

Evropská unie a Japonsko: politická ekonomie dohody o volném obchodu*

Abstrakt:

Evropská unie v současné době vyjednává ambiciózní zónu volného obchodu s Japonskem, k jejímuž spuštění se dlouho nemohla odhodlat. Cílem tohoto článku je analyzovat proměny v pojetí vnější obchodní politiky Evropské unie, které dnes vyúsťují v demonstrování zájem o hluboké a komplexní dohody s vyspělými zeměmi. Tyto proměny budou prezentovány na příkladu Japonska, a autoři se tak pokusí nalézt odpověď na otázku, zda je dohoda s Japonskem průchodná a zda je potvrzením nové strategie EU vůči dalším vyspělým zemím a velkým hráčům světové ekonomiky. Na základě analýzy zásadních smluvních a strategických dokumentů Unie se autoři pokusí také o základní kvantifikaci ekonomického potenciálu dohody s Japonskem a odhad jejího dlouhodobějšího vlivu na vztahy EU s regionem Asie.

Klíčová slova:

Evropská unie, Asie, Japonsko, dohoda o volném obchodu, liberalizace, zahraniční obchod

Evropská unie vyjednává ambiciózní zónu volného obchodu Japonskem, která slibuje rozvinutí velkého potenciálu na trzích zboží, služeb, investic i veřejných zakázek, na druhou stranu je zdrojem četných lobbistických iniciativ a protestů. Ty vycházejí nejsilněji z řad zástupců automobilového průmyslu, který má v živé paměti efekty liberalizační dohody s Jižní Koreou. Dohoda s Japonskem je zřejmým příkladem dohod, jejichž potenciál mohly obě strany rozvinout už dávno, ale z určitých důvodů se jim bránily. V době, kdy se oznamuje začátek jednání o transatlantické dohodě o volném obchodu, má silící zájem EU na dohodách s největšími a nejvyspělejšími obchodními partnery zvláštní význam. Cílem článku je posoudit, zda se hlubší proměny v pojetí vnější obchodní politiky EU, které dnes vyúsťují v demonstrování zájem o hluboké a komplexní dohody s vyspělými zeměmi, odrážejí také v reálných vyjednáváních, a mohou tak vést k úspěchu jednání dohody s Japonskem. Tyto proměny budou prezentovány na příkladu Japonska, a autoři se pokusí nalézt odpověď na otázku, zda je dohoda s Japonskem průchodná, a zde je předzvěstí nové strategie Evropské unie vůči dalším vyspělým zemím a velkým hráčům světové ekonomiky.

* Tato studie byla vypracována v rámci Výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze MSM6138439909 „Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti“.

V první části se článek věnuje motivaci a zaměření evropského regionalismu. V proměnách zájmů jednotlivých aktérů, v souladu s teoretickým zázemím mezinárodní politické ekonomie, hledá zásadní proměny, které formují zejména vnější obchodní politiku Unie. Na základě analýzy zásadních smluvních a strategických dokumentů Unie se autoři pokusí také o základní kvantifikaci ekonomického potenciálu dohody s Japonskem. Analýza obchodních vztahů mezi Evropskou unií a Japonskem je náplní druhé části článku. Přes shrnutí vývoje vztahů v rámci stejného časového horizontu, jaký zkoumá první část článku, se autoři přesunou k popisu konkrétních efektů a zájmů v probíhajícím vyjednávání dohody mezi Evropskou unií a Japonskem.

Závěrem jsou shrnuty očekávané efekty dohody i určité dlouhodobější trendy v přístupu Unie k jejím obchodním partnerům, které vycházejí z analýzy dlouhodobých proměn motivací a zájmů uvnitř EU. Autoři se snaží částečně očistit analýzu od vlivů globální ekonomické krize a současné situace Evropy i Japonska. Ta může být brzdou jednání, ale i jeho akcelérátorem. Negativní vliv špatné ekonomické situace na pokrok citlivých vyjednávání, která se dotýkají nosných odvětví obou ekonomik, spočívá zejména ve vyšším vlivu lobbistických skupin, které mohou obavy o vývoj ekonomik využít k prosazení svých partikulárních zájmů. Současné vyjednávání je ale výsledkem mnohaletých strategií obou aktérů na posílení jejich konkurenční pozice a vyjádřením důvěry v to, že liberalizace ekonomických vztahů a odstranění nadbytečných bariér obchodu vede k růstu blahobytu na obou stranách dohody.

1. Měnící se politická ekonomie evropského regionalismu

Společná obchodní politika Evropské unie patří k základům evropské ekonomické integrace, ovšem ve svém vývoji prošla několika dramatickými přeměnami, které formovaly její současnou podobu. S trochou nadsázky lze říct, že dnešní jednání mezi Evropskou unií a Japonskem, které by nezapadalo do původního vzorce tradiční obchodní politiky Unie, předznamenaly už změny evropského regionalismu na konci 80. let. Změny, které zásadně mění politickou ekonomii evropského regionalismu (Hnát 2009: 135–139). a uvažování o jeho pozici v globálním světě. Ačkoliv proměny 80. let spojujeme zejména s vnitřními postupy evropské integrace, redefinice vnějších vztahů a obchodní politiky na sebe nedaly dlouho čekat. Vnitřní prohloubení evropské integrace zde znamená Jednotný evropský akt, který vstoupil v platnost „po rekordně krátkém vyjednávání“, v roce 1986. Rychlost, se kterou bylo shody na konci 80. let dosaženo, vysvětluje Richard Baldwin (2005: 11–14) takto:

- Cesta k dalšímu prohloubení liberalizace byla již v 70. letech prolomena zásadní úlohou Evropského soudního dvora, který ve svých klíčových

rozsudcích Dassonville (1973) a Cassis de Dijon (1979) prosadil odstranění netarifních překážek obchodu, které bylo předvídáno již Římskými smlouvami.

- ♦ Uplatňovaná pravidla výrazně proměnila uvažování firem – snížila jejich potencionální zisky z vnější ochrany jejich odvětví – politická ekonomie netarifních překážek obchodu se přesunula směrem k liberalizaci.
- ♦ Zásada vzájemného uznávání, která se stala novým přístupem k odstranění netarifních překážek, překonala i poslední obavy členských států, když jim v zásadě ponechala „moc“ nad procesem liberalizace (respektive regulace) evropského trhu.

Manuela Spindler (2002: 16–22) v tomto ohledu vyzdvihuje úlohu soukromého sektoru – globálních obchodních hráčů (viz tab. 1), jejichž význam a vliv na světovou (i evropskou) ekonomiku se právě v druhé polovině 80. let dramaticky proměňuje. Spolu s tím roste i jejich vliv skrze lobbying na národní i nadnárodní úrovni (viz také Vymětal 2010). Jejich vliv na evropský regionalismus definuje Spindler jasně, a to jak z věcného, tak z časového hlediska:

- ♦ Globální obchodní hráči, tj. velké transnacionální firmy, jsou nositeli tržně orientované myšlenky světového obchodního řádu, která je založena zejména na vysokém stupni otevřenosti národních i regionálních ekonomik, jenž je základním předpokladem globálního růstu a konkurenceschopnosti těchto firem.
- ♦ Na evropské úrovni se velké transnacionální firmy s globálním rozsahem začínají formovat a prosazovat právě až v polovině 80. let (s určitým zpožděním za vývojem v USA); do té doby šlo spíše o menší transnacionální aktéry, jejichž prioritním zájmem byla expanze na evropském trhu (a tedy i vnější ochrana tohoto prostoru, která byla často označována jako „pevnost Evropa“).
- ♦ Přes svůj zájem na rozvoji globalizace a mnohostranného obchodního systému zůstávají globální obchodní hráči zastánci regionálních projektů, tj. osvědčených regionálních schémat, která umožňují maximalizaci jejich „domácí“ pozice ke vstupu na globální trhy – tento efekt se nejvíce projevil na jednotném trhu Evropských společenství.
- ♦ Od vnější ochrany regionálního trhu, která se v polovině 80. let stává bariérou konkurenceschopnosti globálně operujících firem, se však jejich zájem přesouvá směrem ke globálnímu prostředí otevřenému vnitřně integrovanému trhu.

Politická ekonomie evropského regionalismu se na konci 80. let výrazně proměnila: od „skrytého protekcionismu vysoké vnější ochrany“ jen částečně integrovaného trhu se ES posouvá směrem k silně integrovanému společnému trhu (odstranění netarifních překážek obchodu, volný pohyb kapitálu a služeb) s vysokou mírou otevřenosti globálnímu prostředí.

Tab. č. 1: Ukazatele výkonu největších transnacionálních korporací, jejichž manažeři jsou členy Evropského kulatého stolu průmyslníků, 2005

Korporace	Domácí ekonomika	Odvětví	Pořadí ve světě	Tržby (mil. USD)	Počet zaměstnanců	Počet poboček
British Petroleum	Velká Británie	petrochemie	4.	253 621	96 200	602
Royal Dutch Shell	Nizozemsko	petrochemie	5.	306 731	109 000	964
Total	Francie	petrochemie	9.	178 300	112 877	567
E.ON	Německo	energetika	15.	83 177	79 947	639
Suez	Francie	energetika	16.	51 670	157 639	613
Deutsche Telekom	Německo	telekomunikace	17.	74 230	243 695	382
Siemens	Německo	elektronika	18.	96 002	461 000	877
Nestlé	Švýcarsko	potravinářství	27.	73 258	253 000	502
ENI	Itálie	petrochemie	29.	91 820	72 258	189
Telecom Italia	Itálie	telekomunikace	31.	37 261	85 484	104

Poznámka: Pořadí ve světě je určeno podle hodnoty zahraničních aktiv mezi nefinančními transnacionálními korporacemi.

Pramen: UNCTAD (2007: 229).

S přerodem nového regionalismu v navenek orientovaný a na vnější konkurenceschopnost zaměřený nástroj se mění také chápání významu vnějších ekonomických vztahů pro vnitřní trh EU. „Minulé chápání vnitřního trhu bylo založeno na předpokladu, že největší problém Evropy spočívá v absenci velkého trhu, který by firmám umožnil realizovat výnosy z rozsahu. V moderním světě potřebuje evropský průmysl vedle flexibilní pracovní síly, efektivnějších finančních trhů a vyšších investic do výzkumu a vývoje zejména více příležitostí ke vstupu na nové trhy“ (Sapir 2005). Komplexní vnější ekonomické vztahy, které EU dosud pěstovala převážně z historických, politických a bezpečnostních důvodů, se stávají bezprostřední součástí celkové reformy EU, protože mohou výrazně přispět k udržení konkurenceschopnosti EU a zvýšit možné efekty vnitřního trhu (viz např. Bič 2010 nebo 2009).

Ačkoliv se vztahy s většinou dnešních smluvních partnerů EU vyvíjí již od 70. let, prošly od 90. let renegociací a vstoupily do nové etapy, pro niž jsou typické následující proměny vnější obchodní politiky EU (Hnát 2009: 165–174):

- EU zintenzivňuje vztahy se svým bezprostředním okolím, tj. se zeměmi Euro-středomořského regionu, Balkánem a východními sousedy. Nejmarkantnějším projevem tohoto zintenzivňování (jak z hlediska formy a hloubky regionalismu, tak z hlediska četnosti uzavřených dohod) je,

vedle rozšiřování EU, uzavření společného trhu se zeměmi Evropského sdružení volného obchodu (s výjimkou Švýcarska) – tzv. Lucemburský proces. Druhým komplexním procesem je tzv. Nová politika sousedství, která pod sebe dnes zahrnuje strategicky významné a perspektivní vztahy se Středomořím (Barcelonský proces) i strategicky a bezpečnostně klíčové vztahy s východními a jihovýchodními sousedy EU.

- EU začíná ve své vícevrstevnaté strategii¹ preferovat konkrétní a přesně zacílené bilaterální (tzv. biregionální, tj. mezi EU a jednou další zemí) dohody se strategickými partnery.²
- Konkretizace vztahů s sebou nese také přesun k reciproční spolupráci, která směřuje k vytváření moderních a komplexnějších dohod s danými (i rozvojovými) partnery (nejčastější formou jsou Dohody o ekonomickém partnerství). Navíc má být na rozdíl od předchozího přístupu plně kompatibilní s pravidly Světové obchodní organizace (WTO) a snahou EU po podpoře multilaterálního vyjednávání o liberalizaci obchodu.
- Ačkoliv došlo po úvodním nadšení v 90. let k určitému ochlazení, vyjednává EU řadu interregionálních dohod, tj. dohod s vybranými regionálními integracemi jako celky.
- Ve vztahu k rozvojovým zemím přijímá EU novou strategii, založenou na kombinaci rozvojové pomoci, technické asistence a liberalizace obchodu. Dále staví na intenzivnější spolupráci s mezinárodními organizacemi (viz např. programy WTO). Spornou otázkou v tomto ohledu zůstává vysoká vnější ochrana a subvence do evropského zemědělství.
- EU aktivně zkoumá možnosti užší integrace s nejvyspělejšími partnery, zejména tam, kde je možno dosáhnout další liberalizace nejmodernějších oblastí (i nad rámec WTO). Z tabulky č. 2 vyplývá vysoký tržní potenciál vyspělých parterů EU – USA, Japonska, Kanady a Austrálie.

¹ Zejména ve vztahu k rozvojovým a méně rozvinutým zemím staví Evropská unie tradičně na několika úrovních vzájemných vztahů. Vedle konkrétních dohod a ujednání s jednotlivými státy regionů jde o jednání s regionálními integracemi v daném regionu (případně o tlak na vznik či rozvoj takové integrace) a o široká a mnohdy těžkopádná, až formální jednání s celým makroregionem na bázi regionálních fór. Příkladem může být Latinská Amerika (Riodejaneirský proces – asociační dohody s MERCOSUR či CAN – dohody s Mexikem, Chile, Brazílií aj.) nebo již zmiňované Středomoří (Středomořské partnerství – tlak na vznik regionální integrace mezi zeměmi Středomoří – jednotlivé asociační dohody). Vzhledem k tlaku na vzájemné ekonomické vazby mezi partnerskými zeměmi bývá strategie EU někdy označována jako regionalismus sever-jih-jih.

² Výběr partnera nejčastěji závisí na ochotě dané země komplexní dohodu s EU uzavřít. Často se proto jedná o státy, které se do nového regionalismu již zapojily integrací se USA (např. Mexiko a Chile, JAR či Jižní Korea). Podobně komplexní dohody s EU jsou i výrazem diverzifikace jejich regionální strategie, a navíc se uvedené země díky integračnímu předstihu dostávají do pozice regionálních hubů. Přístup vyspělých partnerů k nim se nezdá stávat základem strategie vůči celému regionu.

Tab. č. 2: Budoucí tržní potenciál hlavních obchodních partnerů EU

Obchodní partner	Tržní potenciál 2005–2025 (mld. EUR)	HDP 2005 (mld. EUR)	Průměrný roční růst 2005–2025 (%)	Podíl na obchodě EU 2005 (v %)
USA	449	10 144	3,2	18,5
Čína	204	1 573	6,6	9,4
Japonsko	74	3 920	1,6	5,2
Indie	58	607	5,5	1,8
ASEAN	57	714	4,9	5,2
Jižní Korea	45	598	4,7	2,4
MERCOSUR	35	677	3,6	2,3
Kanada	28	849	2,6	1,8
GCC	27	412	4,3	3,9
Rusko	21	526	3,0	7,3
Tchaj-wan	18	268	4,3	1,6
Austrálie	17	526	2,5	1,4
Hongkong	12	149	4,8	1,4
Írán	10	151	4,3	1,1
Ukrajina	5	61	4,9	0,9

Poznámka: Tržní potenciál udává kumulativní změnu ve velikosti trhu a je násobkem ekonomického rozměru a tempa růstu odhadovaného Světovou bankou.

Pramen: EC (2006: 16).

Obecným jevem, který prostupuje uvedenými změnami, je v ekonomické oblasti prohlubování regionální integrace s partnery EU. To se vedle komplexnějšího a recipročního přístupu k liberalizaci obchodu zbožím projevuje hlavně zahrnováním opatření na liberalizaci služeb a investic. Regionální a bilaterální opatření na liberalizaci služeb Evropská unie v této etapě zahrnuje do řady smluvních ujednání. „Základní požadavky jsou obsaženy v Asociačních a stabilizačních dohodách a v Dohodách o partnerství a spolupráci.“ Nejpokročilejší ustanovení jsou, pomineme-li společný trh v rámci Evropského hospodářského prostoru (EHP), obsaženy v dohodách s Mexikem a Chile, které byly na počátku tohoto tisíciletí uzavírány a registrovány již podle článku V GATS. „Vyjednávání o zahrnutí obchodu službami EU v současnosti vede se zeměmi Středomoří, se Společným trhem jihu (MERCOSUR), Andským společenstvím (CAN), Radou pro spolupráci v zálivu (GCC), Střední Amerikou, Indií a Jižní Koreou. Opatření na liberalizaci služeb by měl automaticky obsahovat také plán na vytvoření zóny

volného obchodu mezi EU a Sdružením národů jihovýchodní Asie (ASEAN), realizovaný od roku 2007. Základní ustanovení by se měla dostat také do připravovaných Dohod o ekonomickém partnerství se zeměmi Afriky, Karibiku a Tichomoří (AKT)“ (EC 2012c).

Na druhou stranu, z porovnání přístupu EU a USA k liberalizaci služeb a modernějších oblastí obchodu na základě regionálních dohod z této doby vyplývá několik závěrů, které by hovořily pro zintenzivnění snah EU. Oproti USA Unie „vycházela z tzv. pozitivního seznamu liberalizovaných položek a explicitně zamezuje liberalizaci nových produktů. Jinak zajištěná jsou také práva duševního vlastnictví: s výjimkou asociačních dohod s budoucími členy se EU pouze odvolává na uzavření mnohostranné dohody, ale vlastní regionální rámec nezavádí. Liberalizace investic a kapitálu byla v porovnání s dohodami USA podstatně na nižší úrovni, hovoří o nich pouze v obecné rovině, bez stanovení konkrétních požadavků a termínů. Slabší je také mechanismus urovnávání vzájemných sporů, zejména investičních“ (IBRD 2005: 102–103). Přesto jsou 90. léta potvrzením změn ve vnějších ekonomických vztazích EU.

Další etapou proměn, která reaguje na předchozí kritiku i pokrok procesu globalizace, je posun, který nastal v roce 2006, kdy komisař pro obchod Peter Mandelson formuloval zásadní strategii mapující příspěvek vnější politiky EU k naplňování cílů Lisabonské strategie. Její součástí je mj. zmiňovaný výčet prioritních partnerů, s nimiž bude EU usilovat o uzavření regionální dohody. „Na základě tržního potenciálu (ekonomický rozměr a růst; viz tabulku č. 2), úroveň ochrany proti vývozům EU a probíhajících vyjednáváních s konkurenty EU, jimi jsou ASEAN, Jižní Korea a MERCOSUR. Hned za nimi bude EU směřovat svou pozornost k Indii, Rusku a GCC.“ Navíc strategie volá po implementaci progresivních prvků podporujících konkurenceschopnost EU do nově uzavíraných dohod (EC 2006: 11–12). Dohody mají:

- mít ambiciózní pokrytí, zahrnující co nejširší liberalizaci trhu zbožím, liberalizaci služeb a investic (investiční režim musí alespoň odpovídat režimům, který partneři poskytují hlavním konkurentům EU);
- obsahovat silná opatření na ochranu práv duševního vlastnictví, současně a zásady dodržování pravidel u daní a vynutitelnosti práva;
- mít jednodušší pravidla původu, a reflektovat realitu globálního světa;
- rozvojové aspekty dohod budou akcentovány v pravidlech na ochranu životního prostředí a pro pracovní standardy;
- rozvojové aspekty musí být zohledněny v hodnocení dopadů dohod a partneři dohod by měli být motivováni k poskytování přístupu nejméně vyspělým zemím na své trhy;
- výše uvedené cíle budou implementovány v rámci bilaterálních (přesněji biregionálních) dohod, se snahou později režim rozšířit i na další partnery v regionu.

Tab. č. 3: Trh veřejných zakázek klíčových obchodních partnerů

Ukazatel	EU	USA	Japonsko	Korea
Trh veřejných zakázek celkem (v mld. EUR)	2088	1077	565	106
(V % HDP)	16	11	18	14
Veřejné zakázky celkem nad prahovou hodnotou dohody o veřejných zakázkách (v mld. EUR)	370	279	96	25
(V % HDP)	3	3	3	3
Veřejné zakázky nabídnuté stranám dohody o veřejných zakázkách (v mld. EUR)	312	34	22	15
(% veřejných zakázek přesahujících prahovou hodnotu)	84	12	23	60

Pramen: EC (2010a: 21).

Výše uvedené trendy potvrdil i komisař Karel De Gucht, když evropské instituce v roce 2010 schválily jeho globální obchodní strategii (Obchod, růst a celosvětové záležitosti), navázanou na inovovanou strategii celkového dalšího rozvoje EU (Evropa 2020). V této strategii je mj. podpořena hlubší a intenzivnější spolupráce s velkými světovými ekonomikami, které mají strategický význam pro EU, a to s: USA, Čínou, Ruskem, Japonskem, Indií a Brazílií. Japonsko je tedy považováno z pohledu EU za klíčovou zemi, která však není stále dostatečně otevřená pro evropské exportéry: „Přestože jsou cla v Japonsku obecně nízká, přetrvávají značné překážky obchodu zbožím, službami a na trhu investic a veřejných zakázek v podobě právních předpisů. Tyto překážky jsou vnímány jako stále stejně nepřekonatelné. Základní podmínkou užší ekonomické integrace mezi EU a Japonskem je, aby Japonsko prokázalo vůli k odstranění těchto překážek.“ (EC 2010a: 13). Právě trh služeb a veřejných zakázek je z hlediska Japonska vnímán jako klíčový pro snahy EU – jeho potenciál znázorňuje tab. č. 3.

Zatím poslední proměnu do chápání společné obchodní politiky Evropské unie vnáší Lisabonská smlouva, která sice vstoupila v platnost na konci roku 2009, ale její skutečné dopady na vyjednávání dohod ve vnějších vztazích můžeme vyvodit až z konkrétních případů jednání institucí EU. Z hlediska společné obchodní politiky znamená Lisabonská smlouva tři zásadní změny (Europa Institute 2008: 46–47):

- ♦ Evropský parlament poprvé získal primární roli při formulaci vnější obchodní politiky, která se nově dostává pod běžnou legislativní proceduru (kde je nutný souhlas Parlamentu). Komise musí Parlament navíc pravidelně informovat o každém mezinárodním vyjednávání.

- ♦ V Radě jsou obchodní dohody nadále projednávány kvalifikovanou většinou, ovšem v oblasti služeb, práv duševního vlastnictví a přímých zahraničních investic požaduje výjimka v Lisabonské smlouvě jednomyslnost v případě, že by mezinárodní vyjednávání ohrožovala zájmy členských států v citlivých oblastech.
- ♦ Lisabonská smlouva zahrnuje do společné obchodní politiky i problematiku přímých zahraničních investic, tedy dohody o jejich liberalizaci. Z hlediska vyjednávání regionálních dohod, jejichž součástí PZI dnes běžně jsou, se tak pravomoc Unie rozšiřuje, ačkoliv se bude muset vypořádat s faktem, že dohody o PZI dosud uzavíraly samy členské státy.

Lisabonská smlouva tedy na jednu stranu potvrzuje zájem EU na liberalizaci nejmodernějších a nejperspektivnějších oblastí obchodu a investic, ale zároveň do jisté míry komplikuje jejich prosazení. Namísto dosud prosazovaného technického přístupu Komise lze totiž očekávat daleko aktivnější úlohu Parlamentu³ a v něm aktivních lobbistických skupin i silnější prosazování partikulárních národních zájmů v Radě. V kontextu této části, která poukázala na dlouholetou postupnou proměnu vnímání vnějších vztahů a jejich vlivu na prosperitu Evropy lze ovšem očekávat, že zájem na plynulých obchodních a investičních vazbách tyto možné překážky převáží, a to i v případě dohod s nevyspělejšími zeměmi světa, kde jsou možné zisky, ale i lobbistické zájmy, logicky největší.

2. Dohoda o ekonomickém partnerství mezi EU a Japonskem

Hospodářské vztahy ES/EU a Japonska byly až do konce 80. let 20. století málo intenzivní, zároveň značně problematické a nevyvážené. Vzájemný obchod i investiční toky dosahovaly relativně nízkých objemů, byly nevyrovnané ve prospěch Japonska, obchod se koncentroval pouze na některé komodity (viz např. Stuchlíková 2007). Japonsko bylo ze strany západoevropských zemí obviňováno z pokračujícího protekcionismu, od konce poloviny 80. let však můžeme pozorovat vzrůstající zájem o užší spolupráci na straně obou partnerů (Dent 1999: 96). Zatímco v minulosti byly ekonomické vztahy ES/EU a Japonska charakteristické řadou obchodních sporů, od 90. let se EU začíná zaměřovat na podporu deregulace a strukturálních reforem v Japonsku, jsou uzavírány nové dohody a vznikají nové mechanismy spolupráce.

V roce 1991 byla v Haagu podepsána společná Politická deklarace o vztazích mezi Evropským společenstvím a Japonskem (EU 1991), která vymezila principy

³ Své posílené pravomoci Evropský parlament výrazně využil právě v případě Japonska, když výslovně požádal Radu, aby vyčkala se schválením vyjednávacích směrnic do té doby, než členové Evropského parlamentu přijmou závěrečné usnesení (nakonec 25. října roku 2012). Souhlas Evropského parlamentu s vyjednáváním dohody byl udělen za předpokladu konkrétních ústupků ze strany Japonska týkajících se zejména citlivých sektorů včetně automobilového.

a cíle spolupráce v oblasti politické, hospodářské a kulturní. Jedním z jejích hlavních témat byl i zahraniční obchod, zejména cíl odstranit strukturální překážky obchodu na obou stranách. Následně byly navrženy některé důležité obchodní iniciativy, zejména Mechanismus pro hodnocení obchodu (Trade Assessment Mechanism, TAM)⁴, Dialog o regulatorní reformě (Regulatory Reform Dialogue, RRD)⁵ a projekty průmyslové spolupráce⁶. Rozvoj těchto iniciativ umožnil i nový institucionální rámec spolupráce. Intenzivnější bilaterální politický dialog měl být do budoucna podpořen společnými konzultacemi v podobě ročních summitů (za účasti předsedů Evropské rady a Evropské komise a japonského premiéra), dvouletá setkání ministrů zahraničních věcí a pravidelných sektorových jednání diplomatů (Stuchlíková 2007). EU se začíná od roku 1996 setkávat s Japonskem i v rámci neformálního, vícestranného uskupení Asia Europe Meeting (ASEM) podporujícího spolupráci EU a zemí Asie a Tichomoří.

Na desátém summitu EU a Japonska v Bruselu v roce 2001 byl přijat Akční plán pro spolupráci EU a Japonska pro následující dekádu (EU 2001). Plán se zaměřil na čtyři dimenze spolupráce: 1) podporu míru a bezpečnosti; 2) posilování ekonomického a obchodního partnerství; 3) řešení globálních a společenských problémů; 4) vzájemné poznávání partnerských národů a kultur. V hospodářské oblasti, tedy nadále nejdůležitější dimenzi vztahů, mělo být dosaženo rozvoje a posílení celkových obchodních a investičních vztahů; spolupráce v informačních a komunikačních technologiích; spolupráce při mnohostranných jednáních o liberalizaci obchodu; spolupráce v měnových a finančních otázkách; společného boje proti chudobě a podpory rozvoje ve světě. Plán byl výsledkem zintenziv-

⁴ Mechanismus pro hodnocení obchodu byl zaveden v roce 1993 s cílem podrobně monitorovat obchodní toky mezi EU a Japonskem. Má EU napomáhat identifikovat problematické/protektivistické sektory japonské ekonomiky a příčiny uzavřenosti těchto sektorů a navrhnout možná řešení. Prostřednictvím TAM EU navrhuje pro Japonsko deregulační opatření.

⁵ Dvoustranný dialog RRD od roku 1994 má napomáhat deregulaci obou trhů s cílem podpořit vzájemný obchod a investice. Od 90. let japonská vláda realizovala již několik programů deregulace a strukturálních reforem v rámci stabilizačních a ozdravných opatření na podporu ekonomiky (např. ve finančním sektoru s cílem řešit problém vysoké míry klasifikovaných úvěrů, fiskální reformy apod. – podrobněji viz např. Stuchlíková 2011a). EU uznává dosavadní pokrok v řadě oblastí, ale doporučuje v reformách pokračovat, např. zpřísnit politiku na ochranu hospodářské soutěže, reformovat sektor telekomunikací a snížit regulaci v dopravě.

⁶ Evropská komise podporuje spolupráci i na úrovni průmyslu, např. pomocí Centra pro průmyslovou spolupráci EU a Japonska (EU-Japan Centre for Industrial Cooperation), které organizuje programy na rozvoj lidských zdrojů a vzájemných investic. Dále vznikl dialog EU-Japan Industrial Policy and Industrial Cooperation Dialogue, který analyzuje problematické oblasti vzájemných vztahů (průmyslové standardy, informační politika a biotechnologie). Kulatý stůl „EU-Japan Business Dialogue Round Table“ z roku 1999 je soukromou iniciativou pro posílení vazeb na podnikové úrovni. Jeho doporučení jsou postupována i pro oficiální bilaterální jednání. Evropská komise podporuje export do Japonska i dalšími prostředky společné obchodní politiky, např. pomocí programu EXPROM od roku 1979, jenž zahrnuje kampaň na podporu malých a středních podniků při vstupu na japonský trh (Gateway to Japan Export Promotion Campaign), vzdělávací programy o Japonsku pro evropské podnikatele (Executive Training Programme in Japan) a ad-hoc programy (Stuchlíková 2007).

něného a prohloubeného dialogu obou stran. Dle oficiálních představitelů tak začala nová éra spolupráce mezi Japonskem a EU, která měla změnit jejich společnou budoucnost (EU 2001: 1). Stále větší význam je přikládán také spolupráci v oblasti sociální a při řešení globálních témat s cílem posílit stabilitu a prosperitu mezinárodního společenství.

Na Akční plán navázaly čtyři dohody mezi EU a Japonskem. Dohoda o vzájemném uznávání z roku 2001 (EU-Japan Mutual Recognition Agreement, MRA) zjednodušila systém posuzování shody technických požadavků v obchodu s léky, chemikáliemi, telekomunikačními a elektrickými zařízeními. Dalším krokem pro zlepšení přístupu evropských exportérů a investorů na japonský trh byla Dohoda o spolupráci v oblasti hospodářské soutěže (Agreement on Cooperation and Anti-competitive Activities) z roku 2003. Jejím cílem bylo zjednodušit dynamicky rostoucí fúze a akvizice mezi evropskými a japonskými podniky zajištěním rovných podmínek pro všechny zúčastněné subjekty. V roce 2008 byla podepsána dohoda o spolupráci a vzájemné administrativní pomoci (Agreement on Co-operation and Mutual Administrative Assistance, CCMAA) a v roce 2009 dohoda o spolupráci ve vědě a v oblasti technologií (Science and Technology Agreement).

V obchodních strategiích EU z počátku nového tisíciletí, které již reflektují proměny politické ekonomie evropského regionalismu analyzované v první kapitole se Japonsko umísťuje na předních místech pro svůj očekávaný tržní potenciál. Ten EU spatřuje zejména ve velikosti trhu, který je navíc poměrně hodně chráněn, v možnostech pro investice a veřejné zakázky. Rovněž v zatím poslední obchodní strategii EU z roku 2010 Obchod, růst a celosvětové záležitosti je Japonsko jmenováno mezi prioritními zeměmi pro zahájení jednání o volném obchodu. Není proto divu, že zahájení jednání na sebe nedalo dlouho čekat.

2.1 Jednání o volném obchodu mezi EU a Japonskem

V roce 2011 bylo na společném summitu dohodnuto vytvoření nového rámce spolupráce s cílem vytvořit mezi EU a Japonskem zónu volného obchodu. Po vymezení hlavních překážek vzájemného obchodu (zejména v oblasti netarifních bariér a zadávání veřejných zakázek) Evropská komise v červenci 2012 doporučila Radě zahájit jednání o dohodě o volném obchodu (free trade agreement, FTA). Rada toto doporučení schválila v listopadu 2012 (viz také MOFA 2012).

Od FTA mezi EU a Japonskem jsou očekávány mj. významné ekonomické přínosy. Dosud podléhá obchod mezi EU a Japonskem standardním pravidlům WTO, tj. především doložce nejvyšších výhod. Při zvýhodněných celních sazbách a odbourání netarifních bariér vzájemného obchodu by obchod mohl zásadně vzrůst. Dle Evropské komise (EC 2012a) by volný obchod mohl zvýšit tempo růstu evropské ekonomiky o 0,8 % (při 420 tis. nových pracovních místech) a evrop-

ské exporty do Japonska až o 32,7 % (oproti 23,5% nárůstu japonských importů). Sunesen, Francois a Thelle (2010: 9) uvádějí, že eliminace cel a necelních bariér obchodu (viz dále) by byla přínosná jak pro spotřebitele, tak firmy v obou zemích. Celkové bohatství EU a Japonska by se mohlo zvýšit až o 51 mld. EUR (o 33 mld. EUR v EU a 18 mld. EUR v Japonsku). Až dvě třetiny z celkové částky připadají na přínos eliminace necelních bariér.

Problematické je zejména odstraňování netarifních překážek obchodu⁷ na japonském trhu. Při přepočtu netarifních bariér na celní ekvivalenty jsou u některých výrobků nebo komoditních skupin v obchodu s Japonskem velmi vysoké dodatečné náklady. Týká se to dopravního zařízení (celní ekvivalent ve výši až 45 %), dalších strojírenských výrobků (30 %), potravin a nápojů (25 %), chemikálií a léčiv (22 %) a kovů a výrobků z kovů (21 %) (EC 2010b: 39). Vysoký počet netarifních překážek souvisí se značným rozsahem regulace na japonském trhu. Japonsko patří obecně mezi nejvíce regulované vyspělé trhy. Podle OECD (2013) dosahuje index regulace zahraničního obchodu a investic v Japonsku hodnoty 0,62 (poslední dostupný údaj za rok 2008), zatímco v případě např. Velké Británie je to 0,04 a u USA 0,17. Japonsko se zde řadí mezi 10 nejvíce regulovaných trhů OECD.⁸ Odstranění regulace je přitom velmi složitým a dlouhodobým procesem, odvíjejícím se zejména od vzájemné ochoty ke sladování a vzájemnému uznávání zákonů a předpisů týkajících se obchodovaných výrobků.

Dalším bodem jednání o volném obchodu musí být problematické zadávání a přístup k veřejným zakázkám. Podle odhadů se výše celkového trhu veřejných zakázek v Japonsku pohybuje kolem 18 % HDP, v případě EU 16 % (EC 2010b: 54). Přístup k veřejným zakázkám je upraven vícestrannou Dohodou o veřejných zakázkách (Government Procurement Agreement, GPA) WTO z r. 1996. Aplikace GPA je ovšem složitá kvůli řadě výjimek, míra závazků se mezi signatářskými státy navíc různí. Japonsko patří mezi země, u nichž je míra závazků v GPA nižší, tzn. objem veřejných zakázek mimo tuto dohodu je vyšší. Dle Evropské komise se netýká veřejných zakázek až ve výši 2,5 % japonského HDP (jako u USA).

Japonsko patří mezi nejvýznamnější obchodní partnery EU, EU je naopak důležitá pro Japonsko. Míra dovozní penetrace⁹ EU na japonském trhu je však

⁷ Sunesen, Francois a Thelle (2010) považují za netarifní/necelní bariéry obchodu všechny necenové a ne-množstevní restriktce obchodu zbožím a službami, vyplývající jak z hraničních opatření (např. celní procedury), tak z opatření na domácím trhu (domácí zákony a regulace). Patří sem především různé standardy, technické normy, celní procedury, distribuční omezení, pravidla pro stanovení ceny (např. ve vztahu k veřejným institucím), regulace trhu s veřejnými zakázkami, práva na ochranu práv duševního vlastnictví atd.

⁸ Tento index je vykazován v rámci indexů tržní regulace. Index tržní regulace (product market regulation, PMR) měří míru, jakou vláda/stát podporuje/omezuje konkurenci na zbožovém trhu. Sleduje se objem formálních překážek pro volné podnikání – míra státní kontroly podnikání, právní a administrativní bariéry na trhu a překážky pro zahraniční obchod a investice. Převzato z OECD (2013).

⁹ Zde měřeno jako podíl evropských exportů k HDP partnerského trhu. Dovozní penetraci je možné měřit i jako podíl dovezeného zboží na celkové domácí spotřebě.

stále relativně nízká. Dle odhadů (Sunesen, Francois a Thelle 2010: 20) by objem evropských exportů do Japonska mohl být až o 44 % vyšší, pokud by byl zdejší trh otevřenější. Japonsko vykazuje malý podíl dovozu ve vztahu k HDP i k domácí spotřebě (zde podobně jako USA) a týká se většiny sektorů, nejvíce pak primárních sektorů a letecké dopravy.

Ačkoliv Japonsko figuruje mezi největšími obchodními partnery Evropské unie, z dlouhodobého hlediska jeho význam klesá – viz tabulku č. 4. Zatímco v roce 2000 bylo Japonsko druhým největším exportním trhem pro EU, v roce 2011 už bylo na místě šestém, s podílem 3,1 % na celkových exportech EU. Vedle velkých nebo tradičních exportních trhů pro EU (USA, Švýcarsko a Čína) bylo předstíženo i Ruskem a Tureckem. Na straně importu bylo Japonsko v roce 2011 rovněž na šesté pozici (na špičce Čína, Rusko a USA), s podílem 4 % celkových evropských dovozů. Výrazný propad vzájemného obchodu je možné pozorovat v době světové finanční krize a recese (2007–2009). Japonsko v tomto období kleslo, zejména kvůli propadu exportu a investic, do hluboké recese, spojené s největším propadem reálného HDP po druhé světové válce (podrobněji viz např. Stuchlíková 2013a a 2013b).

Z pohledu Japonska EU figurovala v r. 2011 na třetím místě mezi nejdůležitějšími exportními partnery (za Čínou a USA, s 12,4 % celkového japonského exportu) a na druhém místě u importu (za Čínou a před USA, s 9,7 % celkového importu) (dle EC 2012b). Japonsko dosahuje značného přebytku v obchodu s EU, zejména v obchodu se strojírenskými výrobky a dopravním zařízením (–28,5 mld. EUR v roce 2011), který představuje nejvýznamnější složku vzájemného obchodu. Přebytek vykazuje EU dlouhodobě např. u obchodu s chemikáliemi (6,2 mld. EUR v roce 2011) nebo se zemědělskými produkty (4,9 mld. EUR) (EC 2013a).

V obchodu komerčními službami dosahuje Unie naopak ve vztahu k Japonsku přebytku¹⁰, v roce 2011 ve výši 5,9 mld. EUR. Import služeb z Japonska se podílel ve stejném roce na celkovém importu komerčních služeb EU 3,3 %. Podíl exportu služeb do Japonska na celkovém exportu služeb EU 3,6 %. Jak bylo zmíněno, na japonském trhu se cítí znevýhodnění kvůli nadbytečné regulaci nejen evropsští obchodníci, ale i investoři. To se projevuje i v nevyrovnaných tocích přímých zahraničních investic (PZI) mezi EU a Japonskem. Japonské PZI v EU (roční toky i celková zásoba) převyšují dlouhodobě evropské investice v Japonsku. V roce 2011 byla celková bilance PZI (zásoba) pozitivní ve prospěch Japonska o 58,4 mld. EUR (EC 2013a).

¹⁰ Japonsko dosahuje deficitu u bilance služeb dlouhodobě. V roce 2011 dosahoval deficit 1,76 bil. JPY (Statistics Bureau 2013). V tomto roce ovšem Japonsko poprvé od 80. let vykázalo deficit i v obchodu zbožím, a to kvůli poklesu exportu v době dalšího světového zpomalení a posilování japonské měny. Na straně importu vzrostly výrazně importy paliv, v souvislosti s odstavením jaderných elektráren po zemětřesení a havárii v elektrárně Fukushima-Daiichi v březnu 2011 (viz např. Stuchlíková 2013c).

Tab. č. 4: Obchod EU s Japonskem, 2007–2011, v mld. EUR a v %

Rok	Import EU z Japonska			Export EU do Japonska			Obchodní bilance
	V mld. EUR	V % celk. importu	Roční změna v %	V mld. EUR	V % celk. exportu	Roční změna v %	
2007	78,94	5,5	1,0	43,68	3,5	-2,2	122,63
2008	76,18	4,8	-3,5	42,29	3,2	-3,2	118,47
2009	58,24	4,7	-23,6	35,92	3,3	-15,1	94,16
2010	67,25	4,4	15,5	43,94	3,2	22,3	111,19
2011	69,15	4,0	2,8	49,00	3,1	11,5	118,15

Pramen: EC (2012b: 2).

2.2 Japonsko a jeho přístup k regionální integraci a dohodě s EU

Japonsko v současnosti považuje regionální integraci za jeden z hlavních pilířů jeho vnější ekonomické politiky, vedle multilaterální liberalizace na bázi WTO (MOFA 2012). Do procesu uzavírání integračních dohod se ovšem zapojilo později než ostatní významní hráči světového obchodu, a to až po roce 2000. V roce 2002 uzavřelo svou první bilaterální Dohodu o ekonomickém partnerství (Economic Partnership Agreements, EPAs) se Singapurem, následovaly dohody s dalšími významnými obchodními partnery z jihovýchodní Asie, poté z dalších regionů. EPAs jsou přitom komplexnějšími dohodami o volném obchodu, pokrývají částečně i obchod službami a investiční toky.¹¹ Japonsko uzavírá převážně dohody bilaterální, vícestrannou dohodu uzavřelo např. se Sdružením národů jihovýchodní Asie (ASEAN).

Ke konci roku 2012 Japonsko mělo uzavřeno již třináct integračních dohod a vyjednávalo s pěti dalšími partnery z různých regionů. Mezi nejnověji otevřenými jednáními jsou jednání s Kolumbií, Mongolskem nebo Kanadou. Zásadním pokrokem je pak oznámení zahájení vyjednávání o FTA mezi Japonskem, Čínou a Jižní Koreou (jež pojí historicky poměrně komplikované vztahy, ztížené i aktuálními územními spory kolem ostrovů Senkaku) a také s dalšími zeměmi v rámci

¹¹ Částečně jsou odstraňovány překážky pro pohyb osob (dochází k určité deregulaci a usnadnění pohybu osob), koordinují se pravidla na ochranu duševního vlastnictví, ochranu hospodářské soutěže nebo zlepšování obchodních podmínek na trhu. EPAs většinou neobsahují prozatím klauzule, které by ošetřily pracovní migraci (pracovní standardy) nebo ochranu životního prostředí. Kompletní znění platných integračních dohod EPAs je možné nalézt na stránkách japonského Ministerstva zahraničních věcí (www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html) nebo v databázi Asijské rozvojové banky – Asia Regional Integration Center (<http://aric.adb.org/FTAbCountryAll.php>), WTO – Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS, z <http://rtais.wto.org/ui/PublicMaintainRTAHome.aspx>). Podrobněji viz Stuchlíková (2011b, 2009).

tzv. regionálního ekonomického partnerství (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP)¹² z listopadu 2012.

Dohody o volném obchodu (příp. EPAs) pokrývaly v roce 2012 téměř 19 % celkového japonského obchodu (exportu a importu), zatímco např. v případě USA to bylo 39 %, u EU 26 % (týká se obchodu s nečlenskými státy, v případě zahrnutí vnitřního obchodu dosahuje ukazatel hodnoty 74 %). Co se týká asijských ekonomik, podíly Číny a Indie byly obdobné jako Japonska, ale např. Jižní Korea měla dvojnásobné pokrytí obchodu dohodami o volném obchodu (JETRO 2012: 9), a to díky nově uzavřeným dohodám s EU a USA. Pokud se Japonsku podaří uzavřít další dohody s klíčovými partnery (EU, USA, Čína), bude tento ukazatel dosahovat výrazně vyšší hodnoty.

Unii považuje Japonsko za jednoho z klíčových hráčů světové ekonomiky, s nímž navíc sdílí „základní hodnoty a principy, jakými jsou demokracie, právní stát a respektování lidských práv“ a má stejné „pozice v řadě globálních témat“. Vnímá ji jako globálního partnera, který může „pomoci Japonsku sledovat jeho národní zájmy“ (MOFA 2013). Až do roku 2012 však nebylo jednání o dohodě o volném obchodu (resp. o ekonomickém partnerství) s EU explicitně obsaženo v japonských zahraničně-obchodních strategiích, avšak po roce 2007 již probíhala jednání a analýzy proveditelnosti a efektivity společné integrační dohody. Jediná dohoda s evropskou zemí byla prozatím uzavřena v roce 2009 se Švýcarskem, které ale není členem EU. Pokud by se podařilo v dohledné době jednání s EU dokončit, byla by Unie prvním „globálním partnerem“, s nímž by Japonsko mělo preferenční obchodní, investiční, příp. jiné vazby.

Závěr

Proces globalizace, proměny zájmů transnacionálních korporací i slábnoucí konkurenceschopnost ekonomicko-sociálního modelu Evropské unie vedou od 80. let k postupné proměně politické ekonomie evropského regionalismu. Ta se průběžně odráží také v jiném pojetí jeho vnější složky, tedy společné obchodní politiky. Dnešní evropský regionalismus je navenek orientovaný a komplexní vnější ekonomické vztahy, které EU dosud pěstovala převážně z historických, politických a bezpečnostních důvodů, se stávají bezprostřední součástí celkové reformy EU, protože mohou výrazně přispět k udržení konkurenceschopnosti Evropské unie a zvýšit možné efekty vnitřního trhu. K masivnější podpoře jednotlivých prvků nového regionalismu dochází ve vnějších vztazích EU až na konci

¹² Vedle Japonska, Číny a Jižní Koreje jsou zde zapojeny země ASEAN, Austrálie, Nový Zéland a Indie. Jednání o FTA mají být dokončena do roku 2015 (s výjimkami pro některé ekonomicky slabší partnery z uskupení ASEAN). Po tomto datu by tak mohla vzniknout jedna z největších zón volného obchodu (komplexního typu) na světě.

90. let a na počátku tohoto tisíciletí, kdy je většina dohod s tradičními partnery EU renegociována. V nových dohodách začíná Evropská unie preferovat konkrétní a přesně zacílené dohody se strategickými partnery, přesouvá své vztahy směrem k reciproční spolupráci na bázi moderních a komplexních dohod a směrem k rozvojovým partnerům začíná EU přijímat novou strategii založenou na kombinaci rozvojové pomoci, technické asistence a liberalizace obchodu.

Strategie směrem k největším konkurentům ze strany nejvyspělejších ekonomik (USA, Kanada, Japonsko, Austrálie) se však mění jen pozvolna. Zejména přístup EU k liberalizaci služeb, investic, práv duševního vlastnictví a dalších nejmodernějších aspektů obchodu ovšem i zde volá po zintenzivnění. Zejména liberalizace investic a kapitálu je v porovnání s dohodami USA podstatně na nižší úrovni a slabší je také mechanismus urovnávání vzájemných sporů, zejména investičních. Až v roce 2006 formulovala Evropská komise zásadní strategii, která mapuje příspěvek vnější politiky EU k naplňování cílů Lisabonské strategie a posouvá strategii vnějších vztahů EU definitivně do oblasti nového regionalismu. Novými prioritními partnery se stávají velcí propagátoři nového regionalismu jako Japonsko, ASEAN, Jižní Korea a MERCOSUR a dále Indie, Rusko a GCC. Obdobnou sadu zemí potvrzuje i zatím poslední obchodní strategie EU z roku 2010 Obchod, růst a celosvětové záležitosti. I zde je Japonsko jmenováno mezi prioritními zeměmi pro zahájení jednání o volném obchodu.

Ještě před vstupem Lisabonské smlouvy platnost Evropská unie zintenzivnila jednání o volném obchodu s klíčovými obchodními partnery. V rámci jiho-východní a východní Asie od roku 2011 implementuje Dohodu o volném obchodu s Korejskou republikou, která má eliminovat asi 98 % dovozních cel během 5 let, dále odstranit i jiné překážky obchodu zbožím i službami. Vzhledem k tomu, že jde o dohodu komplexního typu, usnadňuje evropským exportérům mj. i přístup na trh s veřejnými zakázkami v Jižní Koreji, zefektivňuje ochranu práv k duševnímu vlastnictví i hospodářské soutěže mezi oběma stranami.

Vyjednáváná dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Japonskem má být další důležitou integrační dohodou s asijskou zemí, z pohledu obchodu pro EU ještě významnější. Pokud se podaří eliminovat celní i většinu hlavních necelních bariér, mohla by užší ekonomická spolupráce přinést řadu výhod pro obě strany (podrobně viz zejména Sunesen, Francois a Thelle 2010). Dohoda s Japonskem navíc může být důležitým signálem a vzorem pro celý region, ve kterém má Evropská unie řadu prioritních partnerů v čele s Čínou a Indií.

Dohoda je zásadní i z hlediska České republiky. Japonsko bylo zařazeno v Exportní strategii České republiky 2012-2020 (dále jen Exportní strategie) mezi 25 tzv. zájmových zemí. Není tedy ve skupině zemí prioritních (jako např. země BRIC nebo Mexiko a USA), na něž jsou primárně zaměřeny aktivity a opatření proexportní politiky. Prioritní země mají pro Českou republiku (ČR) dle Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (MPO 2012: 16) větší růstový potenciál i absorpč-

ní schopnost ve vztahu k české ekonomice.¹³ Japonsko je pro Českou republiku velmi komplikovaným a příliš vzdáleným trhem, na němž se čeští exportéři nedokáží dostatečně prosadit, což je vidět i ve statistikách vzájemného obchodu. Deficit ČR v obchodu s Japonskem dosáhl v roce 2011 44,6 mld. Kč (přičemž např. v roce 2008 byl až 70,6 mld. Kč). Dle celkového obrátu v obchodu zbožím se Japonsko řadilo v roce 2011 na 17. místo mezi hlavními obchodními partnery ČR (s podílem 1,2 % na celkovém obrátu). U importu figurovalo na 11. místě (2 % z celkového importu ČR), u exportu až na 27. místě (0,4 % z celkového exportu ČR) (ČSÚ 2012). Vyjednávaná dohoda EU o volném obchodu s Japonskem by ale mohla tato nepříznivá čísla částečně zmírnit, příp. zastavit proces poklesu významu Japonska coby obchodního partnera České republiky.

¹³ Seznam všech zemí v obou skupinách a aktuálně používaná opatření na podporu českého exportu na tyto trhy jsou dostupné na stránkách MPO (www.mpo.cz). Rozdělení zemí do uvedených skupin vychází dle MPO z požadavků podnikatelských reprezentací a bude pravidelně vyhodnocováno a upravováno (nejdříve v roce 2014).

Literatura:

- 1) BALDWIN, R. (2005). Sequencing and Depth of Regional Economic Integration: Lessons for the Americas from Europe. Ženeva: Graduate Institute of International Studies, University of Geneva, 2005.
- 2) BIČ, J. (2010). Konkurenceschopnost jako základ ekonomické governance v Evropské unii. Doktorská disertační práce. Praha: Katedra světové ekonomiky VŠE, 2010. 216 s.
- 3) BIČ, J. (2009). Competitive position of the EU in the global economy in connection with the Eastern enlargement. In: NIEMIEC, W. – BENCZES, I. (ed.). The Economic Dimensions of Global and Regional Governance. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek, 2009, s. 244–270. ISBN 978-83-7611-414-9.
- 4) ČSÚ (2012). Zahraniční obchod České republiky 2011. [Online.] Český statistický úřad, 2012. [Citováno 15. 1. 2013.] Dostupné z www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/6008-12.
- 5) DENT, Ch. M. (1999). The EU and East Asia: An Economic Relationship. New York: Routledge.
- 6) EC (2006). Global Europe. Competing in the World. A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy. Brussels : European Commission.
- 7) EC (2013a). Japan – Trade Statistics. February 2013. [Online.] European Commission, 2013. [Citováno 15. 1. 2013.] Dostupné z http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111836.pdf.
- 9) EC (2012a). Commission proposes to open negotiations for a Free Trade deal with Japan. [Online.] European Commission, 18. 7. 2012. [Citováno 15. 1. 2013.] Dostupné z <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=823>.
- 9) EC (2012b). Japan – EU Bilateral Trade and Trade with the World. [Online.] European Commission, 29. 11. 2012. [Citováno 15. 1. 2013.] Dostupné z http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113403.pdf.
- 10) EC (2012c). Trade Issues, Trade in Services. [Citováno 16. 2. 2013.] Dostupné z http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/services/index_en.htm.
- 11) EC (2010a). Obchod, růst a celosvětové záležitosti. Obchodní politika jako klíčový prvek strategie EU 2020. [Online.] Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě a Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů. KOM(2010) 612/4. [Citováno 25. 1. 2013.] Dostupné z www.mpo.cz/dokument80763.html.
- 12) EC (2010b). Trade as a Driver of Prosperity. [Online.] SEC(2010) 1269. Commission Staff Working Document. [Citováno 15. 1. 2013.] Dostupné z www.mpo.cz/dokument80763.html.

- 13) EU (2001). Shaping our Common Future. An Action Plan for the EU-Japan Cooperation. [Online.] European External Action Service, 1991. [Citováno 15. 1. 2013.] Dostupné z: http://eeas.europa.eu/japan/docs/action-plan2001_en.pdf.
- 14) EU (1991). Joint Declaration on Relations between the European Community and its Member States and Japan. [Online.] European External Action Service, 1991. [Citováno 15.1.2013.] Dostupné z: http://eeas.europa.eu/japan/docs/joint_pol_decl_en.pdf.
- 15) EUROPA INSTITUTE (2008). The Lisbon Treaty Meetings Summaries. Leiden University.
- 16) HNÁT, P. (2009). Globální politická ekonomie nového regionalismu a Evropská unie. Praha: VŠE.
- 17) IBRD (2005). Global Economic Prospects 2005. Trade, Regionalism, and Development. Washington: Světová banka.
- 18) JETRO (2012). JETRO Global Trade and Investment Report 2012. [Online.] Tokyo: Japan External Trade Organization, 2012. [Citováno 25.1.2013.] Dostupné z www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/trade_invest_2012.pdf.
- 19) JIRÁNKOVÁ, M. – HNÁT, P. (2010). Vliv současné ekonomické krize na institucionální uspořádání světové ekonomiky. In: Acta Oeconomica Pragensia, 2010, roč. 18, č. 5, s. 3–19. ISSN 0572-3043.
- 20) METI (2012). White Paper on International Economy and Trade 2012. [Online.] Tokyo: Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan, 2012. [Citováno 25.1.2013.] Dostupné z www.meti.go.jp/english/report/data/gWT2012fe.html.
- 21) MOFA (2013). Japan-EU Relations. [Online.] Tokyo: Ministry of Foreign Affairs of Japan, 2013. [Citováno 25.1.2013.] Dostupné www.mofa.go.jp/region/europe/eu/pdfs/j-eu-relations.pdf.
- 22) MOFA (2012). Diplomatic Bluebook 2012. [Online.] Tokyo: Ministry of Foreign Affairs of Japan, 2012. [Citováno 25.1.2013.] Dostupné z www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/2012/html/index.html.
- 23) MPO (2012). Exportní strategie České republiky 2012-2020. [Online.] Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky, 2012. [Citováno 15.1.2013.] Dostupné z www.mpo.cz/dokument103015.html.
- 24) OECD (2013). OECD.Stat. [Online.] Statistická databáze OECD, 2013. [Citováno 25.1.2013.] Dostupné z <http://stats.oecd.org/>.
- 25) SAPIR, A. (2005). Globalisation and the Reform of European Social Models. Brusel : Bruegel.
- 26) SPINDLER, M. (2002). New Regionalism and the Construction of Global Order. CSGR Working Paper No. 93/02.

- 27) STATISTICS BUREAU (2013). Statistical Handbook of Japan. [Online.] Tokyo: Statistics Bureau and Statistical Research and Training Institute, 2013. [Citováno 5.1.2012.] Dostupné z www.stat.go.jp/english/data/handbook/index.htm.
- 28) STUHLÍKOVÁ, Z. (2013a). Japonská ekonomika v letech 2000–2008. In: *Scientia et Societas*, 2013, roč. IX, č. 2. ISSN 1801-7118.
- 29) STUHLÍKOVÁ, Z. (2013b). Japonská ekonomika v letech 2007–2010. In: *Acta Oeconomica Pragensia*, 2013, č. 2. ISSN 0572-3043.
- 30) STUHLÍKOVÁ, Z. (2013c). Japanese trade deficit after the Great East Japan Earthquake in 2011. In: *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право Науковий журнал*, 2013, č. 1. ISSN 1028-7507. [Citováno 25.1.2013.] Dostupné z www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/uazt/index.html.
- 31) STUHLÍKOVÁ, Z. – HNÁT, P. (2012). Čínský zahraniční obchod a přístup k jeho liberalizaci po světové finanční krizi. In: *Scientia et Societas*, 2012, roč. VIII, č. 3. ISSN 1801-7118.
- 32) STUHLÍKOVÁ, Z. (2011a). Japonská bublina na trzích aktiv a důsledky jejího prasknutí počátkem 90. let 20. století. In: *Scientia et Societas*, 2011, roč. VII, č. 4, s. 91–107. ISSN 1801-7118.
- 33) STUHLÍKOVÁ, Z. (2011b). Bilaterální a regionální obchodní dohody Japonska. In: NĚMEČKOVÁ, T. a kol. *Vzestup asijských zemí v mezinárodním obchodu*. Praha: Metropolitní univerzita Praha, 2011, s. 175–187. 237 s. ISBN 978-80-86855-83-7.
- 34) STUHLÍKOVÁ, Z. (2009). Multilateralism and new regionalism: changing Japan's approach in the global context. In: NIEMIEC, W. – BENCZES, I. *The Economic Dimensions of Global and Regional Governance*. Torun: Wydawnictwo Adam Marszałek, 2009, s. 88–111. ISBN 978-83-7611-414-9.
- 35) STUHLÍKOVÁ, Z. (2007). Ekonomické vztahy Evropské unie a Japonska. In: *Současná Evropa a Česká republika*, 2007, roč. XII, č. 1, s. 135–159. ISSN 1211-4073.
- 36) SUNESEN, E. R. – FRANCOIS, J. F. – THELLE, M. H. (2010). *Assessment of Barriers to Trade and Investment between the EU and Japan*. Final Report. [Online.] Kodaň: Copenhagen Economics, 2009. [Citováno 15.1.2013.] Dostupné z http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/february/tradoc_145772.pdf.
- 37) UNCTAD (2007). *World Investment Report 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, New York : UNCTAD.
- 38) VYMĚTAL, P. (2010). Co je lobbying? Vymezení, tradice, diskurz a praktiky lobbyingu. In: MÜLLER, K. aj. *Lobbying v moderních demokraciích*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3165-0.

Summary:

European Union and Japan: Political Economy of Free Trade Agreement

The European Union is currently negotiating ambitious free trade agreement with Japan, even though it long hesitated to launch such a negotiation. This article aims at analysing deeper changes in the EU's commercial policy that enabled today's interest in deeper and more complex regional trade agreements with the EU's most developed trading partners. These changes are presented on the case of Japan. The authors are trying to answer the question whether the agreement with Japan viable and whether it reflects the new EU's strategy towards other major players of the global economy. Based on the analysis of crucial agreements and strategic papers of the EU, authors try to quantify the potential effects of the agreement with Japan and estimate its long-term consequences for the EU's relations with Asia.

Keywords:

European Union, Asia, Japan, Free Trade Agreement, Liberalization, Foreign Trade

