶⁸ Reporting on market access and setting the framework for more effective international regulatory cooperation, European Commission, London: 2008. s. 8

⁶⁹ Reporting on market access and setting the framework for more effective international regulatory cooperation, European Commission, s. 8

⁷⁰ Reporting on market access and setting the framework for more effective international regulatory cooperation, European Commission, s. 9

⁷¹ Reporting on market access and setting the framework for more effective international regulatory cooperation, European Commission, s. 9

⁷² Reporting on market access and setting the framework for more effective international regulatory cooperation, European Commission, s. 10

Velký význam mají také dohody o vzájemném uznávání (Mutual Recognition Agreements), které umožňují exportérům porovnat požadované hodnoty podle dovozních předpisů a ověřit si kompatibilitu. Dále Dohody o posuzování shody a akceptaci průmyslových výrobků (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products) pomáhají koordinovat jednotlivé regulační systémy.

Partnerství pro přístup na trh

Základ tohoto partnerství tvoří především spolupráce Rady, členských států, a obchodníků, za účelem zapojit všechny možné zdroje k detekování a likvidaci bariér. Hlavním bodem je měsíční zasedání Poradního výboru pro přístup na trh (Market Access Advisory Committee). Toto zasedání je podporováno specifickými expertními skupinami, které se orientují v dané problematice, a které odpovídají oblasti či regionu, kde se problém vyskytuje.

Součástí projektu je také množství místních týmů, které se vyskytují v největších obchodních centrech Evropy, a které mají na starosti shromažďování potřebných informací a zkušeností přímo z praxe. To slouží také pro lepší monitorování dosažených výsledků nebo naopak stávajících nedostatků. Dále také napomáhají k velmi rané detekci možných bariér nebo určování oblastí, které jsou náchylné k vytváření překážek vstupu na trh. Spolupráce probíhá především v obchodě s USA a Japonskem, kde postupným sdílením důležitých informací a praktik dochází ke koordinaci procesů a také vytváření důležitých společných projektů.

V budoucnu se bude tento program zaměřovat především na:

- Volný přístup na trh v oblastech, u kterých je předpokládán velký potenciál růstu a rozvoje ať už se jedná o oblast obchodu se zbožím, službami, veřejnými zakázkami nebo zahraničními investicemi.
- Ochranu práv duševního vlastnictví v zemích třetího světa prostřednictvím bilaterálních dohod.
- Přístup na trhy pro malé a střední podniky, což zahrnuje i podíl na získávání důležitých informací v oblasti obchodu, regulace, ochrany spotřebitele i životního prostředí.

9. Zhodnocení Současného stavu

9.1. Kolo jednání v Dohá

Prozatímní výsledky

Dohá kolo je probíhající jednání o světovém obchodu, které má za hlavní cíl revizi obchodních pravidel pro potřeby současného světového vývoje. Kolo bylo spuštěno v roce 2001 na čtvrté ministerské konferenci WTO v Dohá, odkud získalo název. Toto kolo se speciálně zaměřuje na snižování počtu obchodních bariér a na zapojování rozvojových zemí do světového obchodu a přijetí pravidel WTO.

Kolo v Dohá je prvním kolem jednání, které funguje na principu multilaterálního obchodního systému. Více než třetina členských zemí WTO je klasifikována jako rozvojové země. Od roku 2001, kdy byla uvedena Rozvojová agenda Dohá, byl hlavním zájmem rozvoj a zapojení těchto zemí. Dále byla také zahájena iniciativa pro pomoc obchodu (Aid for Trade), která se opět zaměřovala na expanzi obchodu rozvojových zemí. Dohá kolo se v posledních letech také zaměřuje na problematiku implementace nových pravidel a dohod.

Hlavní okruhy vyjednávání v kole Dohá definované WTO jsou:

- zemědělství,
- přístup na ne-zemědělský trh,
- služby,
- duševní vlastnictví,
- obchod a vývoj,
- obchod a životní prostředí,
- usnadňování obchodu,
- závazná pravidla WTO,
- řešení sporů.

Zatím poslední ministerská konference, která se konala v roce 2013, se zaměřovala především na oblast zemědělství. Ke shodě došlo v otázkách zbývajících cel u zemědělských produktů, posílení služeb a provedení pozemkových reforem, závazné odstranění vývozních subvencí a zavedení efektivních nástrojů pro zajištění potravin.

Předpokládané ukončení katarského kola v Dohá (2005) bylo již dávno překročeno a nemůže k němu dojít, dokud nebudou vyřešeny všechny stanovené oblasti. Problematické je především právě zemědělství, které je velmi citlivou oblastí pro většinu států. Dále se také jedná o otázku patentování implementace regulačních pravidel.

Snahy do budoucna

Hlavním cílem dalšího jednání bude dojednání Dohody o usnadnění obchodu (Trade Facilitation Agreement). Dalším krokem v dohodách WTO bude jednání o modalitách a především jejich sjednocování. Tím se myslí metody, způsoby a podmínky všech procesů, které souvisí s obchodní činností. Tím by se měly odbourat všechny překážky vyvolané rozdíly mezi státy, co se týče regulace, procesování a administrativních nároků zmiňovaných v předchozích kapitolách. Otázkou je, zda jsou tyto kroky dostačující.

9.2. Preventivní opatření před nápravnými

V této práci jsem popsala mnoho forem protekcionismu, který se v současné době ve světě uplatňuje. I přes to, že mnoho odborníků (např. Gallagher, Jean) zastává názor, že protekcionismus zdaleka nedosahuje kritické úrovně, a že předpoklady z doby krátce po začátku krize byly mnohonásobně vyšší. Jiní se naopak řídí heslem, že je lepší věnovat energii prevenci, než se později potýkat se skutečným problémem a hledat nápravná opatření. Proto je protekcionismus dnes tak prodiskutovávaným tématem v oblasti mezinárodního obchodu.

Ideální situací v mezinárodním obchodu by bylo vytvoření takového prostředí obchodu, kdy nebude pro jednotlivé ekonomiky nutné zavádění ochranných opatření, jelikož budou vědět, že vzájemná spolupráce a obchod pro ně budou výhodné, a že všechny země budou mít z volného obchodu stejné přínosy. Právě proto je důležité se zaměřovat na prevenci, nikoliv nápravu. Z dlouhodobého hlediska je samozřejmě prevence také mnohem výhodnější, co se týče nákladnosti opatření.

9.3. Navrhované kroky v dalším stádiu vývoje MO

- Hlavním cílem snah WTO a dalších institucí by neměl být krátkozraký boj s protekcionismem, ale naopak kroky směrem k dalšímu vývoji obchodu.
- Dále aktualizace pravidel a sledovaných oblastí, protože obchod se zbožím už dávno není hlavní oblastí mezinárodního obchodu; pozornost se otáčí směrem k digitálnímu trhu, trhu s financem, lidským kapitálem, veřejným zakázkám a právům duševního vlastnictví.
- Prohloubení spolupráce institucí, které se protekcionismem zabývají (WTO, ILO ad.) a především sjednocení krátkodobých i dlouhodobých cílů, a zároveň vzájemné sdílení informací a prostředků k rychlejší a efektivnější odezvě na situaci obchodu.
- Na základě plošného průzkumu vyskytujících se bariér definovat co nejpřesněji typy dočasných a netarifních opatření, které by se jednak zaměřovali na stávající bariéry, ale i ty potenciální.
- Zajistit plné chápání principu nediskriminace, aby byla WTO schopna tento princip aplikovat do praxe, co se týče tarifních ale i netarifních překážek.
- Zajistit absolutní transparentnost všech aspektů právní regulace a také praktické implementace.
- Vylepšit systém dotazů a stížností, a také prostředků jak mohou státy a všechny obchodní subjekty vyjádřit své zájmy případně stížnosti.
- Vyčlenit speciální nestranný orgán, který by se výhradně zaměřoval na posuzování oprávněnosti zavedených opatření ať už z důvodu ochrany zdraví, životního prostředí, ochrany spotřebitele a další často zneužívaných skutečností
- Zhodnocení skutečného přínosu volného obchodu rovnocenně pro všechny účastníky, případně zajištění rovnocenného přínosu volného obchodu pro všechny účastníky s ohledem na jejich absolutní i komparativní výhody.
- Zakázat jakákoliv reciproční opatření, která by mohla vyvolat řetězec takto přijatých překážek, který by mohl vést až k již zmiňované obchodní válce.
- Omezit vliv zájmových skupin a jejich lobování za vlastní zájmy.
- Zahrnout obchodní tajemství do ochrany duševního vlastnictví a důsledněji provádět kontrolu, řízení a sankcionování porušování práv duševního vlastnictví.
- Založit partnerství EU s Čínou, která je nejvíce se rozmáhající zemí, po vzoru partnerské spolupráce EU s USA.

Závěr

Podstata dnešního protekcionismu zůstává stejná a odpovídá ekonomické teorii. Tato práce však především poukazuje na nové formy protekcionismu, které se vyvinuly v návaznosti na současný vývoj mezinárodního obchodu a závazných pravidel WTO omezujících tarifní opatření. Jsou to právě netarifní bariéry, které nabývají na významu, a je proto nutné se na ně zaměřovat. I přes jejich komplikovanou detekci je klíčové, aby byly efektivně eliminovány nebo v lepším případě preventivně zamezeny příležitosti jejich vzniku.

Dnes se podstatná část mezinárodního obchodu zaměřuje na oblasti financí, digitální ekonomie, environmentalismu, zemědělské činnosti, ochrany práv duševního vlastnictví a přímých zahraničních investic. Tyto sektory jsou v dnešní ekonomice klíčové, a proto se setkávají s největšími politickými tlaky na vznik protekcionistických opatření.

Převážná část této práce se věnovala těmto nejvýznamnějším oblastem dnešního protekcionismu, stejně jako novým formám boje proti ochranářství. Hlavními nástroji jsou dnes především regionální dohody a uskupení, nebo také bilatelární a multilaterální dohody. Například Transatlantické partnerství pro obchod a investice (TTIP) mezi EU a USA má velmi slibný potenciál. Tato dvě centra ovšem zdaleka nepokrývají charakter a význam dnešního mezinárodního obchodu. Extenzivní snahy o spolupráci a prohlubování partnerských vztahů by měly být kladeny i na obchod s Čínou dalšími asijskými zeměmi, které jsou v dnešní době na vzestupu.

Další částí práce, rozsahově kratší, ovšem obsahem rovněž důležitou, byly kroky navržené pro nový rozvoj mezinárodního obchodu a omezování protekcionismu. Jednalo se především o názory, že hlavním cílem snah WTO a dalších institucí by neměl být krátkozraký boj s protekcionismem, ale naopak kroky směrem k dalšímu vývoji obchodu. Dále je také důležitá včasná aktualizace pravidel a sledovaných oblastí, protože obchod se zbožím už dávno není hlavní oblastí mezinárodního obchodu; pozornost se otáčí směrem k digitálnímu trhu, trhu s financemi, lidským kapitálem, veřejným zakázkám a právům duševního vlastnictví.

Velký význam má i další prohloubení spolupráce institucí, které se protekcionismem zabývají (WTO, ILO ad.) a především sjednocení krátkodobých i dlouhodobých cílů, a zároveň vzájemné sdílení informací a prostředků k rychlejší a efektivnější odezvě na situaci obchodu. Dále je stěžejní na základě plošného průzkumu vyskytujících se bariér definovat co nejpřesněji typy dočasných a netarifních opatření, které by se jednak zaměřovali na stávající bariéry ale i ty potencionální. Mimo jiné by bylo výhodné vyčlenit speciální orgán, který by se výhradně zaměřoval na posuzování oprávněnosti zavedených opatření ať už z důvodu ochrany zdraví, životního prostředí, ochrany spotřebitele a další často zneužívaných skutečností.

Dnešní protekcionismus je také charakterizován lobbistickými skupinami, a proto je důležité věnovat jim pozornost a omezit vliv jistých zájmových skupin a jejich lobování za vlastní zájmy. Zdokonalením by měla projít především oblast práv duševního vlastnictví, která není v dnešní době zdaleka tak propracovaná jak by měla být. Zahrnout obchodní tajemství do ochrany duševního vlastnictví a důsledněji provádět kontrolu, řízení a sankcionování porušování práv duševního vlastnictví, by mělo být prvními kroky.

Cílem této práce bylo poskytnout přehled o dnešních podobách protekcionismu v současném mezinárodním obchodu, zhodnotit nástroje, které jsou využívány v boji proti tomuto fenoménu a navrhnout kroky, které by vedly nikoliv k zdokonalení technik omezování protekcionismu, nýbrž k odstranění příčin těchto politických tlaků.

Resumé

This paper elaborates on the new forms of protectionism that are different from the traditional ones (tariff measures). Those new forms developed side by side with the development of the contemporary international trade and obligatory rules of WTO eliminating tariff measures. Non-tariff measures are the ones that are today important and had to be dealt with. Though, it is by their nature more complicated to detect the non-tariff measures and directly address them, it is crucial for today's international trade to effectively eliminate them, or even prevent their formation. There are several important areas of interest in contemporary trade: finance, digital economy, environmentalism, agriculture, intellectual property rights (IPR), public procurement and foreign direct investment. These sectors are crucial in world economy, so naturally there is strong political pressure with regard to the protectionism and protectionist measures.

Great deal of this paper dealt with the above mentioned areas of trade and protectionism as well as with the new forms of the instruments used against protectionism. The most prominent instruments today seem to be bilateral and multilateral agreements. The best example is the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between EU and USA. These are very important economic centers in the world and their partnership could have great potential in the upcoming development. This could also be a trigger for more cooperation with China and other Asian countries that are today on the economic rise. In the other part of this paper I focused on the suggestions on the further development of international trade with regard to the protectionism. The main idea is that WTO and other trade organizations should focus on the long-term plan of the events and avoid short-sight solutions. The main focus should be on the prevention, not fixing. What is also important is the timely actualization of the rules dealing with the trade. The trade in goods is not the most important are of trade anymore. The attention turns to the areas mentioned above and therefore the rules have to be adjusted.

The aim of this paper was to supply a study on today's ways of protectionism in international trade, to evaluate the instruments used to eliminate protectionism measures and to supply suggestions on the upcoming development in the trade. As stated before, the key is the precautionary measures and dismantling of the political pressures.

Seznam pramenů a použité literatury

1. Are the points of single contact truly making things easier for european countries?
Businesseurope. [online]. 2011 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z:
http://ec.europa.eu/internal_market/services/docs/services-dir/studies/business_europe_report_en.pdf
2. AISBETT, L., PEARSON, M.. Environmental and Health Protections, or new Protectionism? Determinants of SPS Notifications by WTO Members. *Crawford School Working Paper* [online]. 2012, 12-13 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z:
<http://www.etsg.org/ETSG2012/Programme/Papers/333.pdf>
3. BAKHSHI, S., KERR, W. Labour Standards as a Justification for Trade Barriers: Consumer Concerns, Protectionism and the Evidence. *The Estey Journal* [online]. 2010, roč. 11, č. 1 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://purl.umn.edu/90588>
4. BALDWIN, R., EVENETT, S. *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis* [online]. Geneva: Centre for Economic Policy Research, 2009 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www.ycsg.yale.edu/focus/papers/Protectionism.pdf>
5. BELLOC, Marianna. *Neo-Protectionism and the European Lobbies* [online]. Řím, 2014 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2461668. Work Papers. University of Rome.
6. BORA, B., KUWAHARA, A., LAIRD, S. *Quantification of non-tariff measures. Policy issues in international trade and commodities study series* [online]. 2002, č. 18 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://unctad.org/en/Docs/itcctab19_en.pdf
7. BOWN, P. Taking Stock of Antidumping, Safeguards, and Countervailing Duties, 1990 - 2009. *Policy Research Working Paper* [online]. 2010, č. 5436 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-5436>
8. BOWN, P. *The Great Recession and Import Protection: The Role of Temporary Trade Barriers* [online]. London: World Bank, 2011 [cit. 2015-02-20]. ISBN 978-1-907142-38-3. Dostupné z: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2011/08969.pdf>
9. BÜSCHER, B., DRESSLER, W. Linking Neoprotectionism and Environmental Governance: On the Rapidly Increasing Tensions between Actors in the Environment-Development Nexus. *Conservation and Society* [online]. 2007, roč. 5, č. 4 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z:

http://www.conservationandsociety.org/temp/ConservatSoc54586-2189443_060454.pdf

10. CADOT, O., MALOUCHE, M., SÁEZ, S. *Streamlining Non-Tariff Measures: A Toolkit for Policy Makers* [online]. Washington D.C.: The World Bank, 2012 [cit. 2015-02-20]. ISBN 978-0-8213-9511-0. Dostupné z: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6019/683590PUB0EPI007902B009780821395103.pdf?sequence=1>
11. CAPALDO, Jeronim. The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability. [online]. 2014 [cit. 2015-03-19]. Dostupné z: <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP.pdf>
12. CIHELKOVÁ, Eva. *Nový Regionalismus: teorie a případová studie*. 1 vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-808-8.
13. Classification of non-tariff measures. *UNCTAD* [online]. 2013 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf
14. DADUSH, U., ALI, S., ODELL, R. Is protectionism dying?. *The Carnegie papers* [online]. 2011 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://carnegieendowment.org/files/is_protectionism_dying.pdf
15. DATT, M., HOEKMAN B., MELOUCHE, M. Taking Stock of Trade Protectionism Since 2008. *Economic Premise* [online]. 2010, č. 72 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://siteresources.worldbank.org/INTPREMNET/Resources/EP72.pdf>
16. ERYIGIT, P., CURA, S., MERT. The most applicable sample of protectionism: export-oriented industrialization. In: *Risk in Contemporary Economy* [online]. Galati: University of Galati, 2014 [cit. 2015-02-20]. ISSN 2344-5386. Dostupné z: <http://www.rce.feaa.ugal.ro/images/stories/RCE2014/papers/EryigitCuraMert.pdf>
17. European Commission. *Trade and Investment Barriers Report 2011*. Brussels: EU Publishing, 2011. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147629.pdf
18. EVENETT, Simon J. *Beggar-Thy-Poor-Neighbour: Crisis-Era Protectionism and Developing Countries* [online]. Londýn: CEPR press, 2014 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA15_LDCs2_3.pdf
19. EVENETT, Simon J. Protectionism's Quiet Return. In: *GTA's Pre-G8 Summit Report* [online]. London: Centre for Economic Policy Research, 2013 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/CM%202013/12643.pdf>

20. Evolution of Non-tariff measures: Emerging cases from selected developing countries. *Policy issues in international trade and commodities study series* [online]. 2012, č. 52 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab53_en.pdf
21. GALLAGHER, Kevin P. The Myth of Financial Protectionism: The New (and old) Economics of Capital Controls. *Working Paper Series* [online]. 2012, č. 278 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_251-300/WP278.pdf
22. GHIBUTIU, Agnes. Trade Protectionism: An Increasing Threat to Global Economic Recovery. *Knowledge Horizons - Economics* [online]. 2013, Vol. 5, No. 3 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://orizonturi.ucdc.ro/arhiva/2013_khe_3_pdf/khe_vol_5_iss_3_166to170.pdf
23. GRUNDKE, R., MOSER. Hidden Protectionism? Evidence from Non-tariff Barriers to Trade in the United States. *KOF Working Papers* [online]. 2014, č. 369 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www.kof.ethz.ch/en/publications/p/kof-working-papers/369/>
24. Guidelines to collect data on official non-tariff measures. *UNCTAD* [online]. 2014 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2014d4_en.pdf
25. KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.
26. KITUYI, Mukhisa. *Trade and development report*, 2014. UNCTAD [online]. 2014 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_en.pdf
27. KRPEC, Oldřich. Liberalismus a ekonomický nacionalismus v liberálním obchodním režimu a v problematice hospodářského rozvoje. *Mezinárodní vztahy* [online]. 2009, č. 3 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://mv.iir.cz/article/view/331/337>
28. LUTSYSHYN, Z., REZNIKOVA, N. Competitive devaluations in currency wars: financial projections of neo-protectionism. *International Economy Policy* [online]. 2013, č. 2 [cit. 2015-02-20]. DOI: 339.748-339.9.012.435. Dostupné z: http://iejournal.com/journals_eng/19/2013_3_Lutsyshyn_Reznikova_eng.pdf
29. MA, Daw. Can emerging market protectionism be beneficial?. *Asian Economic and Financial Review* [online]. 2014, roč. 4, č. 9 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www.aessweb.com/download.php?id=2724>

30. Market Access Database. In: *European Commission* [online]. Akt.16.5.2015 [cit. 2015-02-24]. Dostupné z: http://madb.europa.eu/madb/complaint_home.htm
31. MARKOVIC, Milan. Agricultural protectionism of the European Union in the conditions of international trade liberalization. *Economics of Agriculture* [online]. 2014, č. 2 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/175292/2/11%20EP%202%202014-11.pdf>
32. MIERLARU, Andrea. Manoilescu protectionism on today's economy. *SEA - Practical Application of Science* [online]. 2014, II, č. 3 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://www.sea.bxb.ro/Article/SEA_5_64.pdf
33. Minimální mzda v Německu. In: *Ministerstvo práce a sociálních věcí* [online]. 27.1.2015 [cit. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.mpsv.cz/cs/20173>
34. Nordås, H. K. and H. Kox (2009), "Quantifying Regulatory Barriers to Services Trade", OECD Trade Policy Papers, No. 85, OECD Publishing. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1787/5kgkcjqsm6kd-en>
35. Overview of Developments in The International Trading Environment. *Annual Report by the Director-General WTO* [online]. 2010, č. 13 [cit. 2015-02-24]. Dostupné z: www.wto.org/english/news_e/news10_e/dg_annual_report_e.doc
36. Post-crisis trade and investment opportunities. *Asia-Pacific trade and investment report* [online]. 2011 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www.unescap.org/tid/publication/aptir2596.asp>
37. Powering the Digital Economy: A trade agenda to drive growth. BSA The software alliance. [online]. 2014 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: http://digitaltrade.bsa.org/pdfs/DTA_study_en.pdf
38. Reporting on market access and setting the framework for more effective international regulatory cooperation, European Commission [online]. London: 2008. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0874&from=cs>
39. Rising to the China challenge. *Businesseurope*. [online]. 2011 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www.businesseurope.eu/content/default.asp?PageID=568&DocID=29298>
40. ROSE, A., WIELADEK, T. *Financial Protectionism: The First Test* [online]. Cambridge, 2011 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w17073>. Pracovní dokument. National Bureau of Economic Research.

41. SAMUELSON, Paul. A. Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization. *Journal of Economic Perspectives* [online]. 2004, roč. 18, č. 3 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www2.dse.unibo.it/naghavi/SamuelsonJEP2004.pdf>
42. ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. Investiční regulační prostředí a Evropská unie. *Současná Evropa* [online]. 2014, č. 2 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:eUvdYRKEMqAJ:www.vse.cz/polek/download.php%3Fjnl%3Dse%26pdf%3D79.pdf+%&cd=1&hl=cs&ct=cnk&gl=cz>
43. ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. Práva k duševnímu vlastnictví jako nástroj EU pro obchodní liberalizaci a podporu exportu. *Současná Evropa* [online]. 2014, č. 2 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www.vse.cz/se/2>
44. ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 364 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4694-4.
45. Trade in Services in the APEC Region Challenges and Opportunities for Improvement. *ABAC Research* [online]. 2012 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://classic.marshall.usc.edu/assets/152/25033.pdf>
46. Transatlantic Trade and Investment Partnership: The Economic Analysis Explained. European Commission [online]. 2013 [cit. 2015-03-19]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf
47. VOZDEK, J., KUBELKOVÁ, K. Jagdish N. Bhagwati – lídr boje za volný trh. *Hospodářské noviny* [online]. 2012 [cit. 2015-02-25]. Dostupné z: <http://vozdek.blog.ihned.cz/c1-54891110-jagdish-n-bhagwati-lidr-boje-za-volny-trh>
48. Why TTIP matters to European business. *BusinessEurope* [online]. 2014 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www.busesseurope.eu/content/default.asp?PageID=568&DocID=32927>

Seznam použitých zkratk

ABAC	APEC Business Advisory Council (Poradní rada pro APEC)
APEC	Asian-Pacific Economic Cooperation (Asijsko-Pacifické hospodářské společenství)
ASEAN	Association of South East Asian Nations (Sdružení národů jihovýchodní Asie)
BRIC	Země Brazílie, Rusko, Indie, Čína
BSA	Business software aliance (Aliance obchodních softwarů)
CAFTA-DR	The Dominican Republic-Central America Free trade Agreement (Středoamerická dohoda volného obchodu s Dominikánskou republikou)
CEPR	Centre for Economic Policy Research (Centrum pro ekonomický výzkum)
EU	Evropská Unie
GATS	General Agreement on Trade in Services (Všeobecná dohoda o obchodu službami)
GPA	Agreement on Government Procurement (Dohoda o veřejných zakázkách)
GTA	Global Trade Alert (Obchodní výstražný systém)
HDP	Hrubý domácí produkt
HLM	High level meeting
IFRS	International financial reporting standards (Mezinárodní standardy účetního výkaznictví)
ILO	International Labor Organization (Světová organizace práce)
IT	Informační technologie
ITA	Information technology agreement (Dohoda o informačních technologiích)
NAFTA	(North American Free Trade Agreement) Severoamerická dohoda volného obchodu

NTMs	Non-tariff measures (Netarifní překážky)
OECD	Organization for economic co-operation and development (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj)
OEEZ	Direktiva o odpadních elektrických a elektronických zařízeních
REACH	Registrace, evaluace, autorizace chemikálií
RoHS	Směrnice o omezení používání některých nebezpečných látek v elektrických a elektronických zařízeních
SFO	Sanitární a fytosanitární opatření
SPS	Sanitary and Phytosanitary measures (sanitární a fytosanitární překážky)
SZP	Společná zemědělská politika
TAFTA	Transatlantik Free Trade Agreement (Transatlantská dohoda o volném obchodu)
TBT	Technical barriers to trade (technické bariéry obchodu)
TO	Technická opatření
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership (Transatlantické partnerství o obchodních investicích)
USA	United States of America (Spojená státy Americké)
WTO	World Trade Organization (Světová obchodní organizace)

Seznam grafů a tabulek

Graf č. 1 Složení světového HDP	s. 29
Graf č. 2 Evaluace hlavních bariér.....	s. 35
Graf č. 3 Evaluace regulačního prostředí	s. 36
Graf č. 4 Evaluace regulační účinnosti	s. 36
Graf č. 5 Evaluace obchodního prostředí.....	s. 36
Graf č. 6 Otevřenost ekonomiky	s. 37
Graf č. 7 Vývoj směnného kurzu EUR/CZK.....	s. 67
Tabulka č. 1 Příklady opatření skrytého protekcionismu z minulých let	s. 26
Tabulka č. 2 Země podle počtu protekcionistických opatření od roku 2008.....	s. 26
Tabulka č. 3 Bariéry podle dotazníku	s. 30
Tabulka č. 4 Ukázka tarifních špiček.....	s. 38
Tabulka č. 5 Kódovací systém UNCTAD	s. 40
Tabulka č. 6 Význam zemědělství v zemích EU	s. 50
Tabulka č. 7 Kola jednání o liberalizaci obchodu v oblasti zemědělské produkce	s. 54
Tabulka č. 8 Kapitálová regulace	s. 66

Seznam příloh

Příloha č. 1 Počet současných bariér proti EU podle odvětví

Příloha č. 2 Příklady bariér proti EU podle odvětví

Příloha č. 1

Počet současných bariér proti EU podle odvětví

Bariéra	Zemědělství a rybolov	Letectví	Automobilový průmysl	Chemikálie	Stavební průmysl
Cla a dávky	4	x	3	x	1
Kvóty	1	x	x	x	x
Vnitrostátní zdanění	1	x	5	x	x
Netarifní bariéry	5	x	1	1	x
Registrace, dokumentace	2	x	x	3	x
Množstevní omezení	11	x	2	x	x
Technické standardy	5	x	5	x	x
Subvence, dotace	3	1	1	x	x
SFO	91	x	x	x	x
Práva duševního vlastnictví	2	x	x	x	x
Pravidla původu	5	x	x	x	x
Prohibice exportu	2	x	x	x	x
Investiční opatření	x	x	1	x	x
Patentování	x	x	x	x	x
Veřejné zakázky	x	x	x	x	x

Bariéra	Kosmetika	Elektronika	Kovy	Strojírenství	Těžební průmysl
Cla a dávky	x	x	x	x	x
Kvóty	x	x	x	x	x
Vnitrostátní zdanění	1	x	x	x	x
Netarifní bariéry	1	x	x	x	x
Registrace, dokumentace	1	x	x	1	x
Množstevní omezení	x	x	x	x	x
Technické standardy	1	1	x	1	x
Subvence, dotace	x	x	x	x	x
SFO	x	x	x	x	x
Práva duševního vlastnictví	x	x	x	x	x
Pravidla původu	x	x	x	x	x
Prohibice exportu	x	x	1	x	3
Investiční opatření	x	x	x	x	x
Patentování	x	1	x	x	x
Veřejné zakázky	x	x	1	x	x

Bariéra	Farmaceutika	Komunikace	Energetika	Finančníctví	Transport
Cla a dávky	x	x	x	x	1
Kvóty	x	x	x	x	x
Vnitrostátní zdanění	x	x	x	x	1
Netarifní bariéry	x	x	x	4	x
Registrace, dokumentace	4	x	x	x	1
Množstevní omezení	2	x	x	x	1
Technické standardy	5	1	1	x	1
Subvence, dotace	x	x	1	x	x
SFO	x	x	x	x	x
Práva duševního vlastnictví	5	1	x	x	x
Pravidla původu	x	x	x	x	x
Prohibice exportu	x	x	x	x	x
Investiční opatření	1	x	1	1	1
Patentování	1	x	x	x	x
Veřejné zakázky	x	x	x	x	x

Bariéra	Ostatní odvětví
Cla a dávky	14
Kvóty	1
Vnitrostátní zdanění	8
Netarifní bariéry	10
Registrace, dokumentace	24
Množstevní omezení	5
Technické standardy	12
Subvence, dotace	1
SFO	x
Práva duševního vlastnictví	15
Pravidla původu	x
Prohibice exportu	5
Investiční opatření	18
Patentování	4
Veřejné zakázky	25

Zdroj: vlastní

Příloha č. 2

Příklady bariér proti EU podle odvětví

Bariéra	Zemědělství a rybolov	Letectví	Automobilový průmysl	Chemikálie	Stavební průmysl
Cla a dávky	Vína a lihoviny	x	Diskriminační cla na dovoz	x	Mramor
Kvóty	Pšenice a ječmen	x	x	x	x
Vnitrostátní zdanění	Vyrovňovací daň na vína	x	Paliva	x	x
Netarifní bariéry	Zákaz převozu zvířat	x	Požadavky na biopaliva	Neautomatické licence	x
Registrace, dokumentace	Registrace zvířecích produktů	x	x	Toxické chemikálie	x
Množstevní omezení	Bavlna	x	Import ojetých aut	x	x
Technické standardy	Pasterizované mléčné produkty	x	Certifikační systém pneumatik	x	x
Subvence, dotace	Zemědělský zákon USA	Boeing	Podpora exportu všech automobilů	x	x
SFO	Masné produkty	x	x	x	x
Práva duševního vlastnictví	Lihoviny a potraviny	x	x	x	x
Pravidla původu	Prosciutto	x	x	x	x
Prohibice exportu	Kůže a kožky	x	x	x	x
Investiční opatření	x	x	Podmínka místního podílu	x	x
Patentování	x	x	x	x	x
Veřejné zakázky	x	x	x	x	x

Bariéra	Kosmetika	Elektronika	Kovy	Strojírenství	Těžební průmysl
Cla a dávky	x	x	x	x	x
Kvóty	x	x	x	x	x
Vnitrostátní zdanění	Parfémy	x	x	x	x
Netarifní bariéry	Léčiva	x	x	x	x
Registrace, dokumentace	Hygienické standardy	x	x	Certifikáty "oprávněné" authority	x
Množstevní omezení	x	x	x	x	x
Technické standardy	Elektronická databáze kosmetických produktů	Proces schvalování produktů	x	Plynové sporáky	x
Subvence, dotace	x	x	x	x	x
SFO	x	x	x	x	x
Práva duševního vlastnictví	x	x	x	x	x
Pravidla původu	x	x	x	x	x
Prohibice exportu	x	x	surová ocel	x	měď
Investiční opatření	x	x	x	x	x
Patentování	x	CD-R patenty	x	x	x
Veřejné zakázky	x	x	Podmínka místního původu oceli	x	x

Bariéra	Farmaceutika	Komunikace	Energetika	Finančníctví	Transport
Cla a dávky	x	x	x	x	Železniční poplatky
Kvóty	x	x	x	x	x
Vnitrostátní zdanění	x	x	x	x	Zdanění silnic
Netarifní bariéry	x	x	x	Evidence evropských depozitářů	x
Registrace, dokumentace	Registrace účinných látek	x	x	x	Lodní doprava
Množstevní omezení	Dovoz nových léčiv	x	x	x	Program potravinové pomoci
Technické standardy	Hologramové značení	Standardy digitálního vysílání	Fotovoltaické technologie	x	Preferované přepravní lodě
Subvence, dotace	x	x	Obnovitelné zdroje energie	x	x
SFO	x	x	x	x	x
Práva duševního vlastnictví	Exklusivita dat	Copyright akt	x	x	x
Pravidla původu	x	x	x	x	x
Prohibice exportu	x	x	x	x	x
Investiční opatření	Omezení přímých zahraničních investic	x	Energetické zákony	Pojištění investic	Omezení vlastnictví
Patentování	Dodatková ochrana po vypršení patentu	x	x	x	x
Veřejné zakázky	x	x	x	x	x

Bariéra	Ostatní odvětví
Cla a dávky	Valorická cla
Kvóty	Zvláště zpracované produkty
Vnitrostátní zdanění	Nábytek
Netarifní bariéry	Omezení pro elektrotechniku
Registrace, dokumentace	Lékárnické přístroje
Množstevní omezení	Přírodní a umělé kameniny
Technické standardy	Elektrické vybavení
Subvence, dotace	Stavba lodí
SFO	x
Práva duševního vlastnictví	Nedostatečná podpora
Pravidla původu	x
Prohibice exportu	Licence na re-export
Investiční opatření	Povinná kvalifikace
Patentování	Zákaz dovozu ohrožujícího patenty
Veřejné zakázky	Omezený zahr. přístup

Zdroj: vlastní