

Zatímco rok 2010 vyvolal zdání, že obchodní protekcionismus mezi důsledky ekonomické krize figurovat nebude, novodobé studie a úvahy představitelů skupiny G20 dokazují, že světový obchod čelí nárůstu protekcionistických opatření. Členům Světové obchodní organizace WTO se od roku 2001 nedaří dospět ke konsenzu v rámci tzv. „rozvojového kola z Dauhá“, a státy se tudíž uchylují k regionální integraci a dvoustranným či vícestranným partnerstvím, k čemuž inklinuje také Evropská unie jako celek. Ta v současné době považuje vyjednávání dohod o zónách volného obchodu „nové generace“ za svoji klíčovou růstovou strategii. Dle novodobých odhadů se předpokládá, že do roku 2015 bude 90 % budoucího hospodářského růstu generováno mimo trh Evropské unie. Orientace na Asii, ekonomicky dynamicky rostoucí kontinent, představuje pro EU nové obchodní příležitosti a potenciál pro příliv zahraničních investic, hospodářský růst a tvorbu pracovních míst.

I. Obchodní dohoda EU-Jižní Korea

Proces obnovy působení EU na asijském kontinentu, jenž byl zahájen vydáním sdělení „Globální Evropa v konkurenčním světě“ v roce 2007, zaznamenal důležitý pokrok 1. 7. 2011, kdy byla uzavřena obchodní dohoda (neboli dohoda o zóně volného obchodu) mezi Evropskou unií (dále jen EU) a Jižní Koreou¹. Tato obchodní dohoda je s ohledem na rozsah podmínek a časový limit pro odstranění tarifních a netarifních bariér považována za první vysoce ambiciózní dohodu uzavřenou mezi EU a třetí zemí, jež předpokládá odstranění 98,7 % cel před uplynutím pětiletého přechodného období. Konkrétně se očekává zajištění liberálního obchodu s veškerými průmyslovými výrobky, většinou zemědělských výrobků a službami². Cílem je také posílit transparentnost v oblastech duševního vlastnictví, veřejných zakázek, hospodářské soutěže, pohybu kapitálu, řešení sporů, pravidel původu především v oblasti automobilového průmyslu a administrativní spolupráce v celních záležitostech. Hlavní ambicí zůstává omezení a prevence budoucí obnovy tzv. netarifních bariér³ (dále jen NTB), jež zejména v Jižní Koreji výrazně převyšují ochranu celní.

■ Preferenční přístup a přetrvávající bariéry

Aby mohl být uplatněn preferenční přístup, zboží musí splňovat určitá pravidla (především zásada kumulace) a být specifikováno v tzv. „Deklaraci o původu“⁴. V případě bankovních, finančních a pojišťovacích služeb (v menší míře také obchodních a „ostatních“) převyšují korejské bariéry⁵ výrazně překážky evropské. Zástupci EU a Jižní Koreji se již dohodli na sladění určitých standardů v oblasti regulace, transparentnosti a značení produktů, přičemž spolupráce v mnoha případech dokonce překračuje rozsah vyžadovaný v rámci pravidel WTO, a to převážně v případě elektronického, automobilového, farmaceutického a chemického průmyslu.

■ Liberalizace služeb

Vůbec nejambicióznější částí dohody pro oba obchodní partnery je sekce věnovaná liberalizaci služeb, jež především v případě Jižní Koreji výrazně převyšuje závazky stanovené na půdě WTO, a představuje tak pro evropské exportéry a investory výrazný potenciál. Jižní Korea zpřístupnila trh evropským firmám podnikajícím v oblasti telekomunikací, životního prostředí, stavebnictví, dále služeb reklamních, počítačových, tiskových a kongresových, vědy a výzkumu, průzkumu trhu a poradenství.

¹Mezi evropskými exportními destinacemi zaujímá Korea 10. místo, zatímco EU je pro Koreu 4. hlavním vývozním partnerem a klíčovým investorem.

²Především v oblasti telekomunikací, životního prostředí, lodní dopravy, finančních a právních služeb.

³Regulační normy, nákladné certifikační postupy, antidumpingová opatření spjata s dovozem chemických látek, strojírenských výrobků atp.

⁴Povinnost vyhotovit deklaraci o původu nese exportér.

⁵Registrační postupy ve stavebnictví, nákladné normy, tzv. černá listina veřejných zakázek, neuznání konceptu globální rovnosti či omezení operací zahraničních bank s místní měnou.

■ Podkladový materiál k debatě (30. 10. 2012, Evropský dům)

Zároveň jsou však v různém rozsahu nadále chráněny služby právní, účetní, auditorské, distribuční, zdravotní, sociální, vzdělávací, cestovní, dopravní s výjimkou letecké a lodní dopravy, energetické a především finanční a bankovní.

■ Dopady dohody na reálnou ekonomiku obou partnerů

Evaluační toho, do jaké míry dohoda skutečně přispěla k naplnění stanovených cílů a jaký vliv měla na obě ekonomiky a vzájemný obchod, je v současné době věnováno mnoho pozornosti jak ze strany orgánů EU, tak představitelů jednotlivých průmyslových odvětví a nevládních organizací. Jejich stanoviska se značně liší převážně kvůli rozdílným zdrojům vstupních dat, ze kterých ve svých analýzách vycházejí. Kvalitní studie dopadu na reálnou ekonomiku obou partnerů bude navíc proveditelná až s odstupem pěti až deseti let mimo jiné proto, že řada regulačních opatření doposud nebyla aplikována. Nelze také opomenout vliv finanční a ekonomické krize, jež způsobila značnou fluktuaci vývoje ekonomických ukazatelů.

Z výsledků [hodnocení](#) provedeného Evropskou komisí devět měsíců po implementaci dohody vyplývá, že v porovnání s rokem 2007 vzrostl evropský export do Koreje objemově celkem o 35 %. Nejvýraznější 46% nárůst je možné vyzorovat u produktů, u nichž byla cla odstraněna v den implementace dohody⁶, 36% nárůst zaznamenal export produktů, jejichž obchodní liberalizace byla v den implementace částečná⁷ a o 23 % se zvýšil vývoz výrobků, jež žádnou změnu celní ochrany nepocítily (přibližně 18 % objemu evropského exportu). Celkový deficit obchodní bilance EU vůči Jižní Koreji se tak v tomto časovém horizontu snížil pod 10 miliard Eur.

Z analýzy provedené za použití nové verze modelu všeobecné rovnováhy (CGE) MIRAGE⁸ vyplývá, že dohoda má navíc pozitivní vliv na vývoj HDP obou partnerů (0,08% nárůst v případě EU; 0,84% v případě Jižní Koreji). Znatelný je rovněž dopad na prosperitu, který je však v případě EU výrazně nižší, konkrétně 0,02 % v porovnání s 1,12% nárůstem v případě Jižní Koreji. Výrazný pozitivní vliv je způsoben menší ekonomickou velikostí země, vyšší mírou počáteční ochrany trhu a výhodnějších obchodních podmínek, mezi něž patří nižší importní ceny, vyšší příliv kapitálu a různorodost sortimentu. Dohoda nepatrně ovlivnila také výrobu, jejíž růstový vývoj bude u obou partnerů diametrálně odlišný. Zatímco v EU lze očekávat negativní trend v objemu produkce textilu, usní a oděvů, automobilů a ostatních dopravních zařízení, korejsí producenti zaznamenají pokles produkce mléčných a masných výrobků, kovodělných a strojírenských výrobků a elektronických zařízení. Simultánní vývoj lze očekávat také v případě zaměstnanosti, jež je s vývojem produkce úzce spjata.

■ Pozice zástupců průmyslu a vybraných odvětví

Co se dopadu na jednotlivá odvětví týče, model MIRAGE indikuje, že z dohody těží evropský chemický, strojírenský, zpracovatelský a potravinářský průmysl a v menší míře také poskytovatelé konkrétních služeb (servis pro podnikatele, pojišťovnictví a dopravní služby). Na druhé straně v případě Koreji jsou vidět pozitivní výsledky u výroby a následného exportu textilu, usní/oděvů, automobilů a ostatních dopravních zařízení.

Konfederace evropského podnikání BUSINESSEUROPE se ve svém pozičním dokumentu ztotožnila s obavami z rostoucích protekcionistických tendencí a ze stagnace jednání na půdě organizace WTO.

⁶Příkladem víno, některé chemické produkty, textil a látky, železo, ocel a elektronické přístroje. Tato skupina výrobků představuje 34 % objemu evropského exportu.

⁷Například auta či některé zemědělské produkty. Tato skupina výrobků tvoří 44 % objemu exportu EU.

⁸Přínosy tohoto modelu vychází ze zohlednění obchodních nákladů, přímých zahraničních investic a použití simulací blízkých harmonogramu liberalizace dohody.

▪ Podkladový materiál k debatě (30. 10. 2012, Evropský dům)

Souhlasí s tím, že na evaluaci dopadů dohody prozatím není vhodný čas. Z jejich [proslovu](#) však vyplývá, že jeden rok po implementaci dohody byl zaznamenaný objemový nárůst celkových evropských dovozů i vývozů, což umožňuje oběma partnerům uplatnit princip komparativní výhody. Přestože v oblasti finančních služeb a pravidel původu stále nalézají zásadní překážky, dohoda má dle jejich názoru velmi pozitivní vliv na obchod obou partnerů. [Svaz průmyslu a dopravy](#) ČR, člen BUSINESSEUROPE, zaznamenal negativní postoj k dohodě pouze u zástupců českého automobilového průmyslu kvůli značnému nárůstu dovozu automobilů z Koreje. Ostatním oborům buď dohoda přináší výhody, nebo k ní zaujímají neutrální postoj.

Implementaci dohody uvítali také členové asociace [EUROCHAMBRES](#), kteří považují Jižní Koreu za atraktivní trh pro evropské společnosti. Završení náročných jednání, která trvala zhruba dva a půl roku, pokládají za evropský úspěch při zohlednění nelehké negociační pozice EU v krizí ovlivněném období. Dohodu také považují za vzorovou pro budoucí obchodní vyjednávání vzhledem k zohlednění problematiky NTB. Cílem jejich členů je proto umožnit obchodníkům a evropským společnostem plně využít nabízený potenciál dohody zvýšením jejich informovanosti prostřednictvím národních komor a průmyslových sítí.

▪ Automobilový průmysl

Automobilový sektor coby čistý evropský exportér⁹ se řadí mezi hlavní odpůrce dohody, a to převážně kvůli přetrvávajícím NTB. Zahraniční dovoz představuje pouze 5 % celkového korejského trhu s automobily. Dle Komise již došlo částečně ke konvergenci regulačních norem s předpisy UN-ECE a vyřešení problému s emisemi, což představuje pro evropské exportéry značné finanční úlevy. Dále se Korea zavázala otevřít trh inovativním evropským produktům a novým technologiím, sladit nově přijatá pravidla s předpisy UN-ECE a provádět pravidelné analýzy přetrvávajících divergencí. Součástí dohody je také tzv. „doložka nejvyšších výhod“, která na evropské produkty automaticky aplikuje preferenční přístup použitý Koreou vůči třetí zemi. V konečném důsledku by tedy tato dohoda měla dle předpokladů Komise vést ke značné konvergenci bezpečnostních předpisů, redukci nákladů vynaložených na speciální úpravu vozidel či provádění konkrétních bezpečnostních testů.

Komisař pro obchod Karel de Gucht připouští nárůst dovozu z Koreje (přibližně o 17 % během prvních 9 měsíců), ale zároveň upozorňuje na fakt, že současný objem korejských dovozů odpovídá zhruba 1/2 objemu importu před krizí a necelému 1/2 % celkových prodejů automobilů na území EU. Také tarifní změna 3 p. b. pro větší vozy a 1,7 p. b. pro malé vozy byla dle zástupců Komise zanedbatelná. Dle komisaře je navíc 60 až 90 % automobilů předních korejských značek buď vyrobeno na evropském trhu, či dovezeno z jiného států než z Koreje. Také argumentuje tím, že automobilový sektor zaznamenával v EU problémy již před implementací dohody, a to z důvodu saturace trhu a značnému přeinvestování.

S tím se shodují výzkumníci Evropského centra pro mezinárodní politickou ekonomii ECIPE. Z jejich [analýz](#) vyplývá, že krize evropského automobilového průmyslu je výsledkem dlouhodobých strukturálních problémů, poklesu inovací a konkurenceschopnosti a saturace trhu. Další zásadní omyl vidí v zaměření evropských obchodníků na podporu prodeje malých a středních vozů s nízkou spotřebou paliva, jejichž prodeje jsou obecně méně profitově výhodné. K tomu inklinovali převážně producenti z Francie, Španělska a Itálie¹⁰, jež se potýkají s nadměrnou kapacitou výroby, klesající

⁹Zatímco v roce 2011 činil celkový obchodní deficit EU 152 mld. Eur, obchodní bilance v automobilovém průmyslu skončila přebytkem 114,1 mld. Eur.

¹⁰Tyto země jsou mimo jiné výrobci vozů skupiny PSA a značek Renault a Fiat, jež čelí v současnosti značným problémům.

poptávkou a nízkou produktivitou práce. Přidaná hodnota jejich produkce dosahuje dle výzkumu pouze 1/2 hodnoty vygenerované v Koreji a objem investic do vědy a výzkumu je zhruba šestkrát nižší než v případě Německa. Nelze také opomenout fakt, že 85 % vozů mimoevropských značek je vyrobeno na území EU, přičemž z korejské strany lze očekávat pokračování tohoto trendu kvůli úspoře času, dopravních nákladů a odstranění problémů volatility měnového kurzu Wonu vůči Euro¹¹.

Ani členové Asociace evropských automobilových výrobců pozitivní dopad na objem evropského exportu nezpochybují, dodávají však, že zatímco nárůst prodeje evropských automobilů na jihokorejském trhu činil po 11 měsících od implementace dohody 13 %, v EU vzrostly prodeje jihokorejské produkce o 40 %. Nedůvěru dle jejich zástupců vyvolává mimo jiné monopolní povaha korejského trhu a tzv. „nepolitické bariéry“, mezi které patří například jazykové překážky či specifické spotřebitelské preference.

▪ **Chemický průmysl**

Představitelé Evropské rady chemického průmyslu [CEFIC](#) se netají svou podporou liberalizace jako takové, která z logiky teorie komparativní výhody posiluje vzájemnou konkurenci a snižuje náklady. Také zdůrazňují nutnost evaluace dopadů dohody z pohledu EU jako celku, neboť je zřejmé, že dopady v jednotlivých liberalizačních fázích a na jednotlivá odvětví budou rozdílné. Zástupci chemického průmyslu, kteří patří mezi ty, jež mají z dohody největší prospěch (přičemž nejvíce z ní má prospěch strojírenský průmysl), podporovali implementaci dohody vzhledem k tomu, že dle odhadů ušetří z absence celních nákladů prostředky o hodnotě zhruba 175 milionů Eur. Dosavadní efekt dohody na chemický průmysl byl přitom sporný, neboť samotný sektor zaznamenal vzhledem k 19% vzrůstu importů a 3% růstu exportů v prvním čtvrtletí roku 2012 pokles kladného salda obchodní bilance. Hlavním úskalím tohoto odvětví zůstává obchod s polymery, jež představuje 53 % chemického importu z Koreje a bude liberalizován ve třech fázích v prodlouženém horizontu tří let. Po uplynutí této lhůty však již bude liberalizováno 95 % chemického obchodu, z čehož budou těžit také ostatní odvětví využívající produkty chemického průmyslu¹². Zástupci [Svazu chemického průmyslu](#) ČR potvrzují trend zhoršujícího se salda obchodní bilance, přičemž objem dovozů roste vyšším tempem než objem vývozu. Významný nárůst dovozů do EU lze zaznamenat především v případě primárních plastů, pryžových výrobků a produktů z kaučuku. Na japonském trhu naopak vzrostla poptávka po českých produktech zhotovených z plastu, ropných olejích a léčivech.

▪ **Potravinářský průmysl**

Potravinářský průmysl reprezentovaný FoodDrinkEurope (dále jen [FDE](#)) je leaderem evropského výrobního sektoru s ročním obratem zhruba 954 miliard Eur a 4,2 miliony zaměstnanců. Korea je evropským významným odběratelem alkoholických nápojů, mléčných produktů a vepřového masa. Do budoucna se tedy očekává pozitivní dopad dohody jak na objem evropského exportu, tak na zaměstnanost. Zatímco průměrná celní sazba uvalená na evropské exporty byla před implementací zhruba 50 % a pouhá 2 % vývozu byla od cel osvobozena, dohoda zajistila bezcelní obchod pro většinu produktů a úsporu nákladů o hodnotě 380 milionů Eur ročně. Zástupci FDE však připouští dlouhé liberalizační lhůty a nekompletnost kapitoly věnované sanitárním a fytosanitárním normám, jež neřeší všechna úskalí regulatorních divergencí. Požadují validaci stávajících pravidel původu zemědělských produktů a pohotovou autorizaci evropských společností, nově tzv. operátorů, ze strany jednotlivých členských států. Za precedentní také považují ochranu evropských geografických indikátorů, jež mimo jiné přispějí k ochraně korejského trhu před padělkou ze západu.

¹¹V důsledku těchto kurzových fluktuací vyváží Korea na evropský trh zhruba o 3 % draž než před implementací dohody.

¹²Elektronický, textilní, potravinářský, zemědělský, automobilový sektor atp.

Dle návrhu [Potravinařské komory České republiky](#) by se měla exportní strategie českých zemědělských a potravinářských výrobců a obchodníků obecně zaměřit na posílení obchodu se třetími zeměmi vzhledem k nasycenosti evropského trhu. Dále by dle jejich názoru mělo dojít k posílení exportu zpracovaných zemědělských výrobků s vysokou přidanou hodnotou a tradičních vývozních položek české provenience (příkladem pivo, chmel, slad, mák, osiva, mléčné výrobky, masné výrobky a cukrovinky). V neposlední řadě by bylo vhodné nastavit důsledný systém kontroly dovozů a využít možnosti propagace české potravinové produkce v rámci Společné zemědělské politiky EU. Konkrétně v případě Jihokorejské republiky pak nalézají potenciál v exportu cukrovinek, pekařských a cukrářských výrobků.

▪ **Textilní průmysl**

Přestože EU zaujímá druhý největší podíl na světovém obchodě s oděvy a textilem, obchodní bilance se třetími zeměmi zůstává značně deficitní. Co se obchodu s Koreou týče, EU je čistým exportérem oděvů, jejichž vývoz se od implementace dohody zvýšil hodnotově o 27,3 % a objemově o 21,6 %. Korea je oproti tomu evropským 6. hlavním dodavatelem textilu a jediným partnerem, od kterého EU zvýšila objem dovozů během první poloviny roku 2012. Vzhledem k tomu, že korejsí producenti jsou závislí na dodávkách z Číny, jejichž vzájemný obchod je doposud celně zajištěn, EU umožnila korejským exportérům výjimku z pravidla tzv. „dvojitýho přepracování“ na území EU-Korea. Princip pouhého jednoho přepracování již korejsí producenti využili v rámci obchodu s tkaninami z umělých vláken. Zástupci [EURATEX](#) se k FTA s Koreou staví kladně a v budoucnu nalézají ve spolupráci značný potenciál. Mírně pozitivní až neutrální postoj zaujímají k zóně volného obchodu s Jižní Koreou členové Asociace textilního, oděvního, kožedělného průmyslu ATOK. Dle jejich názoru totiž z dohody mají největší prospěch korejsí vývozci vláken.

▪ **Elektronický a elektrotechnický průmysl**

Dohoda zdůrazňuje nejen nutnost aplikace mezinárodních standardů a využití činnosti mezinárodně uznávaných společností (ISO, ITU, IEC), ale také odstranění nutnosti certifikace třetí stranou. Přestože bylo v této oblasti dosaženo významného pokroku převážně díky vytvoření tzv. „Prohlášení dodavatele o shodě“, korejsí importéři jsou přes nevoli evropských producentů stále oprávněni požadovat dodatečnou certifikaci pro 53 evropských produktů (přibližně 15 % hodnoty evropského exportu v tomto sektoru), a to i po uplynutí přechodného období.

Ačkoli s přihlédnutím k projevu evropského komisaře pro obchod lze tvrdit, že dopady dohody na ekonomiku EU jako celku byly doposud pozitivní, její vliv na jednotlivá odvětví a podniky se evidentně liší. Je však nutné si uvědomit, že aktuální ekonomický vývoj EU je nejen ovlivněn hospodářskou krizí, ale odvíjí se také od dlouhodobé strukturální zaostalosti konkrétních členských států. V současné době nelze s určitostí tvrdit, zda budou všechny přetrvávající bariéry odstraněny a potenciál dohody plně využit. Každopádně je zapotřebí kontinuálně pracovat na korektní implementaci dohody a na posílení povědomí a informovanosti evropských obchodníků a akcionářů.

Česká republika přitom hodnotí dohodu s Jižní Koreou velmi pozitivně s tím, že plné vyhodnocení dopadů bude proveditelné až s odstupem času. Dle členů Stálého zastoupení České republiky při Evropské unii došlo doposud jen k částečné liberalizaci obchodu vzhledem k přechodným obdobím, jež jsou stanovena pro určité skupiny výrobků. Pozitivum nalézají především v tom, že dohoda upravuje kromě tradičního obchodu zbožím mimo jiné také oblast investic, veřejných zakázek a ochrany práv duševního vlastnictví, a je možné ji tak považovat za modelovou dohodu. Již během prvního roku trvání této dohody došlo dle

jejich informací k nárůstu českého exportu do Koreje o 76 % a evropští exportéři ušetřili jen na clech 350 miliónů Eur.

II. Potenciální obchodní dohoda EU-Japonsko

Velmi diskutovaným tématem je také možnost vyjednání ambiciózní obchodní dohody s Japonskem, se kterým EU zahájila ekonomický a politický dialog již v roce 1991 a o deset let později byl podepsán tzv. „Akční plán japonsko-evropské spolupráce“ s ohledem na společně sdílené hodnoty v oblastech demokracie, lidských práv, principu tržního hospodářství a právního státu. Na květnovém summitu v roce 2011 EU zintenzivnila tento dialog v rámci tzv. „scoping exercise“, ročního procesu přípravných jednání mapujících možný rozsah a parametry dohody. Nejenže obě strany shledávají v intenzivní spolupráci obchodní potenciál¹³, dalším důvodem japonského zájmu je také obava z částečné ztráty podílu na korejském trhu v důsledku přesměrování obchodu na EU¹⁴. Přestože několik států¹⁵ vzneslo proti zahájení oficiálních negociací námítky, Komise 18. července 2012 oslovila Radu se žádostí o přidělení mandátu. Do procesu vyjednávání se také v případě Japonska poprvé vložil Evropský parlament, který výslovně požádal Radu, aby vyčkala se schválením vyjednávacích směrnic do té doby, než členové Evropského parlamentu přijmou [závěrečnou zprávu](#), k čemuž došlo 25. října. Vyjádření Rady se očekává 29. listopadu tohoto roku.

Vyjednání dohody blokuje řada odvětví v čele s automobilovým průmyslem, která zpochybňují nejen výhodnost této dohody pro evropské vývozce, ale také vůli Japonska plně zpřístupnit svůj trh evropské konkurenci. Obavy vyvolává také fakt, že Japonsko je doposud jedinou zemí, která je díky své ekonomické síle schopna žádat regulatorní ústupky ze strany EU. Přestože si EU nárokuje možnost z negociací vystoupit v případě neplnění liberalizačního plánu ze strany Japonska během prvních dvanácti měsíců od oficiálního zahájení jednání, ze strategického, politického a praktického hlediska je možnost ukončení jednání diskutabilní a vzhledem k subjektivnosti posudku plnění závazků takřka nereálná. V případě Japonska hodlá EU rozvinout hlubší spolupráci v rámci tzv. „Evropské integrační dohody“, jež kromě vzájemné dynamizace obchodu a investic usiluje také o vytvoření společnosti inovativní, bezpečné a šetrné k životnímu prostředí. Existují dva scénáře dohody, a to konzervativní a ambiciózní. Zatímco v obou případech se očekává kompletní odstranění tarifních překážek, NTB by měly být v rámci konzervativního scénáře redukovány až o 20 % a v rámci ambiciózního až o 50 %. EU si přitom ponechává nárok na menší míru uvolnění zbožíového obchodu oproti obchodu se službami (redukce NTB až o 6,5 % či až o 16,5 % pro jednotlivé scénáře).

Dle [Japonské obchodní federace](#) Keidanren by měla dohoda s Japonskem, druhým hlavním obchodním partnerem EU z asijského regionu, přinést 0,8% nárůst reálného HDP, 32,7% nárůst exportů a vytvořit 420 000 dodatečných pracovních míst. Dle kodaňské studie zhotovené v únoru roku 2010 by mohly obchodní toky¹⁶ vzrůst o 43 miliard EUR v případě EU a o 53 miliard EUR v případě Japonska. Komise také vedle výše zmíněných přínosů očekává kompletní redukci japonských NTB¹⁷ simultánně s eliminací evropských tarifních bariér. Vůli vyhovět evropským požadavkům projevíli

¹³Podrobné obchodní statistiky vydané Evropskou komisí k nahlédnutí [zde](#).

¹⁴Nehledě na to, že japonské exporty jsou navíc v současné době zatíženy 10% clem v případě exportu automobilů a 14% clem v případě elektroniky, zatímco korejské výrobci disponují bezcelním přístupem na evropský trh.

¹⁵Výčetem Německo, Francie, Španělsko, Itálie, Česká republika, Slovenská republika, Rumunsko a Polsko.

¹⁶Obchodní bilance EU s Japonskem byla až do roku 2011 dlouhodobě záporná, přičemž od května roku 2012 vykazují statistiky přebytek evropského exportu nad importem a kontinuální příliv přímých investic.

¹⁷Zajištění transparentnosti a obchodní jistoty, regulační konvergence, vzájemné uznávání technických norem, kooperace v oblasti rozvoje technologií, harmonizace patentu na globální úrovni, boj proti padělkům, usnadnění mobility podnikatelů, otevření trhu s vládními zakázkami a zajištění přístupu k surovinám.

■ Podkladový materiál k debatě (30. 10. 2012, Evropský dům)

japonští ministři hospodářství, obchodu a průmyslu 10. července 2012, kdy formulovali tzv. „[Politiku regulatorní a institucionální reformy](#)“. Ta mimo jiné zahrnuje plán částečné harmonizace regulatorních technických požadavků automobilového průmyslu a certifikačních procedur s mezinárodními normami, odstranění překážek týkajících se výstavby obchodů s automobilovými službami či procedur označování potravinových přísad.

■ Pozice zástupců průmyslu a vybraných odvětví

Kladný postoj Komise k zahájení obchodních negociací s Japonskem sdílí také představitelé řady průmyslových asociací¹⁸ především z oblasti chemického, potravinářského, farmaceutického, technologického, elektronického a obchodního odvětví a služeb, kteří 19. září 2012 podepsali [společnou výzvu](#) k zahájení vyjednávání. Podpořili také tzv. průmyslový dialog na sektorové bázi, jenž je Japonskou obchodní federací prezentován jako efektivní způsob obchodních negociací vzhledem k možným průtahům na mezivládní úrovni.

Členové [BUSINESSEUROPE](#) očekávají, že budou stanoveny jasné cíle, kterých by mělo být po implementaci dohody dosaženo. Pro evropské společnosti je dle jejich názoru obzvláště důležité odstranění NTB, převážně pak v oblasti zadávání veřejných zakázek. Přestože vítají navržený časový horizont pro liberalizaci obchodu, členové by ocenili odstranění určitých překážek ještě před zahájením vyjednávání. Každopádně v posílení volného obchodu mezi Japonskem a EU nalézají mnoho výhod, a to za předpokladu, že Japonsko zpřístupní svůj trh stejnou měrou jako EU. [Členové Svazu průmyslu a dopravy](#) ČR jsou toho názoru, že celkově by dohoda měla přinést usnadnění a uvolnění obchodu a zlepšení spolupráce s jednou z nejsilnějších světových ekonomik. Zároveň však berou v úvahu výhrady Svazu automobilového průmyslu a společnosti Škoda Auto a.s., které žádají odstranění NTB ještě před zahájením vyjednávání. Proti udělení mandátu se staví ještě Svaz strojírenské techniky. Kladný postoj zaujímá naopak Elektrotechnická asociace, Asociace malých a středních podniků a Svaz papírenského průmyslu. Ostatní asociace se nevyjádřily a jejich postoj je považován za neutrální.

Zástupci asociace [EUROCHAMBRES](#) velmi podporují zahájení vyjednávání dohody. Zdůrazňují však, že očekávané důsledky dohody a výhody pro oba partnery musí být vyvážené, a vyzývají Evropskou komisi, aby v případě obdržení mandátu trvala na komplexním odstranění NTB a lepším přístupu na trh s veřejnými zakázkami a investicemi. Také vítají možnost ukončit jednání v případě, že by liberalizační plán z japonské strany plněn nebyl.

■ Automobilový průmysl

Obdobně jako v případě obchodní dohody EU s Koreou nalézají členové Asociace evropských automobilových výrobců úskalí v užší kooperaci s Japonskem. Z [výzkumné studie](#) provedené ve spolupráci s Deloitte Global Automotive network vyplývá, že v roce 2011 čelila EU ve vztahu k japonským partnerům obchodnímu deficitu o hodnotě 5,6 mld. Eur. I přes konzistentní snahy tržní podíl evropských producentů ustrnul na 4 %, přičemž převážně kvůli demografickým prognózám je zlepšení v budoucnu nepravděpodobné. „Scoping exercise“ a konkrétně jeho část věnovanou automobilovému průmyslu, tzv. Automotive roadmap, kritizují pro jeho nedostačující provedení a vágní formulaci metodologie k odstranění NTB. Po odstranění evropských importních cel by se navíc náklady japonských automobilových producentů snížily zhruba o 1500 Eur na jeden vůz, což by zvýšilo jejich konkurenceschopnost na evropském trhu a přineslo značné finanční úlevy, obzvláště v případě

¹⁸Konkrétně DigitalEurope, Evropská federace farmaceutických odvětví a asociací, Asociace zahraničního obchodu, Evropské fórum služeb, EuroCommerce, Federace evropských odvětví se sportovním zbožím, FoodDrinkEurope, CEFIC, Aliance evropských kulturních a kreativních odvětví, Mezinárodní federace fonografického průmyslu.

▪ **Podkladový materiál k debatě (30. 10. 2012, Evropský dům)**

opětovného oslabení Jenu vůči Euru. Mezní zvýšení evropských exportů, které lze očekávat takřka výhradně u luxusních vozů, nevykompenzuje příliv importu z Japonska. Z výše zmíněných důvodů očekávají členové Deloitte Global Automotive network negativní dopad na zaměstnanost evropské populace v rozmezí 34500 až 72760 pracovních míst.

Česká automobilka Škoda Auto a.s. se k udělení mandátu Komisi staví skepticky. Domnívá se, že neexistují základní podmínky pro udělení mandátu, tj. nebyla zpracována fundovaná dopadová studie, která by jasně doložila potenciální dopady obchodní dohody EU-Japonsko na evropský průmysl, stejně jako tzv. roadmap Komise garantující odstranění veškerých netarifních bariér. Výhodnost dohody Škoda Auto a.s. shledává asymetrickou ve prospěch Japonska převážně kvůli uzavřenosti japonského trhu a nepříznivým vyhlídkám ve vývoji spotřebitelské poptávky v důsledku demografického stárnutí.

Opačné stanovisko zaujímá Asociace japonských automobilových výrobců JAMA. Ta vidí v implementaci dohody potenciál pro příliv investic do EU s doplňkovým efektem tvorby pracovních míst. Z jejich [analýzy](#) vyplývá, že podíl japonských automobilových importů do EU činil v roce 2011 jen 3,9 % celkového počtu registrovaných vozů, přičemž dodatečných 7,6 % vozů japonských značek bylo vyrobeno na území EU. V meziročním vyjádření také Japonsko zaznamenalo 12,4% nárůst prodeje importovaných evropských vozů, přičemž největší zájem byl projeven o automobily skupiny Renault, VW a BMW. Výzkum japonského Ministerstva financí také poukazuje na 27,6% množstevní nárůst importu vozů z EU.

Objektivně se k dohodě staví výzkumníci [ECIPE](#). Jak již bylo zmíněno výše, krize evropského automobilového průmyslu je dle jejich názoru důsledkem dlouhodobých strukturálních a výrobních problémů, přičemž přidaná hodnota produkce v případě Francie, Itálie a Španělska dosahuje pouze ¼ hodnoty vygenerované v Japonsku. Dalším pozitivem je očekávaný přesun japonské výroby na evropský trh kvůli úspoře času, dopravních nákladů a odstranění problémů s volatilitou měnového kurzu Jenu vůči Euru. Výzkumníci ECIPE se domnívají, že pouze tržní integrace s významnou a technologicky vyspělou ekonomikou, jakou je Japonsko, může pomoci krizí postiženému automobilovému průmyslu a EU jako celku. Připouští však také, že zatímco EU chrání svůj trh ve vztahu k Japonsku 10% celní sazbou, hlavní překážkou úspěchu na japonském trhu jsou vysoké ceny doprovodných služeb nutných pro provoz a údržbu evropských automobilů. Japonský držitel evropského vozu proto v důsledku zaplatí o zhruba 30 % více, než kdyby vlastnil automobil japonské značky. Zatímco problém shledávají převážně v náročných japonských environmentálních normách, o dodržení japonských závazků týkajících se budoucího odstranění NTB v automobilovém sektoru nepochybují. Za irelevantní považují také námitky automobilových společností ohledně japonských daňových úlev vzhledem k alarmující daňové situaci v EU.

▪ **Chemický průmysl**

V úspěšné implementaci FTA s Japonskem vidí zástupci rady [CEFIC](#) vzor pro budoucí bilaterální a multilaterální negociace, přičemž oba partnery považují za rovnocenné v obchodu s chemickými produkty. Mezi elementární podmínky řadí odstranění tarifních překážek, což ušetří EU finanční prostředky o hodnotě zhruba 300 milionů Eur a zlevní produkty pro konečné spotřebitele. Dále požadují eliminaci netarifních regulaturních bariér, kompletaci doposud neuspokojivé „Dohody o vzájemném uznávání“, stanovení pravidel původu založených na „změně čísla celního sazebníku“ a „přidané hodnotě“, prevenci před dvojitými cenami a odstranění restrikcí v oblasti surovin.

▪ Podkladový materiál k debatě (30. 10. 2012, Evropský dům)

Zástupci [Svazu chemického průmyslu](#) ČR se domnívají, že z pohledu České republiky lze očekávat podobný trend jako v případě dohody s Jižní Koreou, čili navyšování objemu vývozu i dovozu při zhoršujícím se saldu obchodní bilance.

▪ Potravinářský průmysl

Představitelé [FDE](#) vřele podporují implementaci dohody vzhledem k tomu, že Japonsko je evropskou čtvrtou hlavní exportní destinací, a v implementaci dohody tak nalézají značný potenciál. S udělením mandátu Komisi však souhlasí jen pod podmínkou redukce přetrvávajících NTB, tarifních¹⁹ a množstevních překážek a regulatorních diskrepancí. Dále také odmítají relevantnost japonských obav z ohrožení místních farmářů, neboť EU až 85 % farmářské produkce udá na domácím trhu. Dále je navíc nucena importovat 20 % zemědělských surovin a 75 % krmiva pro dobytek, což značí nesoběstačnost evropského potravinářského průmyslu. Mezi NTB lze zařadit diskriminační přístup k autorizaci potravinových přísad či netoleranci bakterie *Listeria Monocytogenes*, jež je součástí podstatného podílu mléčných výrobků produkovaných na evropském trhu.²⁰ Dohoda je proto přijatelná pouze za předpokladu nastolení transparentnosti regulatorních předpisů a shody v systémech řízení nezávadnosti potravin.

▪ Textilní průmysl

Vzhledem k tomu, že Japonsko je považováno za privilegovaného evropského partnera v oblasti obchodu s oděvy a textilem, členové [EURATEX](#) vřele podporují zahájení negociací. Textilní producenti však také vyžadují od japonských obchodních partnerů značné ústupky v oblasti NTB. Příkladem je nutnost přizpůsobení principu značení produktů pravidlům WTO, dále sladění standardů²¹ v oblasti zdravotních požadavků, uvádění velikosti produktů a země původu a v neposlední řadě harmonizace legislativy v oblasti chemického složení látek. V případě odstranění výše zmíněných překážek a okamžité reciproční redukci tarifů však členové EURATEX nevidí v Japonsku konkurenta, nýbrž atraktivního obchodního partnera. Dohodu s vyspělým japonským trhem podporují také zástupci české Asociace textilního, oděvního, kožedělného průmyslu ATOK, kteří očekávají mírně pozitivní dopad na českou ekonomiku. Potenciál vidí převážně v exportu technologicky náročných výrobků s vyšší přidanou hodnotou a ve vývozu nanotextilů. Problém naopak nalézají v nárůstu konkurence v oblasti tradiční výroby.

▪ IT a elektronický průmysl

Zástupci asociace DigitalEurope, jež reprezentuje odvětví IT a elektroniky na evropské úrovni, podepsali v listopadu roku 2011 spolu s japonskou asociací JEITA [společnou výzvu](#) k zahájení negociací o EIA. Posílená kooperace dvou tržních gigantů, kteří dohromady generují zhruba 40 % světového HDP, přispěje navíc dle jejich názoru k zamezení růstu aktuálních protekcionistických tendencí. Obdobně jako zástupci ostatních sektorů podporují vyjednání dohody za předpokladu odstranění NTB. Konkrétně pak kladou důraz na zjednodušení zprostředkování pracovních víz v rámci mezipodnikových transferů zaměstnanců a transparentnost v oblasti práv duševního vlastnictví, autorských práv a environmentálních regulací. Vyjednání dohody také podporují zástupci Českomoravské elektrotechnické asociace ELA.

Dle zástupců již výše zmíněných federací a asociací je evidentní, že spolupráce s Japonskem může znamenat pro určitá odvětví značný potenciál. Pozice zástupců jednotlivých sektorů jsou však odlišné a obdobně se různí také studie potenciálních dopadů této dohody na evropské výrobce a obchodníky.

¹⁹Průměrná tarifní ochrana zemědělské produkce v souladu s doložkou nejvyšších výhod činí v Japonsku 24 % (v porovnání s 15,9 % v EU).

²⁰Dalšími NTB jsou velkoobchodní licence na likéry, omezení dovozu hovězího masa, nutnost testování kakaových bobů, administrativní zátěž, nákladné posuzování shody a divergence značení umožňující paralelní dovozy.

²¹Za zásadní překážku považují průmyslové standardy, které existují pouze na japonském trhu, a jejichž dodržování je nákladné a zbytečné pro evropský obchod s okolními zeměmi.

„Obchodní dohody EU: Jižní Korea a Japonsko“

■ **Podkladový materiál k debatě (30. 10. 2012, Evropský dům)**

Česká republika podporuje zahájení jednání s Japonskem vzhledem k tomu, že jde o zájmovou zemi s velkým potenciálem. Česká republika uplatnila v rámci projednávání v Radě EU připomínky zejména směřující k zajištění odstranění NTB, s partikulárním důrazem na jejich redukci v oblasti automobilového průmyslu. Je tedy zřejmé, že zásadní roli sehraje vyjednání omezení netarifních bariér, pokud však budou oficiální jednání vůbec zahájena. Zatímco struktura korejského a japonského trhu je odlišná, vyjednávání dohod je z procesního hlediska podobné. Za předpokladu, že Rada koncem listopadu Komisi mandát udělí, zůstane otázkou, nakolik budou všechna aplikovaná opatření účinná.

- **Jak se promítlo uzavření obchodní dohody EU s Jižní Koreou v ČR?**
- **Došlo k naplnění ambiciózních očekávání nebo nadále přetrvávají obchodní bariéry?**
- **Ohrozila dohoda růst některých odvětví?**
- **Podpoří obchodní dohoda EU-Japonsko růst české ekonomiky nebo ji naopak zabrzdí?**