



Asociace
pro mezinárodní
otázky
Association
for International
Affairs

Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Lourdes Gabriela Daza Aramayo, VŠE
Alice Rezková, AMO
Vilém Semerák, IDEA



Obsah

1	Executive Summary	3
2	Obecné charakteristiky bilaterální obchodní spolupráce ČR s Peru a Kolumbií .5	
2.1	Všeobecná charakteristika	5
2.2	Obchod se zbožím	8
2.2.1	Míra liberalizace obchodu se zbožím vlivem Dohody	12
2.3	Obchod se službami.....	13
2.3.1	Míra liberalizace obchodu se službami vlivem Dohody.....	15
3	Příležitosti pro investice a české vývozce.....	18
3.1	Přehled hlavních odvětví s potenciálem pro investice a české vývozy.....	19
3.1.1	Peru.....	19
3.1.2	Kolumbie.....	24
4	Horizontální témata	27
4.1	Pravidla původu	27
4.2	Ochrana práv k duševnímu vlastnictví.....	28
4.3	Přístup k vládním zakázkám	30
5	Netarifní a administrativní překážky obchodu	33
5.1	Překážky a bariéry obchodu se zbožím.....	33
6	Nepřímý a skrytý obchod mezi ČR a cílovými teritorii.....	35
6.1	Potenciál pro nepřímé vztahy: Německo nebo někdo jiný?	35
6.2	Kvantitativní vyhodnocení	36
7	Komplexní simulace: model všeobecné rovnováhy	38
7.1	Očekávané hlavní a vedlejší efekty	38
7.2	Simulované scénáře.....	40
A.	Hlavní scénář: asymetrická liberalizace, realistický scénář pro krátké a střední období	41
B.	Kompletní symetrická liberalizace (maximalistický scénář).....	41
C.	Střednědobý pohled – realistický scénář pro dlouhé období	41
7.3	Výsledky simulací	42
8	Zdroje a odkazy na použitou literaturu.....	47
9	Metodologická příloha	48
9.1	Metodika odhadu role nepřímého obchodu	48
9.2	GTAP ve verzi 7 – primární zdroje dat.....	50



1 Executive Summary

Dohoda o volném obchodu mezi EU a Peru a Kolumbií umožní větší otevření trhů na obou stranách a napomůže tak větší stabilitě vzájemných obchodních vztahů. Dohoda představuje velmi komplexní dokument, který pokrývá různé oblasti od lidských práv až po odstranění cel a netarifních bariér. Ve velké většině odvětví klíčových pro český vývoz dojde hned po vstupu Dohody v platnost k úplnému odstranění cel. V ostatních případech se postupně zruší dle stanovených harmonogramů do 11 let od vstupu Dohody v platnost.

Obchod ČR s Peru a Kolumbií charakterizují spíše velmi malé objemy, jak na straně vývozu, tak na straně dovozu. Celkové dovozy z obou zemí v roce 2011 mírně přesáhly 1 mld. Kč. České vývozy na tyto trhy byly nižší a dosáhly cca 950 mil. Kč. V rámci dvojice Peru a Kolumbie představuje Kolumbie silnějšího partnera, v roce 2011 tvořil obchod s Kolumbií 65 % z celkového objemu vzájemné obchodní výměny s oběma zeměmi. Celkový export a import do obou zemí navíc vykazuje značnou nestabilitu. Kolumbie a Peru na český trh dováží zejména kávu, ovoce a potravinářské výrobky. ČR zatím do Peru a Kolumbie nevyvážá tradiční výrobky, se kterými se úspěšně uplatňuje na jiných trzích. V případě peruánského a kolumbijského trhu se jedná spíše o menší objemy strojírenských výrobků, automobilových součástí, hraček a potravinářských výrobků. Obchod ve službách je zatím silně navázán na obchod se zbožím a orientuje se zejména na různé druhy dopravy, případně menší objemy v oblasti poradenských služeb.

Peru a Kolumbie se v rámci regionu řadí mezi jedny z nejzajímavějších zemí z pohledu investičního a podnikatelského prostředí a možného rozvoje vzájemného obchodu. Pro české vývozce a investory se díky Dohodě otevírají různé příležitosti v tradičních českých vývozních sektorech, které v Peru a Kolumbii rychle rostou a zároveň budou více zpřístupněny díky postupnému odstraňování celních a netarifních bariér obchodu. Čeští vývozci a investoři mohou najít uplatnění zejména v oblasti stavebnictví, strojírenství, automobilů a automobilových součástí, IT nebo v dalších oblastech služeb. Díky Dohodě budou v těchto perspektivních sektorech vyrovnány podmínky pro české vývozce s podmínkami, které dnes využívají vývozci z USA a Kanady, jejichž vlády buď již mají s Peru a Kolumbií uzavřené dohody o volném obchodu nebo brzy vstoupí v platnost.

Dohoda pracuje nejen s celními bariérami, ale detailně řeší mnoho oblastí, které s obchodem souvisí a pravidla, která Dohoda zavádí, umožní pružnější a transparentnější vzájemný obchod. V rámci posílení ochrany práv k duševnímu vlastnictví zavádí Dohoda konkrétní mechanismy, které umožňují efektivnější vymáhání práv a vnášejí větší transparentnost do registračního procesu ochranných známek a transferu nových technologií. V rámci Dohody také získává ochranu široký okruh zeměpisných označení evropských výrobků a i po vstupu Dohody v platnost je možné tuto ochranu dále rozšiřovat. Dále zlepšuje přístup ke státním zakázkám pro české společnosti, protože jasně stanovuje, za jakých podmínek mají být výběrová řízení uskutečňována a podle jakých kritérií by se měl řídit výběr



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

dodavatelů. Českým společnostem se tak otevírá široké spektrum příležitostí spojených se současným rychlým rozvojem projektů financovaných ze státních prostředků. Dohoda zmiňuje také pravidla původu, která zabraňují případnému zneužití výhodně nastavených podmínek v Dohodě třetími zeměmi. V mnoha oblastech Dohoda také napomáhá k odstranění netarifních bariér na trhu, zejména v oblasti služeb.

Na základě výstupů CGE modelu lze shrnout, že scénář nejpodobnější realitě (neúplná liberalizace v oblasti tarifních nástrojů asymetrická ve prospěch Kolumbie a Peru) by pro ČR znamenala velmi malé avšak pozitivní dopady. Alternativní scénáře včetně maximalistického scénáře založeného na hypotetické úplné oboustranné liberalizaci tento závěr potvrzují. Došlo by k velmi mírnému zvýšení HDP, dalšímu nárůstu otevřenosti ekonomiky a k růstu exportu při velmi mírném zhoršení celkového salda zahraničního obchodu. Pozitivní dopad přitom pro ČR bude mít především zlepšení exportních možností do zemí EU vyvolané jejich zvýšenými exporty do obou teritorií.

Závěry pro ČR jsou tedy jednoduché. ČR navrhovanou Dohodou nemá co ztratit, s největší pravděpodobností z ní bude velmi mírně profitovat. Očekávané dopady by z hlediska logiky odhadnutých efektů byly tím lepší, čím více se v budoucnu podaří ČR zlepšit schopnost exportovat na geograficky i kulturně vzdálenější trhy.



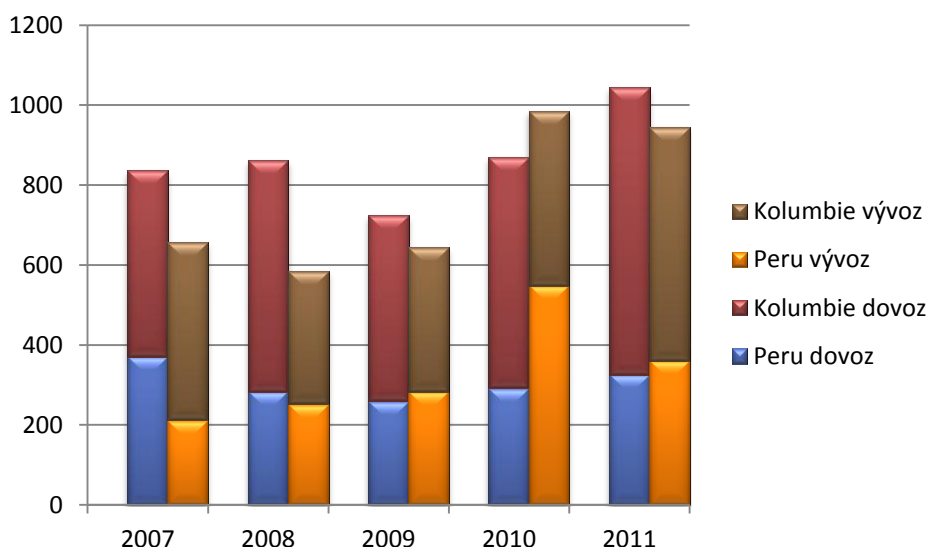
2 Obecné charakteristiky bilaterální obchodní spolupráce ČR s Peru a Kolumbií

Tato kapitola se věnuje aktuálním údajům a trendům v obchodní výměně ČR s Peru a Kolumbií a srovnává obchodní výměnu ČR s ostatními zeměmi v regionu. Dále analyzuje prioritní odvětví ve vzájemném obchodě a definuje možná odvětví, která ovlivní liberalizace plynoucí z odstranění celních a netarifních bariér.

2.1 Všeobecná charakteristika

Vzájemný obchod ČR s Peru a Kolumbií nestojí na stabilních obchodních vazbách, jak ukazují i statistiky uvedené v této kapitole. Obchod ČR s těmito zeměmi se odvíjí spíše od příležitostných zakázek a pouze několik subjektů rozvíjí v této části Latinské Ameriky dlouhodobější obchodní vztahy. Právě vzhledem k této nepravidelné aktivitě českých exportérů lze vidět v dovozních statistikách různé výkyvy v obchodovaných objemech zboží. Obchodní výměnu ČR s Peru a Kolumbií definuje zejména geografická vzdálenost, která je pro většinu českých exportérů limitujícím faktorem. Dále lze mezi tato omezení zařadit odlišné kulturní prostředí, obchodní zvyky, nedostatek zkušeností a informací o investičních a obchodních příležitostech v regionu.

Graf 1: Vzájemná obchodní výměna zboží ČR s Peru a Kolumbií, 2007 - 2011 (mil. CZK)



Zdroj: ČSÚ



Během celosvětového ekonomického poklesu se nedařilo ani českým exportérům na peruánském a kolumbijském trhu. Je však zřetelné, že v roce 2010 vzrostl export na tyto trhy o 50 %, kdy se o tento nárůst zasloužil zejména vzrůst vývozu na peruánský trh o 93 %. Statistika však naznačuje, že se jednalo o jednorázový větší obchod, který se již v roce 2011 nezopakoval ve stejném rozsahu a opět spadnul o 34 %. V roce 2010 se ČR dostala do pozitivních čísel v obchodní bilanci s Peru a Kolumbií jako celkem. Z pohledu celkové obchodní bilance je obchod s oběma zeměmi vyrovnaný a charakterizují ho spíše menší deficity, které střídají mírné přebytky v letech, kdy se českých exportérům na těchto trzích daří.

Obchod s Peru se v posledních letech vyvíjí spíše v pozitivním trendu, a to jak v oblasti zboží, tak v oblasti služeb. Vývoz služeb je však z pohledu objemu zanedbatelný. Obchod s Kolumbií vykazoval v posledních letech deficit, v roce 2010 v rozsahu okolo 150 mil. Kč. Při srovnání intenzity obchodu s jednotlivými zeměmi ČR generuje větší obchodní obrat s Kolumbií. V roce 2011 tvořil obchod s Kolumbií 65 % celkové obchodní výměny s těmito zeměmi, jak ukazuje graf 1. Graf 1 také zobrazuje vývoj vzájemného obchodu a rozdílnou dynamiku v případě srovnání obou zemí, která byla popsána výše.

Tabulka 1: Detail obchodní výměny ČR s Peru a Kolumbií ve zboží, 2009 – 2011 (mil. CZK)

	2009			2010			2011		
	Dovoz	Vývoz	Bilance	Dovoz	Vývoz	Bilance	Dovoz	Vývoz	Bilance
Peru/zboží	260,2	284,2	24,0	291,9	548,3	256,4	326,6	361,8	35,2
Peru/služby	19,4	21,5	2,1	30,3	33,5	3,2	-	-	-
Kolumbie/zboží	464,2	359,5	-104,7	576,9	437,7	-139,1	717,1	583,8	-133,4
Kolumbie/služby	30,5	18,6	-11,9	34,6	25,2	-9,4	-	-	-
Celkem	774,3	683,8	-80,7	933,7	1 045	111,1	1 043,7	945,6	-98,1

Zdroj: ČSÚ, MPO

Kolumbie a Peru patří v rámci Jižní Ameriky mezi významnější obchodní partnery, což ukazuje tabulka 2. Kolumbie představuje 4. největšího partnera ČR pro vývoz v regionu a Peru stojí na 6. příčce. V dovozu je zcela stejná situace a Kolumbie se také nachází na 4. místě a Peru na 6. místě. Vývozu do Jižní Ameriky dominuje trojice Argentina, Chile a Brazílie, kde v objemech vyvezeného zboží výrazně převažuje Brazílie.

V případě Kolumbie a Peru ČR dostatečně nevyužívá potenciálu, který tyto rychle se rozvíjející trhy nabízejí. Rozdíl ve vyváženém objemu zboží mezi Kolumbií/Peru a např. Chile je velmi výrazný, řádově o více než 80%. Svou roli může v tomto trendu představovat i fakt, že Chile již s EU dohodu o volném obchodu uzavřelo v roce 2003¹.

¹ Dohoda vstoupila plně v platnost v roce 2005 po ratifikaci všemi smluvními stranami.



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

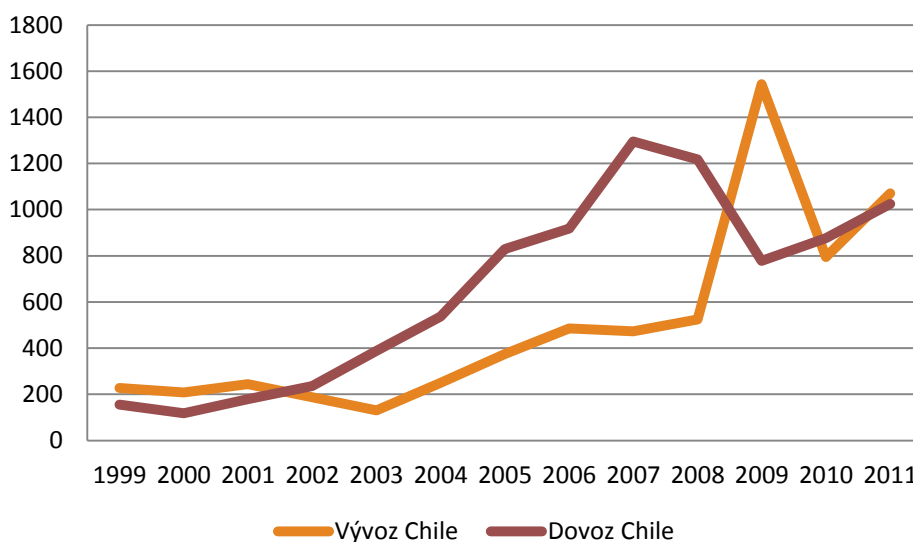
Únor 2012

Tabulka 2: Přehled obchodní výměny ČR s partnery v Latinské Americe, 2011 (mil. CZK)

Hlavní exportní partneři			Hlavní dovozní partneři		
	HDP mld. USD, běž. ceny, 2010	Vývozy mil. CZK			Dovozy mil. CZK
1 Brazílie	2 089	7 750	1 Brazílie		6 191
2 Argentina	370	1 518	2 Argentina		1 516
3 Chile	203	1 071	3 Chile		1 024
4 Kolumbie	288	594	4 Kolumbie		749
5 Venezuela	391	495	5 Ekvádor		682
6 Peru	157	362	6 Peru		333
7 Uruguay	40	278	7 Uruguay		304
8 Ekvádor	59	269	8 Venezuela		115
9 Bolívie	20	65	9 Bolívie		38

Zdroj: ČSÚ, OSN Statistics

Graf 2: Vývoj českých vývozu do Chile, 1999 – 2011, (mil. Kč)



Zdroj: ČSÚ

Graf 2 zobrazuje trend vývozu do Chile a od roku 2003 je zcela jasný vzestupný trend českých vývozu do této země. Vývoz ČR vzrostl od roku 2003 ze 130 mil. Kč na cca 1 mld. Kč v roce 2011. Dohody o volném obchodu přinášejí výhody pro vývozce i dovozce, proto lze v grafu 2 vidět i pozitivní růst chilských dovozů na český trh. ČR na chilský trh dováží své tradiční výrobky, které vyváží i na jiné trhy ve světě (strojírenské výrobky, automobilové součásti, výrobky z plastů, hračky apod.). Následující tabulky 6 a 7, které popisují strukturu vývozu do Peru/Kolumbie potvrzují, že se českým exportérům nepodařilo na těchto trzích prosadit s tradičními



vývozy. Lze očekávat, že stejně jako v případě Chile, by ve střednědobém horizontu dohoda o volném obchodu vylepšila pozici českých exportérů. Dohoda také pomůže vyrovnat podmínky pro vývozce z EU s těmi, které nyní využívají vývozci např. z USA² nebo Kanady³. Obecně by se měl celý region více otevřít vývozcům z EU, protože probíhá vyjednávání regionální asociační dohody mezi EU a Mercosurem⁴ a Andskou komunitou⁵. Tento balík obchodních dohod tak pokryje téměř celý region a zpřístupní ho tak pro intenzivnější obchodní výměnu.

2.2 Obchod se zbožím

Český vývoz do Peru není koncentrovaný na klíčové položky, tak jak je to např. v případě dovozů z Peru a Kolumbie do ČR. Tabulka 6 ukazuje, že za významné obchodované zboží lze považovat hračky, automobilové součástky, zbraně, stavební materiál a různé strojírenské výrobky. Tabulka 6 zobrazuje pouze 33 % exportu s Peru, ostatních 64 % je roztroušeno do různých druhů zboží podle toho, jak se exportérům dařilo uspět na trhu. Zejména v roce 2010 se významně zvýšil vývoz automobilových součástí, který však v roce 2011 opět poklesl o více než 100%. Naopak např. dodávky revolverů a pistolí patří mezi stabilní položky českého vývozu do Peru, protože české společnosti již dlouhodobě vyzbrojují peruánskou armádu. Tarifní zatížení na české hlavní dovozy do Peru je již dnes téměř nulové, s výjimkou hraček a revolverů. V roce 2011 zaplatili čeští vývozci v případě těchto dvou položek cca 3,7 mil. na clech. Postupné odstranění cel by v případě těchto výrobků mělo proběhnout ve střednědobém horizontu od 6 do 11 let.

Hlavní vývozní artikl do Kolumbie představují osobní auta, která tvoří přibližně 14 % v rámci obchodu v období od roku 2007 do roku 2011. Dále ČR na kolumbijský trh vyváží kosmetické přípravky a potravinářské výrobky. Stejně jako v případě mnoha dalších zemí se v první pětici nejvíce obchodovaných výrobků objevují hračky a různé druhy strojírenských výrobků, jak naznačuje tabulka 7. Tarifní zatížení hlavních českých vývozu je dnes v případě Kolumbie poměrně výrazné, zejména ve srovnání s Peru. Nejvyšším clům čelí zejména dovozy osobních aut (35%), pro která by měla být cla postupně odstraněna během 8 let. Dále se do Kolumbie v rámci kvóty 3 000 tun dováží syrovátka pod celním tarifem 20 %, na jejíž dovozy nad kvótu se vztahuje tarif v nejvyšším pásmu 94 %⁶. V roce 2011 vyplatili čeští vývozci na clech u 7 hlavních vyvážených výrobků celkem 49,5 mil. Kč. Tato částka se bude postupně snižovat v horizontu 6 až 8 let.

² Dohoda o volném obchodu mezi USA a Peru vstoupila v platnost v roce 2009

³ Dohoda o volném obchodu mezi Kanadou a Kolumbií platí od srpna 2011, dohoda obdobného charakteru mezi Kolumbií a USA byla ratifikována v říjnu roku 2011 a vstoupí v platnost v roce 2012.

⁴ Vyjednávání mezi EU a Mercosurem byly znovu zahájeny v létě 2011 poté, co byly přerušeny v roce 2004

⁵ Práce na asociační dohodě byly opět spuštěny v roce 2009 s Kolumbií, Peru a Ekvádorem s cílem uzavřít multilaterální obchodní dohodu. Po 9 kolech jednání bylo úspěšně dokončeno jednání s Peru a Kolumbií. Přestože Ekvádor a Bolívie se rozhodly o odstoupení od Dohody, stále ještě mají možnost se k této Dohodě v budoucnu připojit.

⁶ V okamžiku vstupu Dohody v platnost je možné dovážet 2 500 tun v bezcelním režimu. Tento objem se bude dále navyšovat o 250 tun ročně. V případě překročení této kvóty musí vývozce zaplatit clo (max 15 %), které bude do tří let od uzavření Dohody sníženo na nulu.



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

Tabulka 3: Nejdůležitější položky v obchodu mezi ČR a Peru (vývoz, součet, 2007 - 2011)

HS skupina	Druh zboží	Podíl na vývozu do Peru	Ad valorem tariff*	Odstranění cel
95030035	Sady stavebnic a stavební hračky, z plastů	9 %	6 %	6 let
85015399	Motory na střídavý proud, vícefázové, s výkonem > 750 kW	6 %	0 %	-
93020000	Revolvery a pistole (kromě čísel 9303 nebo 9304)	4 %	6 %	11 let
70169040	Kostky a cihly používané pro stavební nebo konstrukční účely	4 %	0 %	-
84294010	Válce silniční vibrační s vlastním pohonem	4 %	0 %	-
12102010	Šišťice chmelové s vyšším obsahem lupulinu drcené	3 %	0 %	-
84672990	Elektromechanické ruční přístroje, s vestavěným el. motorem	3 %	0 %	-

Zdroj: ČSÚ, Market Access Map (International Trade Centre), Dohoda

* Total ad valorem equivalent tariff (estimated HS 6)

Tabulka 4: Nejdůležitější položky v obchodu mezi ČR a Kolumbií (vývoz, součet, 2007 - 2011)

HS skupina	Druh zboží	Podíl na vývozu do Kolumbie	Ad valorem tariff*	Odstranění cel
87032319	Vozidla osob. nová, motor vrat.zaz.1500-3000cm3	14%	35 %	8 let
04041002	Syrovátka a modifikovaná syrovátka, v prášku, granulích	7%	94 % ⁷	
33042000	Přípravky na líčení očí	7%	15 %	6 let
39171010	Umělá střeva (střívka párků) z tvrzených bílkovin	6%	5 %	0 let
95030035	Sady stavebnic a stavební hračky, z plastů	6%	15 %	8 let
84112100	Turbovrtulové pohony, s výkonem <= 1 100 kW	4%	5 %	0 let
84294010	Válce silniční vibrační s vlastním pohonem	4%	5 %	0 let

Zdroj: ČSÚ, Market Access Map (International Trade Centre), Dohoda

* Total ad valorem equivalent tariff (estimated HS 6)

Dovoz z Peru je koncentrovaný v rámci 6 hlavních položek, které tvoří 62 % celkového dovozu z Peru. Tabulka 3 analyzuje dovoz z Peru a znázorňuje podíly nejobchodovanějších položek od roku 2007 do roku 2011. Peru do ČR dováží zejména kávu, ovoce a potravinářské výrobky. Výrobky ze zinku tvoří přibližně 10% z peruánského dovozu. Současné tarify aplikované v rámci EU na hlavní dovozy do ČR jsou již dnes velmi nízké, proto nelze očekávat výrazné zvýšení současných dovozů vlivem liberalizace. Ad valorem tarify aplikované na hlavní peruánské dovozy jsou dokonce nulové již nyní. Peru je 3. největším vývozcem kávy do EU,

⁷ V současné době Kolumbie aplikuje kvótu 3 000 tun se clem 20 %, veškerý dovoz do Kolumbie nad tuto kvótu podléhá clu 94 %.



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

Kolumbie představuje 5. největšího vývozce.⁸ Na obě země se vztahuje nulový tarif na tento druh zboží, proto i z tohoto pohledu nelze očekávat výrazné změny ve struktuře hlavních dovozů.

Tabulka 5: Nejdůležitější položky v obchodu mezi ČR a Peru (dovoz, součet, 2007 - 2011)

HS skupina	Druh zboží	Podíl na dovozu z Peru	Ad valorem tarifem*
09011100	Káva nepražená s kofeinem	25 %	0 %
23012000	Moučka, šrot, peleta z ryb, korýšů a jiných bezobratlých	16 %	0 %
79050000	Zinkové desky, plechy, pásy a fólie	10 %	0 %
08061010	Stolní hrozny, čerstvé	7 %	0 %
32030090	Barviva živočišného původu (přípravky na jejich základě)	4 %	0 %

Zdroj: ČSÚ, Market Access Map (International Trade Centre)

* Total ad valorem equivalent tariff (estimated HS 6)

V případě dovozu z Kolumbie tvoří prvních pět nejobchodovanějších položek dokonce 85 % celkového dovozu z Kolumbie. Tabulka 4 ukazuje nejčastěji dovážené zboží v letech 2007 až 2011 a potvrzuje, že nejdůležitější dováženou položku představují banány. Dále se do ČR dováží květiny, káva a kávové výrobky. V roce 2011 se ad hoc zvýšil dovoz koksovatelného uhlí. Kolumbie společně s Peru patří mezi hlavní dodavatele banánů a stejně jako v případě všech zemí Jižní Ameriky čelí tarifu 11 %. Ostatní hlavní dodavatelé z Afriky (Kamerun, Pobřeží Slonoviny⁹) v současné době nepodléhají žádným tarifům. V případě tohoto druhu zboží se tedy zlepšila pozice Kolumbie na evropském trhu a bude srovnatelná s ostatními dovozci.

Tabulka 6: Nejdůležitější položky v obchodu mezi ČR a Kolumbií (dovoz, součet, 2007- 2011)

HS skupina	Druh zboží	Podíl na dovozu z Kolumbie	Ad valorem tarifem*
08030019	Banány čerstvé (kromě plentejnů)	62%	11,1 %
06031200	Řezané karafiáty na kytice nebo k okrasným účelům, čerstvé	9%	0 %
09011100	Káva nepražená s kofeinem	8%	0 %
21011100	Výtažky, esence, koncentráty z kávy	3%	0 %
17049055	Zdravotní pastilky a dropsy proti kašli	3%	0 %

Zdroj: ČSÚ, Market Access Map (International Trade Centre)

* Total ad valorem equivalent tariff (estimated HS 6)

⁸ První příčku zaujímá Brazílie, která dováží 32 % veškerého objemu, na druhém místě je Vietnam.

⁹ Tyto země (AKP – Afrika, Karibik, Pacifik) mají tradiční historické vazby s Evropou. Preferenční systém pro cukr, hovězí, telecí, rum a banány byl zakotven již v první úmluvě z Lomé z roku 1975. Nyní je zahrnut v tzv. Interim Economic Partnership Agreements, které EU uzavřela se zeměmi uskupení AKP.



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

Obě země dovážejí obdobné druhy zboží (nerostné suroviny, ovoce, káva, potravinářské výrobky) nejen do ČR, ale také na trhy v rámci Evropské unie. Jedná se spíše o zboží s nižší přidanou hodnotou. Vzhledem k tomu, že se česká produkce se na tento druh zboží nespécializuje ani v něm nemá potenciální konkurenční výhodu¹⁰, Dohoda o volném obchodu s Peru a Kolumbií významně nezvýší konkurenci českým výrobkům na evropských trzích.

Tabulka 7: Struktura dovozů z Peru a Kolumbie do EU (% , 2010)

Dovozy z Kolumbie do EU		Podíl na celkových dovozech
270112	Živičné uhlí (bitumenní), v prášku, neaglomer.	25%
80300	Čerstvé nebo sušené banány	20%
270119	Ostatní černé uhlí, v prášku, neaglomer.	19%
90111	Káva nepražená s kofeinem	6%
720260	Feronikl	4%
270900	Minerální oleje a oleje z živičných nerostů, surové	4%
Dovozy z Peru do EU		Podíl na celkových dovozech
260300	Měděné rudy, koncentráty	28%
90111	Káva nepražená s kofeinem	9%
740311	Katody a části katod z mědi, rafinované	8%
260800	Zinkové rudy, koncentráty	6%
800110	Cín nelegovaný	5%
230120	Moučka, šrot, peleta z ryb, korýšů a jiných bezobratlých	5%

Zdroj: Intracen

Pokud jde o dovozy do EU, je též nutné vzít v úvahu interakci mezi navrhovanou Dohodou a změnami zapojení Peru a Kolumbie do systému GSP (resp. GSP+). Systém GSP prochází významnou revizí, která začne platit nejpozději od roku 2014 a přinese nejen změny celních sazeb pro mnoho zemí, které dnes těží z preferenčního přístupu, ale i změny v závaznosti ustanovení o ochraně lidských práv a pracovních standardech. Z tohoto pohledu by se mohlo stát, že Peru s Kolumbií by na základě těchto úprav ve fungování GSP mohly ztratit preferenční přístup, což by významně ovlivnilo vzájemný obchod. Po vstupu Dohody v platnost tak mohou obě země opustit systém GSP, přičemž si udrží liberalizovaný přístup na evropské trhy.



2.2.1 Míra liberalizace obchodu se zbožím vlivem Dohody

Dohoda pokrývá liberalizaci všech průmyslových výrobků. Liberalizace tarifů bude probíhat postupně během 11 let. V první fázi hned po vstupu Dohody v platnost se odstraní cla pro 80 % evropských vývozu do Peru a 65 % vývozu do Kolumbie. Za pět let od vstupu Dohody v platnost bude uvolněno dalších 18 % položek v Kolumbii a 6 % v Peru. Zbývající cla budou odstraněny v rámci 11 letého harmonogramu. Pro EU, resp. české vývozce je klíčové, že se okamžitá liberalizace odehraje v odvětvích, ve kterých evropští, resp. čeští vývozci realizují největší vývozní objemy.

V případě Kolumbie se jedná o následující odvětví¹¹:

- lékařské vybavení (95 %),
- obuv (100 %),
- stavební vybavení a materiál (87 %),
- strojírenské výrobky (75 %),
- elektronické vybavení (63 %),
- informační technologie (75 %),
- chemické výrobky (90 %),
- kosmetika (45 %),
- léčiva (45 %),
- textil a oblečení (80 %).

V Peru ve srovnání s Kolumbií je již dnes nižší úroveň celního zatížení. Po vstupu Dohody v platnost bude uskutečněna 100 % liberalizace v následujících odvětvích¹²:

- zemědělství,
- stavební vybavení a materiál,
- lékařské vybavení,
- ocel,
- informační technologie,
- textil a oblečení,
- keramika,
- strojírenské a optické výrobky.

Pro české vývozce lze za nejvýznamnější považovat snížení celních sazeb v případě strojírenských výrobků, elektronického vybavení a chemických výrobků. Jak ukáže 3. a 4. kapitola, spolu s odstraněním celních bariér a díky mnoha dalším opatřením usnadňujícím obchod, můžou české společnosti najít nové vývozní nebo investiční příležitosti v oblastech, ve kterých dosud neprobíhala žádná obchodní aktivita.

¹¹ Automobily a náhradní díly budou liberalizovány v období 7-8 let.

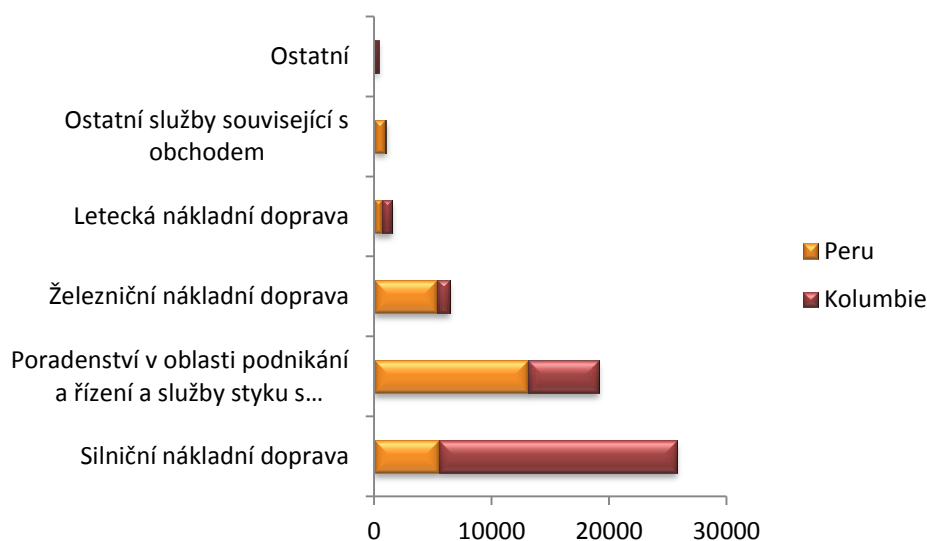
¹² V případě automobilů je naplánován harmonogram liberalizace podle typu vozu a proběhne postupně od vstupu Dohody v platnost do 10 let.



2.3 Obchod se službami

Obchod se službami mezi ČR a Peru a Kolumbií je v současné době zanedbatelný. Trend obchodu se službami většinou kopíruje vývoj obchodu se zbožím. Se zvyšujícím se obrátem v obchodu se zbožím jde ruku v ruce také obchod se službami, který postupně narůstá. Vzhledem k mnoha faktorům je dnes samotný obchod se zbožím mezi ČR a Peru a Kolumbií ve srovnání s jinými partnery spíše nevýrazný, a proto je také rozsah obchodu se službami velmi malý. Grafy 3 a 4 zobrazují přeshraniční poskytování služeb a nereflektují investice, finanční služby a cestovní ruch. Vzájemné investice jsou v současné době nulového rozsahu a v případě finančních služeb a cestovního ruchu se také jedná o zanedbatelný objem.

Graf 3: Struktura dovozů služeb z Peru a Kolumbie do ČR (tis. CZK, 2010)



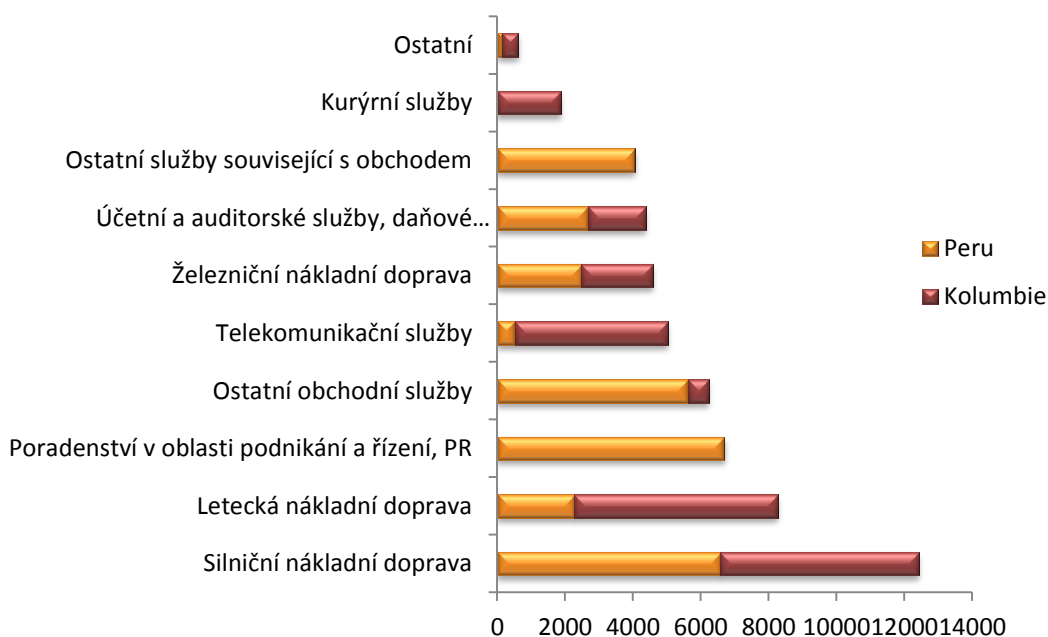
Zdroj: MPO

Graf 3 znázorňuje hlavní dovozy služeb do ČR, které tvoří 3 hlavní odvětví. Největší podíl zaujímá silniční nákladní doprava, která úzce souvisí s distribucí zboží na trhu. Jak je patrné z grafu, tak 80 % tvoří silniční nákladní doprava na kolumbijském trhu. Druhou velkou oblast představuje poradenství v oblasti podnikání a řízení, a služby styku s veřejností (PR). Dovoz těchto služeb naopak převažuje z Peru, z celkových dovozů tvoří 69 %. Tento druh služby je většinou spojen se vstupem společností na trh nebo s poradenstvím, které usnadňuje podnikání v nové lokalitě (finanční stránka řízení projektu, marketing, kontakt s úřady).



Graf 4 znázorňuje hlavní vývozy služeb z ČR do Peru a Kolumbie. ČR vyváží zejména služby, které souvisí s přepravou, a to silniční a leteckou nákladní přepravou. Silniční přeprava tvoří přibližně 20 % celkově vyvážených služeb do Peru a Kolumbie. V případě letecké přepravy je 70 % vyváženo do Kolumbie, se kterou také ČR realizuje větší obchodní objemy ve zboží. V případě vývozu služeb v oblasti poradenství byl za rok 2010 realizován obrát pouze s Peru, kdy stejný trend je i v dovozech těchto služeb do ČR. Z tohoto trendu lze vyvodit domněnku, že mezi českými a peruánskými exportéry probíhá více aktivit spojených s mapováním trhu a obchodních příležitostí. Dále ještě tvoří výraznější položku např. ostatní obchodní služby, které představují velmi obecnou kategorii, pod kterou spadá široký rozsah služeb od pronájmu prostor, překladatelských služeb, služeb bezpečnostních agentur nebo personální agentur.

Graf 4: Struktura vývozu služeb z ČR do Peru a Kolumbie (tis. CZK, 2010)

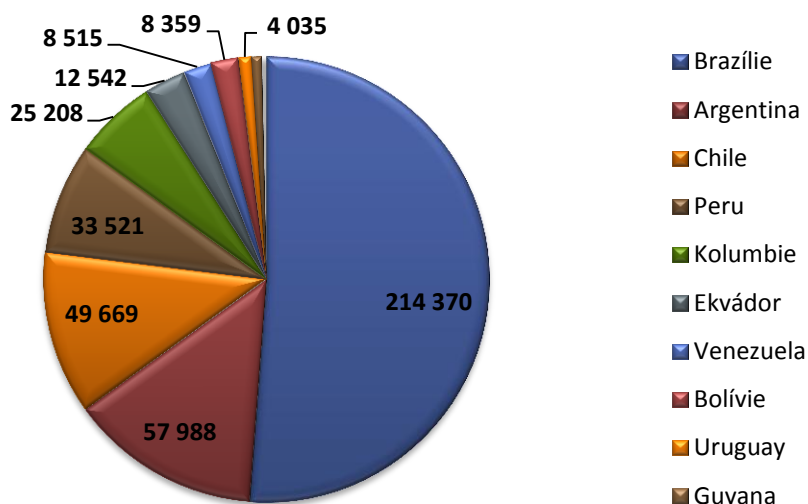


Zdroj: MPO

Graf 5 zobrazuje objem vývozu služeb do jednotlivých zemí regionu. Stejně jako v případě zboží je Brazílie hlavním příjemcem českých vývozu služeb a následuje ji Argentina a Chile. Společně tak zaujímají více než $\frac{3}{4}$ vyváženého objemu služeb. Vyvážené služby jsou velmi silně navázané na obchod se zbožím a více než 60 % tvoří služby spojené s dopravou (leteckou, silniční a železniční nákladní dopravou).



Graf 5: Regionální srovnání objemu českých vývozů v roce 2010 (tis. Kč)



Zdroj: MPO

2.3.1 Míra liberalizace obchodu se službami vlivem Dohody

Vzájemný obchod službami tvoří klíčovou součást celé Dohody. V Kolumbii i Peru se buď částečně, nebo zcela uvolňuje přístup na trh v mnoha sektorech, jak souhrnně prezentuje tabulka 20. Přestože v mnoha oblastech by se měly odstranit všechny bariéry, které ztěžují přístup na trh nebo preferují národní společnosti před zahraničními subjekty, některé překážky zůstávají stále účinné. Následující přehled uvádí základní bariéry, které jsou konkrétně uvedeny v Dohodě a nebudou tedy odstraněny jejím vstupem v platnost.

Peru

- Pro jakékoliv působení v zemi v oblasti profesionálních služeb je nutné získat „trvalé bydliště“ v zemi. Například právní a účetní služby nevyžadují spolupráci s místní firmou, naopak architektonické služby si žádají krátkodobou registraci a zahraniční architekti musí uzavřít dohodu o spolupráci s místním licencovaným architektem.
- Účastnit se tendrů na státní zakázky mohou pouze firmy, které mají založenou pobočku přímo v zemi.
- Ve společnostech s více než 10 zaměstnanci nesmí být více než 20 % z celkových zaměstnanců cizinci a nesmí být více než 10 % cizinců na specializovaných pozicích. Toto pravidlo je dále rozšířeno o závazek, který ustanovuje, že mzdy zahraničních pracovníků nesmí přesáhnout 30 % celkových nákladů na mzdy. Stále zůstává pravidlo, které všem



zaměstnavatelům ukládá preferovat zaměstnance na národnostním principu.¹³

- V případě výzkumu a vývoje si Peru ponechává právo na kontrolu výzkumného projektu a začlenění peruánských vědců do týmu.
- V oblasti pojišťovacích služeb musí společnost složit v Peru určitý kapitál a další aktivity společnosti jsou limitovány rozsahem složeného kapitálu. Dále Peru může vyžádat, že zaměstnanci musí mít trvalý pobyt v Peru a část dozorčí rady/představenstva se má skládat z občanů Peru, residentů v Peru. Obdobná pravidla platí i pro bankovní instituce.

Kolumbie

- V Kolumbii existuje speciální zdanění zisků zahraničních společností, které zůstává platné i v Dohodě.
- Právní služby mohou nabízet pouze firmy, které jsou licencované podle kolumbijského práva. Zahraniční společnosti mohou své služby na trhu nabídnout pouze tehdy, když uzavřou joint-venture s kolumbijskou právní firmou.
- Účetní služby mohou nabízet pouze registrovaní účetní. Pro získání registrace je nutné být buď kolumbijský občan, nebo rezident po alespoň 3 roky a získat praxi v délce nejméně jednoho roku.
- Bankovní a finanční instituce stejně jako v případě Peru by měly složit základní kapitál v místní měně a musí se v Kolumbii zaregistrovat pod vhodnou právní entitou. Fungování zahraničních společností formou poboček není umožněno, tato restrikce by měla být uvolněna do 4 let od vstupu Dohody v platnost. Kolumbie si také vyhrazuje právo na kontrolu struktury, vztahu k mateřské společnosti, kapitálové požadavky apod.

Tabulka 20: Přehled odstraňování bariér obchodu se službami v Peru

	Peru		Kolumbie	
	Přístup na trh	Národní zacházení	Přístup na trh	Národní zacházení
	Závazky (■ plný; □ částečný)			
Specifické závazky podle jednotlivých sektorů				
1. Obchodní služby				
Profesionální služby:				
Účetnictví a audit	□	□	■	□
Architektonické služby	□	□	■	■
Inženýrské služby	■	■	■	■
Výzkum a vývoj	□	□	■	■
Ostatní	■	■	■	■

¹³ Toto pravidlo je horizontální, týká se tedy všech způsobů dodávek zboží a služeb; přeshraničního obchodu, spotřeby služeb v zahraničí a komerční přítomnosti v zemi, případně přítomnosti fyzických osob v zemi.



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

	Peru		Kolumbie	
	Přístup na trh	Národní zacházení	Přístup na trh	Národní zacházení
Zapůjčení/leasing vybavení:				
- vše kromě lodí	■	■	■	■
Ostatní služby:				
- reklamní služby	□	□	■	■
- ostatní konvenční služby	■	■	■	■
2. Komunikační služby				
Poštovní a kurýrní služby	■	■	□	□
Telekomunikace	□	□	□	□
3. Stavební služby	■	■	■	■
4. Distribuční služby				
Velkoobchodní služby	■	■	■	■
Maloobchodní služby	■	■	■	■
5. Vzdělávací služby	■	■	■	■
6. Služby v oblasti životního prostředí	■	■	■	■
7. Finanční služby				
Pojištění a služby související s pojištěním	□	□	□	□
Bankovníctví a ostatní služby	□	□	□	□
9. Cestovní ruch				
Hotely a restaurace	■	■	■	■
Cestovní agentury	■	■	■	■
10. Rekreační, kulturní a sportovní agentury				
Zábavní průmysl	□	□	■	■
Noviny a zprávy	■	■	■	■
Ostatní	■	■	■	■
11. Doprava				
Námořní dopravní služby	□	□	□	□
Železniční doprava	■	■	■	■
Silniční doprava	■	□	□	■
12. Služby v energetice	■	■	■	■



3 Příležitosti pro investice a české vývozce

Peru a Kolumbie se v rámci regionu řadí mezi jedny z nejzajímavějších zemí z pohledu investičního a podnikatelského prostředí a možného rozvoje vzájemného obchodu. Peru je malou otevřenou ekonomikou, která profituje z liberalizace zahraničního obchodu, podpory zahraničních investic a podpory procesů účasti soukromého sektoru na trhu, a to prostřednictvím projektů veřejně-soukromého partnerství. Peru je v posledním desetiletí také jednou z nejdynamičtějších zemí v Latinské Americe a udržuje si stabilitu hlavních makroekonomických proměnných, což posiluje důvěru obchodních partnerů. Ekonomickou situaci v Peru ovlivnila mezinárodní ekonomická krize méně než ve zbytku Latinské Ameriky a vyhlídky na hospodářský růst v nadcházejících letech jsou velmi příznivé (v roce 2010 dosahoval růst HDP 8,6 %). Kolumbijská ekonomika také zažívá v posledních deseti letech velmi vývoj a patří mezi latinskoamerické země s nejvyšší mírou růstu HDP. Podnikatelské prostředí se výrazně zlepšilo a díky tomu se během posledních šesti let zčtyřnásobil objem zahraničních investic.

Tabulka 8: Žebříček snadnosti podnikání v zemích Latinské Ameriky, 2011

Země	Snadnost podnik.	Založení firmy	Stavební povolení	Dostup. Elektřiny	Registrace vlastnictví	Získání úvěru	Ochrana investorů	Daně	Mez. obchod	Dodrž. smluv	Řešení insolv.
Chile	1	3	16	13	5	7	5	2	10	4	18
Peru	2	8	20	20	1	3	2	9	8	17	16
Kolumbie	3	12	9	28	4	10	1	13	16	25	1
Uruguay	15	5	31	1	29	10	18	28	28	15	7
Paraguay	19	18	12	6	7	13	13	19	31	16	26
Argentina	22	24	32	17	24	10	20	24	20	1	13
Brazílie	26	19	24	15	14	18	15	26	26	19	23
Ekvádor	28	28	17	26	8	13	24	10	27	13	25
Bolívie	29	30	22	25	23	26	24	31	29	24	9
Venezuela	32	25	23	32	9	32	31	32	32	7	29

Zdroj: Světová banka, Doing Business Report

Jak ukazuje tabulka 8, Peru a Kolumbie patří ve snadnosti podnikání na špičku mezi zeměmi Latinské Ameriky. Peru se pohybuje na předních příčkách v oblasti ochrany práv duševního vlastnictví, ochraně investorů a získávání úvěrů. Kolumbie se také jasně profiluje jako leader v regionu v oblasti ochrany investorů a řešení insolvenčních sporů. V případě obou zemí lze za problematické považovat dodržování smluv a dostupnost elektřiny.



3.1 Přehled hlavních odvětví s potenciálem pro investice a české vývozy

Hlavní odvětví s potenciálem pro investice a české vývozy byly stanoveny na základě analýzy celkové dynamiky trhů v Peru/Kolumbii pro jednotlivé sektory. Byla měřena velikost trhů, v některých případech i výrobní kapacita, intenzita dovozů a vývozu. Na základě těchto informací byly stanoveny odvětví s vysokým potenciálem pro případné investice a pro vývoz českých výrobků. Každá sekce popisuje vývoj v daném sektoru a určuje konkrétní výrobky s vysokým potenciálem. U většiny výrobků je také zobrazena současná míra celního zatížení a harmonogram odstranění celních tarifů tak, jak ho určuje Dohoda. Zabarvené položky jsou nejvíce v souladu s českou výrobou a vývozy. Tyto položky se také vždy nacházejí v rámci první desítky v objemu českých vývozu do světa v dané skupině.

3.1.1 Peru

Pokračující růst peruánské ekonomiky nabízí mnoho příležitostí pro investory se zájmem o nejrůznější odvětví, od čistě zemědělské a lesnické činnosti, až po výstavbu domů a kancelářských budov, potravinářský průmysl, akvakulturu a rybolov, produkci cementu a těžbu nerostných surovin, textilní a oděvní průmysl, obchod a telekomunikace a další. V těchto oblastech se také otevírají dveře pro české výrobky.

1. STAVEBNICTVÍ

Jedno z nejvýznamnějších odvětví peruánské ekonomiky představuje výstavba, a to jak bytových, tak i komerčních budov a nákupních center. Peru čelí výraznému nedostatku bytů, který se vláda snaží snižovat prostřednictvím programů sociálního bydlení. Dle statistik dnes Peru potřebuje vystavět 2 milióny bytových jednotek a do roka by mělo být postaveno 120 000 domů, aby byla pokryta poptávka. Velmi rychle také roste i soukromá bytová výstavba vzhledem k rostoucí kupní síle obyvatel. Dále vláda investuje do vodních a sanitárních projektů s cílem zlepšovat životní podmínky ve čtvrtích s nižšími sociálními standardy. Sektor stavebnictví tedy trvale roste. V roce 2009 rostl o 6 % oproti předchozímu roku. Do budoucna se očekává další růst o cca 8 %. To se odráží i v růstu investic do výstavby o 53 %.

Vláda podporuje partnerství veřejného a soukromého sektoru s cílem získat soukromý kapitál do investic v infrastruktuře (doprava, telekomunikace, energetika, kanalizace). Ministerstvo dopravy a komunikací zahájilo v roce 2010 dlouhodobý projekt „Provias Nacional“ zaměřený na výstavbu, opravy a údržbu silnic v zemi. Projekty probíhají až do roku 2016. Dohoda díky zavedení pravidel pro konání veřejných výběrových řízení na státní zakázky umožňuje českým společnostem snadnější účast na těchto projektech. Stavebnictví nepřináší prostor pouze pro investice, ale i pro dovozy stavebních strojů a dalšího vybavení. Tabulka 9 prezentuje možné příležitosti v této oblasti.



Tabulka 9: Hlavní výrobky s potenciálem pro české vývozce

HS položka	Druh výrobku	Celní tarif	Liberalizace
870423	Nákladní vozidla, vznětový pístový motor, nad 20 tun	0 %	-
847420	Stroje a přístroje k lámání, drcení a mletí zemin/rud	0 %	-
842951	Čelní lopatové nakladače	0 %	-
870422	Nákladní vozidla, vznětový pístový motor, 5 – 20 tun	0 %	-
842952	Nakládací strojní zařízení, otočná nástavba o 360 stupňů	0 %	-
847490	Části strojů k třídění a míchání hmoty	0 %	-
842911	Buldozery, anglozery na pásech	0 %	-

Zdroj: Dohoda, vlastní analýza

2. VÝROBKY Z PLASTU

V Peru trh s výrobky z plastu stabilně roste a za rok 2010 byl odhadovaný růst cca 10 %. Odvětví stavebnictví zvyšovalo poptávku po PVC trubkách a růst v tomto odvětví vykazoval v roce 2010 až 19 %. Další růstové trhy představují obaly, plastové lahve, flexibilní obalový materiál, kontejnery a další materiály. Na tomto trhu má největší podíl USA s 40 %, Brazílie s 10 %, Kolumbie s 10 %. Toto odvětví je zajímavé jak z pohledu možných investic do výrobních zařízení přímo v Peru nebo v dovozu materiálů, jak ukazuje tabulka 11.

Tabulka 10: Vývoj trhu s výrobky z plastu, mil. USD

	2009	2010	2011*
Celková velikost trhu	717	1 087	1 158
Celková místní výroba	-	-	-
Celkové vývozy	152	199	212
Celkové dovozy	869	1 286	1 370

Zdroj: Global Trade Atlas

* Odhadovaný vývoj



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

Tabulka 11: Hlavní výrobky s potenciálem pro české vývozce

HS položka	Druh výrobku	Celní tarif	Liberalizace
3901	Polymery ethylenu v primárních formách	0 %	-
3902	Polymery propylenu v primárních formách	0 %	-
3907	Polyacetal, pryskyřice v primárních formách	0 %	-
3904	Polymery vinylchloridu	0-9 %	6 -11 let
3920	Desky, fólie, filmy z plastů, nepórovité	0 -9 %	0 -11 let
3906	Akrylové polymery v primárních formách	9 %	0 – 11 let
3903	Polymery styrenu v primárních formách	0 %	-
3919	Samolepící desky, fólie a filmy z plastů	9 %	11 let

Zdroj: Dohoda, vlastní analýza

3. CHEMICKÝ PRŮMYSL

Chemický průmysl v Peru představuje jednoho z nejdůležitějších dodavatelů pro hornictví, zemědělství, rybolov, oděvní průmysl a další průmyslové sektory. V roce 2010 tento trh vzrostl o 12 % vzhledem k rostoucí místní a zahraniční poptávce v rámci regionu (zejména Argentina, Brazílie, Paraguay a Uruguay).

Tabulka 12: Vývoj trhu s průmyslovými chemikáliemi, mil. USD

	2009	2010	2011*
Celková velikost trhu	519	634	676
Celková místní výroba	-	-	-
Celkové vývozy	249	429	456
Celkové dovozy	768	1 063	1 132

Zdroj: Global Trade Atlas

* Odhadovaný vývoj

Tabulka 13: Hlavní výrobky s potenciálem pro české vývozce

HS položka	Druh výrobku	Celní tarif	Liberalizace
2926	Sloučeniny s nitrilovou funkcí	0 - 9 %	0 let
3204	Syntetická organická barviva a přípravky	0 %	-
3402	Povrchově aktivní prací a čisticí prostředky	9 %	6 – 11 let
2837	Kyanidy a kyanid oxidy	0-9 %	0 -11 let
3817	Směsi alkylbenzenů	0 -9 %	0 let
3206	Barviva a ostatní anorg. výrobky použ. jako luminoфор	0 -9 %	0 – 11 let
2835	Forforitany, forforitany, fosforečnany	0 - 9 %	0 let
2930	Organické sloučeniny síry	0 - 9 %	0 - 11 let

Zdroj: Dohoda, vlastní analýza



4. STROJE A VYBAVENÍ PRO TĚŽBU ROPY A ZEMNÍHO PLYNU

Tabulka 14: Vývoj trhu se stroji a vybavením pro těžbu ropy a zemního plynu, mil. USD

	2009	2010	2011*
Celková velikost trhu	473	497	530
Celková místní výroba	-	-	-
Celkové vývozy	44	59	62
Celkové dovozy	517	556	592

Zdroj: Global Trade Atlas

* Odhadovaný vývoj

Během roku 2010 zaznamenal sektor s uhlovodíky růst 29 % ve srovnání s produkcí v roce 2009. Tento rychlý nárůst ovlivnilo otevření nového ložiska Cashiriari v roce 2009. Produkce zemního plynu vzrostla téměř o 100 % v roce 2010. Díky trendu otvírání nových těžebních polí/ložisek se na peruánském trhu objevuje mnoho příležitostí v dovozu strojů a vybavení pro těžbu ropy a zemního plynu.

Tabulka 15: Hlavní výrobky s potenciálem pro české vývozce

HS položka	Druh výrobku	Celní tarif	Liberalizace
730511	Trouby pro ropovody, kruh. nad 406,4 mm	0 - 9 %	0 let
843149	Ostatní části jeřábů, zemních strojů, fréz	0 %	-
843041	Hloubicí a vrtací stroje s vlastním pohonem	9 %	6 – 11 let
843143	Části a součásti hloubicích a vrtacích strojů	0-9 %	0 -11 let
843049	Hloubicí a vrtací stroje bez vlastního pohonu	0 -9 %	0 let
7307	Příslušenství pro trouby a trubky z oceli a železa	0 -9 %	0 – 11 let
730419	Trouby, duté profily, bezešvé, ze železa, oceli	0 - 9 %	0 let

Zdroj: Dohoda, vlastní analýza

5. SLUŽBY

Sektor poradenství zažívá neustálý a progresivní růst, a to zejména technické poradenství v následujících oblastech: hornictví, energetika, uhlovodíky, silnice, kanalizace (voda a odpadní vody) a zdravotnictví (nemocnice a zařízení). Investice do inženýrského poradenství v zemi překonaly 300 milionů dolarů v roce 2009, což představuje oproti roku 2008 nárůst o 20 %. Činnost inženýrského poradenství se v Peru řídí právními předpisy a vyžaduje registraci od OSCE (Organizace pro zadávání veřejných zakázek). Vlivem Dohody by se měly významně uvolnit různé administrativní a technické bariéry a vytvořit tak příležitosti pro české společnosti na peruánském trhu služeb.



6. INFORMAČNÍ TECHNOLOGIE

Oblast informačních technologií má dobré vyhlídky na rozvoj, a to díky pozitivnímu ekonomickému prostředí a rozvoji telekomunikačního sektoru díky zahraničním investicím. Na peruánském trhu působí asi 300 softwarových firem, které v posledních letech vykazují stabilní růst. V roce 2008 dosáhly prodeje softwaru vyrobeného v Peru 180 milionů dolarů, což představuje nárůst o více než 20 % oproti roku 2007. Z toho export představoval 20 milionů dolarů, což je rovněž nárůst o 20 %. Zvýšená poptávka po softwaru pochází zejména z oblasti průmyslu, obchodu a bankovníctví. Podle údajů Peruánské softwarové asociace (APESOFT) ovlivňuje zvýšený prodej peruánského softwaru poptávka firem z více rozvinutých zemí, které tak snižují své náklady.

7. PUMPY, VENTILY A KOMPRESORY

Tabulka 20: Vývoj trhu s pumpami, ventily a kompresory, mil. USD

	2009	2010	2011*
Celková velikost trhu	407	391	416
Celková místní výroba	-	-	-
Celkové vývozy	17	12	13
Celkové dovozy	424	403	429

Zdroj: World Trade Atlas

* Odhadovaný vývoj

Růst tohoto odvětví je silně ovlivněn pozitivním vývoji poptávky po průmyslových výrobcích a novými projekty ve stavebnictví a infrastruktuře. Zajímavé příležitosti vznikají i v hydro energetice a odvodňovacích projektech. Následující tabulka ukazuje výrobky, které mají velký potenciál zaujmout na peruánském trhu.

Tabulka 21: Hlavní výrobky s potenciálem pro české vývozce

HS položka	Druh výrobku	Celní tarif	Liberalizace
841370	Ostatní odstředivá čerpadla	0 %	-
841391	Části a součásti čerpadel	0 %	-
84818099	Zařízení pro potrubí, kotle, nádrže, vany	0 %	-
841490	Části a součásti vývěv, kompresorů a ventilátorů	0 %	-
84148022	Vratné objemové kompresory pracující s měrným přetlakem	0 %	-
84818040	Ventily pro pneumatiky a duše pneumatik	9 %	6 let
841330	Čerpadla hmot. pohon, mazadel pro píst. motory	0 %	-

Zdroj: World Trade Atlas

* Odhadovaný vývoj



3.1.2 Kolumbie

1. AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL A SOUČÁSTI

Tabulka 16: Vývoj trhu s automobilovými součástmi, mil. USD

	2009	2010*	2011*
Celková velikost trhu	504	631	669
Celková místní výroba	60	63	66
Celkové vývozy	136	172	181
Celkové dovozy	580	740	784

Zdroj: Econometria, National Statistics Department-Dane

* Odhadovaný vývoj

Kolumbie je trh s vysokou poptávkou po automobilových součástkách. V Kolumbii v současné době jezdí přibližně 3,7 miliónů aut a přibližně 2,9 miliónů bylo vyrobeno třemi hlavními montovnami v Kolumbii: GM-Colmotores, CCA-Mazda a Sofasa-Renault. V Kolumbii existuje přibližně jeden automobil na 15 obyvatel (počítáno na populaci 45 miliónů obyvatel). Kolumbie však současně představuje třetí největší montovnu automobilů v Latinské Americe po Brazílii a Mexiku. Průměrné stáří automobilů, které Kolumbijci používají, dosahuje v průměru 15 let. Kolumbie je tedy výtečným trhem pro náhradní díly pro starší automobily. Dalším faktorem, který táhne poptávku po součástkách, je špatný stav silnic v Kolumbii, což zvyšuje riziko poškození automobilů a vyžaduje neustálou výměnu dílů a bezpečnostní kontroly. Kolumbijský automobilový trh v roce 2010 rostl o 32 %. Dovozy z USA (26 %) dominují kolumbijskému trhu následované čínskými dovozy (7 %). V Kolumbii je nyní prostor nejen pro dovoz výrobků, ale i pro případné investice do již existujících zařízení přímo v Kolumbii.

Tabulka 17: Hlavní výrobky s potenciálem pro české výrobce

HS	Druh výrobku	Celní tarif	Liberalizace
870600	Chassis traktorů, osobních a nákladních automobilů	15 - 35 %	11 let
401110	Nové pryžové pneumatiky pro osobní automobily	15 %	8 let
840999	Části pístových vznětových motorů s vnitřním spalováním	5 - 15 %	0 – 11 let
848210	Kuličková ložiska	5 %	0 let
870899	Části a příslušenství k osobním/nákladním automobilům a traktorům	5 – 15 %	0 – 11 let
870870	Části a součásti ke kolům, příslušenství	15 %	6 let
848220	Kuželíková ložiska	5 %	0 let
848330	Ložisková pouzdra bez ložisek, ložiskové pánve	5 -10 %	0 - 6 let
700529	Tabulové plavené sklo, broušené, bez drát. vložky	5 – 15 %	11 let
940120	Sedadla pro automobily	20 %	11 let



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

870880	Závěsné systémy (vč. tlumičů a pérování)	5 – 15 %	6 – 11 let
870829	Části karosérií, vč. kabin osobních/nákladních automobilů a traktorů	15 %	6 – 11 let
842123	Filtry pro spalovací motory	15 %	8 let

Zdroj: Dohoda, vlastní analýza

2. STAVEBNICTVÍ

Tabulka 18: Vývoj trhu se stavebními materiály, mil. USD

	2009	2010*	2011*
Celková velikost trhu	982	1 206	1 350
Celková místní výroba	1 010	1 061	1 188
Celkové vývozy	322	284	318
Celkové dovozy	350	430	481

Zdroj: World Trade Atlas

* Odhadovaný vývoj

V posledních letech se kolumbijská vláda pokouší o oživení stavebnictví. Zajímavé pobídky přilákaly do země investory a stavební projekty se rychle rozšířily, zejména v městských oblastech, kde vyrostla obchodní centra, průmyslové parky, silnice a byty. Infrastruktura představuje hlavní faktor kolumbijského ekonomického růstu. Veřejné a soukromé společnosti investovaly do infrastruktury významné částky, zejména do dopravy, vodáren a nových přístavů. Hlavní koncese a fúze vznikly za účelem modernizace letišť, silnic, tunelů a železnic. V této oblasti se tedy otevírá mnoho příležitostí pro potenciální investory.

Dále také vzrostl trh se stavebními materiály o 12 % v roce 2010. Trhu se stavebními materiály dominují čínské dovozy, které tvoří 27 % trhu vzhledem k jejich velmi nízké ceně. Následují je dovozy USA s 16 % trhu. Přestože čínské výrobky tvoří výraznou část trhu, jejich nízká kvalita a spolehlivost představují hlavní nevýhody. Pro české vývozy mohou být zajímavé některé z následujících položek.

Hlavní výrobky s potenciálem pro české vývozce

- Žáruvzdorné cihly
- Glazovaná a neglazovaná keramika
- Nedráťované sklo v plátech
- Barevné nedráťované sklo
- Dřevovláknité desky
- Trubky a litinové trubky
- Součástky ze železa a oceli
- Parketové panely ze dřeva
- Keramická hygienická zařízení
- Plynové rychloohříváče vody
- Asfaltové články nebo role
- Skelná vata
- Umyvadla, dřezy z nerezové oceli



V rámci Dohody jsou výše zmíněné položky v současné době dováženy v rámci celního tarifu od 5 – 20 %, které budou postupně odstraněny buď okamžitě nebo v rámci harmonogramu do 11 let.

3. PLASTOVÉ MATERIÁLY

Trh s materiály z plastu a pryskyřice by měl v Kolumbii vykazovat růst mezi 6 až 10 %. Trh s těmito výrobky a jeho růst je navázaný i na růst ekonomiky v posledních letech. Trhu dominují USA s 36 % trhu, následuje Mexiko se 13 %, Čína s 8 % a Brazílie s Jižní Koreou s 5 %. Itálie představuje hlavního dovozce strojů na zpracování plastu, které také mohou představovat zajímavou příležitost pro české vývozce. Tento trh je atraktivní, protože místní produkce nedisponuje dostatečnou kapacitou, která by uspokojila místní a regionální poptávku, a to zejména v oblasti obalových materiálů a výroby pro stavebnictví a zemědělství. Vzhledem k tomu, že Kolumbie vyváží zejména produkty s nízkou přidanou hodnotou, chce vláda tuto dynamiku změnit a přilákat do tohoto odvětví více zahraničního kapitálu, což může představovat zajímavé investiční pobídky.

Tabulka 19: Hlavní výrobky s potenciálem pro české vývozce

HS položka	Druh výrobku	Celní tarif	Liberalizace
3901	Polymery ethylenu v primárních formách	5 – 15 %	-
3902	Polymery propylenu v primárních formách	5 - 15 %	0 – 8 let
3904	Polymery vinylchloridu	5 -15 %	0 -11 let
3920	Desky, fólie, filmy z plastů, nepórovité	5 -20 %	0 -11 let
3903	Polymery styrenu v primárních formách	0 - 15 %	0 – 11 let

Zdroj: World Trade Atlas

* Odhadovaný vývoj

4. TELEKOMUNIKAČNÍ SLUŽBY

Telekomunikační služby tvoří v Kolumbii velmi dynamické odvětví, očekávaný růst se pohybuje okolo 7 %. Růst broadbandového připojení představuje pro Kolumbii prioritu a z podpory USAID financuje různé programy na podporu tohoto cíle a zlepšení datové infrastruktury a zefektivnění služeb mobilních operátorů nepřímo zlepšuje podmínky pro české investory a vývozce. Přístup obyvatel k internetu se také zlepšuje, Kolumbie se v této oblasti nachází na špičce v regionu.

Hlavní výrobky s potenciálem pro české vývozce

- Vybavení a služby související s kabelovými televizemi
- Výrobci televizí a zařízení pro vysílání
- Výrobci satelitů a operátoři
- Vývojáři systémů a softwarů
- Zajištění internetového připojení
- Poskytovatelé služeb VoIP



4 Horizontální témata

Cílem této kapitoly je vysvětlení podstaty preferenčních pravidel původu ustanovených v Dohodě a analýza možných dopadů plynoucích z implementace těchto pravidel. Dále představení dopadů Dohody na oblast ochrany práv k duševnímu vlastnictví a na možnosti českých firem ve státních zakázkách na peruánském a kolumbijském trhu.

4.1 Pravidla původu

Pravidla původu vytváří specifické podmínky, za kterých může materiál/výrobek, který byl dovezen např. do Peru nebo Kolumbie z jiné země, získat dostatečným přepracováním a zpracováním původ právě v Peru nebo Kolumbii. Finální produkt, který poté vyváží Peru nebo Kolumbie do EU a ve kterém je z určité části použit tzv. nepůvodní materiál (tedy materiál z jiné země) získává stejné výhody plynoucí z Dohody, jako kdyby byl celý produkt vyroben přímo v Peru nebo Kolumbii. Toto opatření brání zneužití výhod, které plynou z Dohody, např. jinými zeměmi v regionu, které by chtěli přes Peru vyvážet do EU. V rámci Dohody je uveden komplexní seznam podmínek, které pomáhají určovat původ výrobku. Nepůvodní materiály jsou obecně povoleny maximálně do 10% ex-works hodnoty (hodnoty výrobku „ze závodu“) finálního produktu, kromě textilu.

Za nedostatečné zpracování produktu, které nespĺňuje podmínky preferenčních pravidel původu, se považují např. následující činnosti:

- zajištění vhodných podmínek pro přepravu a skladování
- změna balení produktu, rozdělení nebo zabalení do jiného celku
- očištění produktu, odstranění prachu, odstranění rzi, maziva, malby
- žehlení a mandlování textilií
- loupání, částečné nebo celkové bělení, nebo leštění cereálií a rýže
- barvení nebo ochucování cukru
- loupání nebo odpeckování ovoce, ořechů a zeleniny
- jednoduché přebarvení nebo přelakování produktu
- naostření nebo oříznutí daného výrobku
- jednoduchá montáž součástí, která vede k výslednému produktu nebo naopak demontáži produktu
- naplňování lahví, plechovek, vaků, krabic a všechny ostatní operace spojené s balením
- připevňování nebo tisknutí značek, štítků, logem nebo další práce, které souvisí s označováním za účelem odlišení produktu
- testování nebo kalibrace
- kombinace výše zmíněných operací

Podmínkou pro preferenční zacházení je i přímá doprava mezi EU a Kolumbií, nicméně zboží mezi EU a Kolumbií/Peru je možné transportovat nepřímou přes jiná teritoria, pokud se zde bude nacházet pod celním dohledem (tranzit, celní sklad a



podobně). Volný oběh tohoto zboží však není povolen. Produkt nesmí být na území jiných teritorií podroben žádným dalším úpravám, může být pouze vyložen/naložen apod.

Vzhledem k charakteru zboží, které Peru a Kolumbie dováží do EU, respektive do ČR, nelze očekávat žádné výrazné změny ve struktuře exportu vlivem preferenčních pravidel původu. Do žádné z těchto zemí se nedováží velké objemy materiálů a součástí, které by mohly být v Peru/Kolumbii dále zpracovány a poté dovezeny do EU, a dále případně konkurovat místním výrobcům. Místní výrobci se většinou v případě uzavření dohod o volném obchodě obávají, že do partnerské země se budou s nízkými náklady dovážet různé součástky, které potom budou dále zpracovány do finálního produktu a dováženy za výhodnějších cen do EU, a tím tak ohrožovat status a konkurenceschopnost místních výrobců. Současné dovozy z Peru a Kolumbie spočívají spíše ve výrobcích s nižší přidanou hodnotou (ovoce, zelenina a nerostné suroviny), také z těchto důvodů nelze ani do budoucna očekávat výrazný vliv nepřímého obchodu přes Peru a Kolumbii, který by využíval statusu preferenčního původu. Vzhledem k tomu, že probíhají vyjednávání o liberalizaci obchodu mezi EU a uskupením Mercosur, není nutné předpokládat zneužívání pravidel původu, protože s narůstajícím počtem obchodních dohod v regionu se stanou podobné operace bezdůvodné.

4.2 Ochrana práv k duševnímu vlastnictví

Kolumbie

Kolumbie jako člen WTO ratifikovala legislativu, která ji zavazuje k implementaci závazků z Uruguayského kola (dohoda TRIPS). Dále patří mezi členy WIPO (World Intellectual Property Organization) a Pařížské konvence na ochranu průmyslových práv. V Kolumbii tedy platí regulace na ochranu práv k duševnímu vlastnictví. Jejich vymáhání však stále zůstává problematické. Zejména společnosti dovážející na kolumbijský trh léčiva, hudební nahrávky, IT produkty, elektroniku nebo software mohou čelit vážným problémům. Pirátství a porušování práv k duševnímu vlastnictví, zejména autorských práv, je v Kolumbii v této oblasti velmi rozšířené a dlouhodobé.

Prosazování autorských práv v případě softwaru lze považovat za obzvláště problematické. Odhaduje se, že ztráty způsobené pirátstvím v Kolumbii dosahují až 136 mil USD ročně. V posledních letech se Kolumbie pokusila o několik kroků, které ji nakonec začlenily mezi země s nejnižší mírou pirátství v regionu. Zařadila ochranu práv k duševnímu vlastnictví do svého Národního rozvojového plánu. Podnikla další kroky k tomu, aby byla dodržována ochrana patentů, a také pomalu postupuje ke komplexní digitalizaci patentů. Přestože se Kolumbie snaží na státní úrovni o koordinovaný postup v této oblasti, nedostatek zdrojů tyto snahy narušuje. Kolumbie stále zůstává na seznacích, které sestavuje americká vláda (301 Special Report¹⁴) již od roku 1991.

¹⁴ Special report 301 je každoroční zpráva o stavu ochrany autorských práv, kterou vydává Office of the United States Trade Representatives



Současná struktura na ochranu práv také plně nepodporuje koordinovaný přístup k tomuto problému, přestože se o něj kolumbijská vláda snaží. Registrace a administrace regulací v této oblasti zajišťuje několik na sobě zcela nezávislých institucí. Superintendent pro průmysl a obchod funguje jako kolumbijský úřad pro ochranu průmyslového vlastnictví. Tato instituce také rozvíjí plány a strategie na samotnou ochranu práv k duševnímu vlastnictví. Kolumbijský agrární institut se stará o vydávání patentů v oblasti ochrany rostlin a agro-chemické patenty. Ministerstvo sociální ochrany vydává patenty v oblasti farmaceutických produktů a ministerstvo spravedlnosti zodpovídá za literární práva a copyright. Každé z těchto institucí chybí finanční i technické zdroje na to, aby mohla bojovat s problémy, se kterými se Kolumbie v této oblasti potýká. Na kontrolu implementace práv k duševnímu vlastnictví dohlíží Daňové a celní ředitelství, police a soudy. Ve velké většině jim chybí informace a správné porozumění problematice ochrany práv k duševnímu vlastnictví. V roce 2010 byla založena Mezioborová komise pro práva k duševnímu vlastnictví, která by měla tuto situace řešit a pomoci lépe koordinovat aktivity jednotlivých institucí.

Patentový režim v současné době garantuje ochranu patentů po dobu 20 let, ochranu průmyslového designu po dobu 10 let a 20-15 let pro nové rostlinné typy v závislosti na typu odrůdy. Roztříštěná struktura agentur a institucí vede k tomu, že získání patentu může v Kolumbii trvat 3 až 5 let, protože tato nekonzistence limituje transparentnost systému a předvídatelnost jeho výsledků.

Peru

Stejně jako Kolumbie je Peru členem WTO a WIPO, a podepsalo Pařížskou konvenci o průmyslovém vlastnictví. Peruánský legislativní rámec pro ochranu autorských práv umožňuje snadnou registraci ochranných známek a patentů již od roku 1994. Peruánský zákon o ochraně autorských práv z roku 1996 umožňuje poměrně efektivní ochranu patentů a zakazuje dekódovací zařízení satelitních signálů apod.

Peruánská vláda se snaží o kampaně, které by podporovaly uvědomění ve společnosti v oblasti ochrany práv k duševnímu vlastnictví, protože vnímání společnosti se staví k jejich porušování spíše pozitivně. IIPA (Intellectual Property Alliance) odhaduje, že pirátství v oblasti hudby dosahuje v Peru až 98 %. Business Software Alliance vyčíslila odhadovanou ztrátu z pirátství na 50 mil USD v roce 2009. Stejně jako Kolumbie má i Peru problémy ochránit patenty v oblasti léčiv, IT a softwaru.

Ve srovnání s Kolumbií má Peru přehlednější systém pro registraci a administraci patentů, kterou zajišťuje Institut pro konkurenceschopnost a ochranu autorského vlastnictví. Přesto je vhodné registrovat ochranné známky pro zboží ještě před jejich uvedením na peruánský trh. Stejně jako Kolumbie se Peru nachází dlouhodobě na 301 Special Report. Peru také chybí dostateční finanční a technické zdroje, které by mu umožnily lepší kontrolu justice a hraničního systému.



Závazky plynoucí z Dohody

V oblasti ochrany práv k duševnímu vlastnictví se v Dohodě obě strany se zavazují, že budou nadále dodržovat závazky plynoucí z mezinárodních dohod. V některých otázkách jde Dohoda ještě dále a doplňuje současné závazky z mezinárodních smluv o nová ustanovení, která odpovídají specifickým potřebám obou smluvních stran.

Pro již známé ochranné známky, patenty, design a specifické rostlinné druhy je zaručena ochrana v souladu s evropskou legislativou a specifickými národními úpravami některých států. Dohoda přijímá specifické kroky, které by měly usnadnit kontrolu a administraci jejich dodržování:

- Spolupráce na vzdělávání kontrolorů a administrátorů v této oblasti
- Uznání ochrany transferů technologií a výsledků vědecké spolupráce
- Definování podmínek pro registraci ochranných známek
- Závazek ke zveřejnění elektronické databáze žadatelů o ochrannou známku a elektronické databáze udělených ochranných známek
- Pravidla pro poskytovatele internetových služeb
- Vytvoření Výboru, který zajistí dialog mezi smluvními stranami nad otázkami spojenými s ochranou práv k duševnímu vlastnictví

Dohoda také zaručuje ochranu zeměpisných označení a označení původu, a to u 205 položek pro evropské vývozce. Na tento chráněný list je možné přidávat další jména i po vstupu Dohody v platnost. ČR získala ochranu pro Českobudějovické pivo. Dohoda také umožňuje registrovat větší množství evropských jmen na základě jedné přihlášky. Dále mohou vývozci využít zrychlené registrační procedury, která trvá 6-7 měsíců. Dohoda také zjednodušuje podmínky, za kterých je možné zeměpisná označení v Peru a Kolumbii používat.

Pro české vývozce a investory představuje důležitý krok vpřed zejména ochrana transferů technologií. Bez záruk, které poskytuje Dohoda, by za současných podmínek mohl být transfer výrobních technologií apod. rizikový a také další rozvoj investic spojených s tímto transferem. Dále zrychlené a transparentnější procedury na registraci ochranných známek, patentů a designů a možnost získání ochrany zeměpisného označení umožňuje českým společnostem bezpečnější vstup na peruánské a kolumbijské trhy, zejména s tradičními vývozními produkty, které jsou založené na specifickém know how, tradici, receptuře, technologii apod.

4.3 Přístup k vládním zakázkám

Kolumbie

Kolumbie stále ještě v rámci svého členství ve WTO nepřistoupila k Agreement on Government Procurement (GPA). Přestože má status pozorovatele, velmi často se objevují stížnosti na nedostatek transparentnosti a neodůvodněné změny pravidel ve výběrových řízeních na velké státní zakázky.



Vypisování státních zakázek se řídí Zákonem 80 z roku 1993, který reguluje státní nákupy a smlouvy, do kterých stát v těchto případech vstupuje. Podle zákona 80 musí všechny státní agentury získávat dodavatele prostřednictvím veřejných výběrových řízení. V roce 2007 vstoupila v platnost novela Zákona 80, která definuje 4 základní principy, prostřednictvím kterých lze uzavřít smlouvu se státní agenturou:

- Veřejné výběrové řízení
- „Short list“
- Konkurenční průzkum
- Přímá smlouva

Úprava zákona dále rozvíjí tzv. princip objektivního výběru, kdy jsou přesně definována kritéria, na základě kterých může být dodavatel vybrán. Eliminuje tak zkušenost, finanční a organizační kapacitu jako požadavek pro výběr dodavatele. Dále umožňuje získat informace o uchazečích ve výběrovém řízení, kteří musí být registrovaní v národním registru (Registro Unico Empresarial). Zahraniční společnosti, které mají zájem o účast ve státním výběrovém řízení, si musí zajistit místního zprostředkovatele, který je autorizovaný k účasti v těchto výběrových řízeních, uzavírat smlouvy a reprezentovat zahraniční společnosti v soudních záležitostech. Od roku 2002 existuje státní informační systém pro různé tendry, do kterých se registrují a na základě registrace získávají certifikáty zahraniční i domácí dodavatelé všech typů zboží a služeb. Do systému se registrují typy výrobků/služeb a jejich ceny. Registrovaní dodavatelé se poté mohou ucházet o státní zakázky. Podle zákona 80 by však měli mít kolumbijské uchazeči ve výběrových řízeních přednost. Existuje nepsané pravidlo, že by všechny státní agentury měly preferovat domácí dodavatele.

Peru

Stejně jako Kolumbie Peru také není signatářem Agreement on Government Procurement (GPA) v rámci WTO.

Pokud se firma chce účastnit státních výběrových řízení, musí se registrovat v Národním registru dodavatelů v následujících kapitolách:

- Stavební firmy
- Stavební konzultanti
- Dodavatelé zboží
- Dodavatelé služeb

Peruánské právo zakazuje státním úředníkům účast na výběru dodavatelů, pokud v daném oboru pracovali méně než před rokem zahájení práce pro státní správu. Tato právní úprava by měla zabránit střetu zájmů u státních úředníků. Peruánské právo také umožňuje prodej státním institucím přes zprostředkovatele, který nakoupí výrobky u zahraniční firmy a dále je prodá státní instituci. Peru v současné době nepublikuje státní zakázky v národním elektronickém systému, ale ve snaze zajistit transparentnost, informuje o konání výběrových řízení systém OSN Office for Project Service.



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

Závazky plynoucí z Dohody

Obě strany se dohodly, že v případě vládních zakázek nebudou rozlišovat mezi lokálním a zahraničním dodavatelem a každý z uchazečů bude ve výběrových řízeních hodnocen podle stejných pravidel. Každá státní agentura musí organizovat výběrová řízení tak, aby bylo transparentní a vylučovalo jakýkoliv potenciální střet zájmů. Podmínky každé výzvy k účasti ve výběrovém řízení by měly být zveřejněny buď elektronicky, nebo v médiu s dostatečným pokrytím. Tato pravidla se týkají nejen již schválených, ale i plánovaných záměrů. Při výběru zadavatel bude hodnotit zejména finanční, komerční a technické možnosti uchazeče, nikoli to, zda se již zúčastnil/vyhrál jiná výběrová řízení o státní zakázky. Výsledný výběr úspěšného dodavatele by měl vždy stát na podmínkách, které byly stanoveny v zadání výzvy k účasti ve výběrovém řízení. V rámci výběrových řízení by neměly být stanovovány technické specifikace tak, aby bránily mezinárodnímu obchodu. Technická specifikace by měla být postavena na výkonných a funkčních požadavcích, nikoliv na designu nebo popisné charakteristice. Zároveň by specifikace měla co nejvíce odpovídat mezinárodním standardům, pokud to je možné. Dohoda také přesně stanovuje, za jakých podmínek mohou dodavatelé použít uzavřená výběrová řízení. Dále také stanovuje podmínky, za kterých se mohou konat elektronické aukce. Dohoda tak nastavuje konkrétní pravidla, díky kterým jsou výběrová řízení na státní zakázky transparentnější a přístupnější pro evropské společnosti.



5 Netarifní a administrativní překážky obchodu

5.1 Překážky a bariéry obchodu se zbožím

Byrokracie

Přestože implementace jednotného portálu pro mezinárodní obchod (VUCE) v Kolumbii výrazně zjednodušila procesy, snížila objem administrativní práce pro dovoz a vývoz, byrokracie stále zůstává velkou bariérou pro vzájemný obchod. Kolumbijští celníci mohou donekonečna odmítat zásilky, protože byla špatně stanovena celní klasifikace nebo vyplněna adresa. Na základě těchto „chyb“ může být velmi často vrácena zásilka dovozci/vývozci s vynaložením všech nákladů na dopravu zpět do země vývozce. Tyto nesmyslné postupy jsou pravděpodobně na vině systému, které udílí vysoké pokuty celním úřadům za malá pochybení v dokumentaci nebo lehké porušení pravidel.

Přestože si Peru vede velmi dobře v žebříčku Doing Business Report a stojí na předních příčkách, byrokracie představuje jednu z hlavních bariér obchodu. Stejně jako v Kolumbii je přístup celní oddělení primárně zaměřen na přísné dodržování pravidel a spíše generování zisků, než usnadňování obchodu.

Zejména celní byrokracie by měla být téměř minimalizována přijetím Dohody. Dohoda prosazuje nediskriminační přístup, který má rozumný rozsah z pohledu administrativy a předchází podvodům. Dále předpokládá vznik jednotného dovozního/vývozního dokumentu nebo jeho elektronické obdoby. Všechny strany by měly společně pracovat na vytvoření tzv. jednotného okénka pro usnadnění všech operací spojených s mezinárodním obchodem, a umožnit také elektronické sdílení informací mezi jednotlivými institucemi. Všechny dokumenty by měly být dostupné elektronicky a obchodní komunita by měla dostat příležitost komentovat nové legislativní návrhy a procedury.

Dohoda také zavazuje všechny strany ke spolupráci v oblasti zjednodušování celních a obchodních operací:

- Institucionální spolupráce mezi smluvními stranami
- Sdílení expertízy a zkušeností v legislativních a technických otázkách s cílem rozvinout a posílit celní legislativu
- Implementovat moderní celní techniky, včetně risk managementu, celního ohodnocení, zjednodušení procedur pro vstup a výstup zboží apod.

Označování výrobků

Specifické označování výrobků není vyžadováno s výjimkou potravin, léčiv a textilních výrobků.

V rámci Dohody zůstává úprava, která vyžaduje označování výrobků, které by mohly být rizikové pro život lidí, zvířat a rostlin, životního prostředí nebo národní



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

bezpečnosti. Žádná ze stran by však neměla vyžadovat souhlas, registraci nebo certifikace označování výrobků jako podmínku pro prodej na trhu.

Certifikace, standardy a technické normy

Certifikace a standardy spravuje Colombian Standards and Certification Institute (ICONTEC), který zodpovídá za certifikaci výrobků, zajištění kvality a certifikaci kompatibility systému s ochranou životního prostředí. ICONTEC je uznáván American National Standards Institute (ANSI) a German Accreditation Association (TGA). Stejně tak v Peru spravuje tuto agendu obdobný institut (INDECOPI).

V Dohodě bylo odsouhlaseno, že pro vytváření národních technických regulací budou primárně využívány mezinárodní standardy. V případě potřeby by také obě strany měly sdílet relevantní technické studie nebo odhady rizik, které by mohly napomoci druhé straně s vytvořením technické regulace.



6 Nepřímý a skrytý obchod mezi ČR a cílovými teritorii

Pro vyhodnocení dopadů změn v obchodních tocích je nutné vzít v úvahu i možnost, že oficiální data nepodchycují všechny možné souvislosti. Zejména jde o následující dva problémy:

1. Tzv. Rotterdamský efekt, tj. nepřesné zaúčtování obchodních toků mezi EU a Kolumbií/Peru mezi jednotlivé země EU související s omezenou přesností vnitroeurovské statistiky.
2. Změny poptávky ze strany Peru a Kolumbie ovlivní ekonomickou situaci v zemích našich významných obchodních partnerů; nárůst poptávky tak vede ke zprostředkovanému nárůstu poptávky těchto zemí po českých dovozech v důsledku zlepšení tamější ekonomické situace. S tímto efektem by se měl vypořádat CGE model (sekce 7).
3. Firmy v Německu a v dalších zemích při zvyšování vývozu do Kolumbie a Peru nakupují více vstupů z ČR a část české výroby tak končí na těchto trzích jako součást např. německých výrobků, i když jsou dle oficiální metodiky tyto toky správně deklarovány jako vývoz do EU. Právě na tuto druhou složku („chybějící export“) se v této části zaměříme. Výsledné odhady jsou relevantní i pro vyhodnocení výsledného CGE modelu.

6.1 Potenciál pro nepřímé vztahy: Německo nebo někdo jiný?

S ohledem na historické, jazykové a kulturní vazby by bylo možné očekávat existenci nepřímých vazeb na latinskoamerická teritoria zejména přes Španělsko (a do určité míry Portugalsko, příp. Itálii a Francii). Současně však právě tato teritoria hrají (až na Francii) méně významnou roli v českých zahraničně-ekonomických vztazích a nepatří také k výrazně exportně orientovaným ekonomikám. Přesto je nutné nejprve zhodnotit možný prostor pro podobné nepřímé vazby.

Z agregátních dat je zřejmé, že zdaleka největší podíl na celkových exportech EU 27 do obou teritorií v roce 2010¹⁵ má Německo (28,8 %), s odstupem následované Francií (12,7 %) a Itálií (11,9%). Státy EU 15 jako celek se na celkových vývozech podílejí téměř 97%. Pokud se podíváme na podíl na mimoevropských exportech konkrétních ekonomik, tak je na prvním místě Španělsko (jediná země EU, pro kterou exporty na obě teritoria dohromady přesáhují 1% exportů mimo EU¹⁶, (konkrétně 1,2 %) následované Rumunskem (0,6 %) a Švédskem (0,6 %).

¹⁵ Jsou použita oficiální data Eurostatu COMEXT, údaje za rok 2011 ještě nebyly dostupné (stav k 18. únoru).

¹⁶ Je o podíl na „EU27 extra“. Podíl na celkových exportech je ještě nižší.



Vzhledem k tomu, že Španělsko hraje dlouhodobě menší roli¹⁷ v PZI do ČR a nedá se tedy předpokládat výraznější vnitřní provázanost a také kvůli nižší roli Španělska (a dalších zmíněných ekonomik) v českém zahraničním obchodě, zaměříme se v odhadech nepřímého obchodu jen na Německo.

Odůvodněnost této volby potvrzují i obdobná data pro obchod v rámci tříd SITC 78 (silniční vozidla) a 79 (jiné dopravní prostředky a zařízení) významných pro ČR. Zde je na prvním místě opět Německo (33,4 % exportů EU27 na tato teritoria) již těsněji následované Francií (30,4 %) a Španělskem na třetím místě (již jen s 6,7 %). Z hlediska podílu na exportech zdrojových zemí jsou v tomto případě na prvních třech místech Rumunsko (2,4 %), Nizozemí a Dánsko.

6.2 Kvantitativní vyhodnocení

Metodika makroekonomického odhadu role nepřímého či zprostředkovaného vývozu je vysvětlena v metodické příloze (sekce 9). Agregátní výsledky aplikace této metodiky na trojstranné vztahy ČR-Německo-Peru/Kolumbie (tabulka č. 21) skutečně naznačují možnost, že na trzích těchto teritorií končí podstatně více české produkce než se zdá z oficiálních statistik, ať již přímými reexporty produkce dovezené do Německa (1,4 mil. euro do Peru, resp. 5,4 mil. euro do Kolumbie) či skutečností, že německé firmy využívají do své exportní produkce vstupy vyrobené v ČR (v hodnotě 1,9 mil. euro v případě Peru a 6,8 mil. euro v případě Kolumbie).

Tabulka 21: Odhad nepřímého obchodu s cílovými teritorii, rok 2007

Mil. Euro, rok 2007	Peru	Kolumbie
Oficiální exporty (Eurostat)	7,5	16,0
Odhad přímých reexportů	1,4	5,4
Odhad nepřímého vývozu	1,9	6,8
O kolik se zvýší vývoz při zahrnutí odhadů?	43,8%	76,4%

Podíl je vyšší pro Kolumbii především z důvodu jejího většího obchodu s německým trhem, a to zejména v sektorech zajímavých pro ČR (např. dopravní prostředky). Hlavní sektory, kterých by se tento typ obchodu měl týkat, zachycují tabulky č. 22 pro Peru a 23 pro Kolumbii. Výsledky vypadají věrohodně zejména pro Kolumbii, v případě Peru je nutno brát výsledky vzhledem k nízkým celkovým číslům i zvláštní struktuře nepřímých exportů za spíše ilustrační.

I přes na první pohled relativně vysoké navýšení exportů v porovnání se základními (oficiálními) hodnotami je však nutno zdůraznit, že i při započtení tohoto zvýšení zůstávají dopady změn vývozu do Peru a Kolumbie na českou ekonomiku na marginální úrovni.



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

Tabulka 22 - Odhad nepřímých vývozů do Peru dle sektorů (mil. euro)

Pořadí	Sektor (klasifikace CPA 2002)	Odhad reexportů	Odhad nepřímého vývozu
1	Products of agriculture, hunting and related services	0,75	0,26
2	Basic metals	0,12	0,49
3	Food products and beverages	0,23	0,16
4	Chemicals, chemical products and man-made fibres	0,06	0,15
5	Fabricated metal products, except machinery and equipment	0,04	0,13
6	Rubber and plastic products	0,00	0,14
7	Textiles	0,09	0,04
8	Machinery and equipment n.e.c.	0,01	0,12
9	Wearing apparel; furs	0,09	0,01
10	Electrical machinery and apparatus n.e.c.	0,00	0,05
11	Other non-metallic mineral products	0,00	0,04
12	Motor vehicles, trailers and semi-trailers	0,00	0,04

Tabulka 23 - Odhad nepřímých vývozů do Kolumbie dle sektorů (mil. euro)

Pořadí	Sektor (klasifikace CPA 2002)	Odhad reexportů	Odhad nepřímého vývozu
1	Machinery and equipment n.e.c.	2,26	1,73
2	Electrical machinery and apparatus n.e.c.	0,72	0,78
3	Motor vehicles, trailers and semi-trailers	0,55	0,60
4	Basic metals	0,06	0,92
5	Chemicals, chemical products and man-made fibres	0,50	0,45
6	Fabricated metal products, except machinery and equipment	0,15	0,66
7	Rubber and plastic products	0,19	0,38
8	Radio, television and communication equipment and apparatus	0,19	0,29
9	Pulp, paper and paper products	0,08	0,17
10	Office machinery and computers	0,14	0,11
11	Medical, precision and optical instruments, watches and clocks	0,17	0,05
12	Other non-metallic mineral products	0,06	0,12



7 Komplexní simulace: model všeobecné rovnováhy

Velký problém, který není zcela podchycen ani v pokusech o odhad obchodních potenciálů v gravitačním modelu ani v základních projekcích vycházejících z input-output analýzy na úrovni ČR, představují možné širší dopady liberalizace ve formě přerozdělení obchodních toků ve vztazích ČR-EU, či Peru a Kolumbie vs. další země. Jedinou možností, jak tyto faktory analyzovat, je simulovat multiregionální obchod v modelu založeném na přístupu známém jako aplikovaná všeobecná rovnováha (applied/computable general equilibrium). Jedná se i o přístup, který byl široce aplikován jak EU, tak WTO, americkou vládou a dalšími institucemi při řadě evaluací změn zahraniční politiky od odhadů dopadů Uruguayského kola GATT pro dohodu o volném obchodu mezi EU a Jižní Koreou. Základní úvod do logiky těchto modelů poskytuje např. Kehoe & Kehoe (1994).

7.1 Očekávané hlavní a vedlejší efekty

Vzhledem k charakteru obchodu latinskoamerických zemí a struktuře zapojení ČR do EU je nutné v případě pokusu o komplexnější modelování použít model, který bude zohledňovat následující předpokládané dopady:

Typ efektu či problému	Předpokládaný vliv dohody	Významnost
Trade creation 1: pokles transakčních nákladů ve vzájemném obchodě ČR-Kolumbie, ČR-Peru	Přímý nárůst českých vývozu i dovozu související s nižšími tarifními ¹⁸ překážkami obchodu (tj. snížení finální ceny). Zvýšení podílu Kolumbie a Peru v českém zahr. obchodu. Navíc i sekundární zvýšení dovozu (související s importní náročností vývozu) i vývozu (české výrobky založené na vstupech z těchto zemí budou levnější). Protisměrný dopad na strukturu českého ZO.	Vysoká
Trade creation 2: pokles transakčních nákladů ve výměně EU - Kolumbie, EU-Peru vedoucí k větším německým vývozům.	Nárůst českých vývozu do SRN (a dalších zemí) související s vyšší německou poptávkou po vstupech (vstupy do exportní výroby) i po finálních výrobcích (reexporty + domácí německá poptávka indukovaná ekonomickým růstem). Zesílení pozice Německa v oficiální struktuře českého ZO.	Střední

¹⁸ Míňeny tím jsou tarifní a jednoduše na tarify konvertovatelné překážky tak, jak jsou zachyceny v databázi GTAP.



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

Trade creation 3: interakce růstu a dovozů	Nárůst českých/evropských dovozů a dovozů v Peru a Kolumbii související s růstem životní úrovně vyvolaným liberalizací	Sekundární (v důsledku malého primárního zvýšení HDP)
Trade diversion 1: Obchodní partneři ČR by dováželi více z Kolumbie a Peru na úkor českých vývozu.	Pokles českých vývozu na trhy EU (může se týkat vstupů i finálních výrobků).	Malá
Trade diversion 2: Kolumbie a Peru by se více zaměřily na obchod s EU na úkor ostatních LA ekonomik.	Změna teritoriální struktury obchodu Kolumbie a Peru, možný malý pozitivní dopad na dostupnost zboží z trhů Mercosur pro české firmy.	Pro ČR (a naši analýzu) zanedbatelná

ZÁKLADNÍ PARAMETRY MODELU

Použitý CGE model vychází z databáze GTAP verze 7 publikované Center for Global Trade Analysis of Purdue University. Ačkoliv tato databáze vychází z méně aktuálních dat, než jsou data dostupná pro jednotlivé ekonomiky samotné (např. v případě ČR – IO tabulka z roku 2000, v případě Peru z roku 2004), jedná se o prakticky jedinou dostupnou a použitelnou databázi, která obsahuje data o ekonomických strukturách a vzájemné obchodní provázanosti ve formě vhodné pro podobný typ modelování. Z tohoto důvodu je tato databáze používána jako základ pro prakticky všechny podobné současné aplikované analýzy, verze 7 je v současné době nejnovější dostupnou verzí (vydání verze 8 je plánováno na rok 2012¹⁹). Používané metody a relativní stabilita struktury input-output tabulek naštěstí snižují tempo zastarávání použitých dat. Podrobné informace ke zdrojům dat a struktuře databáze viz Narayanan & Walmsley (eds.) (2008).

SPECIFICKÉ PARAMETRY MODELU

S ohledem na strukturu světového obchodu a členství ČR v EU, které se promítá i do úzké ekonomické závislosti na zbytku EU (zejména Německu), a s ohledem na obchodní vazby latinskoamerických zemí a hlavní dotčené sektory jsme se rozhodli pro následující specifikaci modelu:

- 1) Definice regionů (v základní verzi použito rozdělení světa na 7 makroregionů):
 - a) Česká republika
 - b) Zbytek EU (všechny ostatní země EU bez České republiky)
 - c) Peru a Kolumbie
 - d) Zbytek latinské Ameriky (všechny ostatní země regionu bez Peru a Kolumbie a Mexika)
 - e) Severní Amerika (USA, Kanada, Mexiko)

¹⁹ První verze databáze GTAP 8 byla nakonec zpřístupněna již v březnu 2012, podle dostupných údajů však pro relevantní země vychází ze stejných zdrojů, tj. zatím nedošlo k podstatné aktualizaci.



- f) Region větší Číny (ČLR, Tchajwan, Hongkong)
- g) Zbytek světa (všechny ostatní nezařazené ekonomiky)

2) Definice sektorů (v základní verzi 12 sektorů)

- a) Obiloviny a související produkty
- b) Dobytek a masové produkty
- c) Dobývání nerostných surovin
- d) Potravinářský průmysl (zpracované potravinářské produkty)
- e) Textilní a oděvní průmysl
- f) Automobily a dopravní prostředky
- g) Elektronika
- h) Ostatní lehký průmysl
- i) Ostatní těžký průmysl
- j) Stavebnictví a veřejné služby (utilities)
- k) Doprava a komunikace
- l) Ostatní služby

Původní GTAP databázi jsme reagregovali do navržené struktury (7 regionů x 12 sektorů) s použitím software GTAPAgg7. Výsledný model nám dává díky své relativně podrobné struktuře dosti detailní pohled na dopady navrhované liberalizace v oblasti tarifních (a tarifům podobných) nástrojů na vývoj zahraničního obchodu, produkce a dalších charakteristik výše definovaných regionů.

7.2 Simulované scénáře

Vzhledem k nutnosti agregovat data je problémem převést relativně komplexní text Dohody do konkrétních změn obchodních překážek, které musí být pro účely simulace velmi jasně vyčísleny. Proto jsme liberalizaci popsali třemi možnými scénáři, které zachycují základní limity, ve kterých se celkové dopady budou pohybovat a které se liší jak dosaženou mírou liberalizace i symetrií odbourávání obchodních překážek.

Scénář A tak zachycuje nejpravděpodobnější dopady dohody v krátkém a středním období, scénář B maximální teoretické dopady v dlouhém období, tj. po úplné liberalizaci a kompletním přizpůsobení ekonomiky, scénář C je pak slabší verzí scénáře B, která předpokládá, že některé z existujících bariér zůstanou reálně zachovány – ať již v původní či v nové formě.

Další kombinace možných dopadů na obchodní politiku jsme testovali, vzhledem k jejich malé (a pouze numerické – směr efektů zůstával stejný) odlišnosti od prezentovaných tří základních možností však zde nejsou prezentovány.



A. Hlavní scénář: asymetrická liberalizace, realistický scénář pro krátké a střední období

Tento scénář předpokládá částečné a asymetrické snížení překážek obchodu ve všech sektorech v následujících obchodních vztazích:

- a) České exporthy do Peru a Kolumbie, redukce překážek o 25% proti výchozí úrovni.
- b) Evropské (tj. zbytek EU) exporthy do Peru a Kolumbie, redukce překážek o 25% proti výchozí úrovni.
- c) Exporthy z Peru a Kolumbie do ČR, redukce překážek o 75% proti výchozí úrovni.
- d) Exporthy z Peru a Kolumbie do zbytku EU, redukce překážek o 75% proti výchozí úrovni.

Předpokládáme zde krátkodobý pohled, odlišnost změny překážek od některých sazeb v Dohodě jde na vrub předpokládaných rozdílů mezi změnami nominální a reálné ochrany trhu a také na vrub nutnosti agregovat data pro účely simulace.

B. Kompletní symetrická liberalizace (maximalistický scénář)

Tento scénář předpokládá kompletní odbourání tarifních překážek obchodu ve všech sektorech v následujících rovinách bilaterálních vztahů:

- a) České exporthy do Peru a Kolumbie, redukce překážek²⁰ o 100% proti výchozí úrovni.
- b) Evropské (tj. zbytek EU) exporthy do Peru a Kolumbie, redukce překážek o 100% proti výchozí úrovni.
- c) Exporthy z Peru a Kolumbie do ČR, redukce překážek o 100% proti výchozí úrovni.
- d) Exporthy z Peru a Kolumbie do zbytku EU, redukce překážek o 100% proti výchozí úrovni.

Všechny ostatní překážky obchodu (tj. ty, které se týkají vztahů se třetími zeměmi) jsou ponechány beze změny. Svoji logikou jde o velmi dlouhodobý scénář, který můžeme brát jako statickou projekci maximálních možných dopadů liberalizace po ukončení všech přechodných období a dokončení i navazujících obchodních jednání. Tento scénář nám tedy poskytuje základní informaci o směřování celého liberalizačního projektu a jeho dopadu na strukturu českého i světového obchodu.

C. Střednědobý pohled – realistický scénář pro dlouhé období

Tento scénář předpokládá nekompletní, ale symetrické snížení překážek obchodu ve všech sektorech v následujících obchodních vztazích:



- a) České exporty do Peru a Kolumbie, redukce překážek o 75%
- b) Evropské (tj. zbytek EU) exporty do Peru a Kolumbie, redukce překážek o 75%
- c) Exporty z Peru a Kolumbie do ČR, redukce překážek o 75%
- d) Exporty z Peru a Kolumbie do zbytku EU, redukce překážek o 75%

Tak jako v ostatních případech jsou překážky ve vztazích se třetími zeměmi ponechány beze změny.

7.3 Výsledky simulací

Dopady na reálný HDP všech sedmi regionů popisuje tabulka č. 24 a je z nich zřejmý velmi malý avšak pozitivní dopad liberalizace na ČR, EU i obě cílová teritoria. Nejsilnější dopady má dle očekávání kompletní dlouhodobá liberalizace. Malé hodnoty procentních změn jednotlivých indikátorů odpovídají nízkému podílu Kolumbie a Peru na českém/evropském obchodě a potvrzují jak předchozí závěry jednoduché analýzy založené na IO tabulkách, tak úvahy o možném odklonu obchodu, který Dohoda může způsobit (pokud jde o dopad na obchod Peru a Kolumbie s americkým kontinentem). Rozdělení dopadů (tj. relativně vyšší pozitivní dopady pro Kolumbii a Peru, nižší pro ČR a EU) je v tomto případě dáno relativní ekonomickou velikostí obou trhů. Z obdobného typu liberalizace vždy relativně více profituje menší trh. Na rozdělení efektů vzhledem k jejich malé relativní velikosti nemá velký vliv ani případná asymetrie v předpokládané liberalizaci.

Tabulka 24: Dopady liberalizace na HDP (% změna proti výchozímu období)

Změna reálného HDP (%)	Hlavní scénář	Simulace B	Simulace C
Česká republika	0,0013	0,0029	0,0022
Zbytek EU	0,0038	0,0057	0,0043
Severní Amerika	-0,0001	-0,0021	-0,0001
Zbytek Lat. Ameriky	-0,0009	-0,0002	-0,0015
Peru a Kolumbie	0,0043	0,0176	0,0132
Zbytek světa	0,0002	0,0002	0,0001
Region větší Číny	0,0002	0,0001	0,0001

Změnám v reálném HDP víceméně odpovídají i výsledky simulace pro průměrné změny příjmů domácností v jednotlivých regionech – viz tabulka č. 25. Opět je zřejmý velmi mírný avšak pozitivní dopad na všechny partnery Dohody, přičemž největší zlepšení je opět očekáváno pro Peru a Kolumbii. Nezávisle na scénáři je tedy finální výsledek pro české domácnosti de facto „pozitivní nula“, tj. extrémně malý dopad, avšak s potenciálně kladným znaménkem. Zajímavou odchylkou je rozdíl v dopadu na příjmy evropských a českých domácností v případě asymetrické liberalizace, kde se zdá, že díky rozdílům v teritoriální struktuře obchodu má ČR lepší šance dosáhnout pozitivního dopadu na příjmy domácností než zbytek EU.



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

Tabulka 25: Dopady na příjmy domácností (%)

Změna příjmu domácností (%)	Hlavní scénář	Simulace B	Simulace C
Česká republika	0.000	0.013	0.010
Zbytek EU	-0.001	0.010	0.008
Severní Amerika	-0.001	-0.006	-0.004
Zbytek Lat. Ameriky	-0.011	-0.036	-0.026
Peru a Kolumbie	0.647	0.541	0.405
Zbytek světa	-0.003	-0.004	-0.003
Region větší Číny	-0.001	-0.002	-0.001

Změnu v produkci jednotlivých sektorů české ekonomiky zachycuje tabulka č. 26. Je zřejmé, že dopady na sektorové úrovni jsou opět velmi slabé a vzhledem k tomu, že jsou de facto na úrovni očekávaných chyb a nepřesností při přípravě statistik, je nutno je brát s rezervou. Celkově z nich ale můžeme usoudit, že nejvíce profitovat by měl (v relativních číslech) potravinářský sektor a výroba dopravních prostředků, dopady v sektoru služeb jsou zanedbatelné, zhoršení by zažily sektory konkurující dovozům surovin. Pokud se podíváme na absolutní čísla – nejvíce by se rozvíjely sektory výroby dopravních prostředků a těžký průmysl (větší relativní role potravinářství je způsobena jeho nižší základní úrovní).

Tabulka 26: Dopady na produkci podle sektorů (pro ČR)

Procentní změna produkce (ČR, %)	Hlavní scénář	Simulace B	Simulace C
Obiloviny a související produkty	-0,06	-0,08	-0,06
Dobytěk a masové produkty	0,00	-0,01	-0,01
Dobývání nerostných surovin	0,00	-0,01	-0,01
Potravinářský průmysl (zpracované potravinářské produkty)	0,01	0,02	0,01
Textilní a oděvní průmysl	0,01	0,01	0,01
Automobily a dopravní prostředky	0,01	0,03	0,02
Elektronika	0,00	-0,03	-0,02
Ostatní lehký průmysl	0,00	0,00	0,00
Ostatní těžký průmysl	0,00	0,01	0,01
Stavebnictví a veřejné služby (utilities)	0,00	0,01	0,00
Doprava a komunikace	0,00	0,00	0,00
Ostatní služby	0,00	0,00	0,00



Tabulka 27: Dopady na celkový český export dle sektorů (% změna proti výchozímu období)

Procentní změna českých exportů (%)	Hlavní scénář	Simulace B	Simulace C
Obiloviny a související produkty	-0,90	-1,30	-0,31
Dobytěk a masové produkty	-0,05	-0,11	-0,02
Dobývání nerostných surovin	0,00	-0,03	-0,01
Potravinářský průmysl (zpracované potravinářské produkty)	0,02	0,06	0,02
Textilní a oděvní průmysl	0,01	0,02	0,00
Automobily a dopravní prostředky	0,01	0,05	0,01
Elektronika	0,00	-0,03	-0,01
Ostatní lehký průmysl	0,00	0,01	0,00
Ostatní těžký průmysl	0,01	0,03	0,01
Stavebnictví a veřejné služby (utilities)	0,00	-0,02	-0,01
Doprava a komunikace	0,01	0,00	0,00
Ostatní služby	0,00	-0,01	-0,01

Dopady na celkové české exporty (tj. nejen do Kolumbie a Peru, ale i včetně nepřímých dopadů na exporty do jiných teritorií) v sektorovém členění popisuje tabulka č. 27. Mezi sektory, které by zažily největší relativní nárůst exportů, patří nejen průmysl dopravních prostředků, ale i potravinářský sektor, jehož role je však uměle zvýšena nízkým základem. V absolutních číslech by nejvíce vzrostly exporty těžkého průmyslu a výroby dopravních prostředků. Naopak by se zvýšily dovozy surovin souvisejících zejména s potravinářským průmyslem.

Celkové dopady na obchod s Kolumbií a Peru zachycují pro hlavní scénář a scénář C (dlouhodobý realistický scénář) tabulky č. 28 a 29. Dopady na exporty se na první pohled jeví velké, vzhledem k velmi nízkému základu jsou však v souladu s dříve uvedenými velmi konzervativními odhady dopadů na HDP. Zajímavé jsou dopady na export obou latinskoamerických zemí do ČR, kde převažuje nepřímý obchod (tj. roste export obou zemí do EU a dovoz ČR ze zbytku EU) nad přímým nárůstem českých dovozů.



Research Paper 1/2012

Studie dopadů uzavření Obchodní dohody mezi EU a Kolumbií a Peru na ekonomiku ČR

Únor 2012

Tabulka 28: Hlavní scénář (asymetrická liberalizace, krátké a střední období): dopady na vzájemný obchod ČR s Kolumbií a Peru

Procentní změna obchodu s Kolumbií a Peru (%)	Změna českých exportů v %	Změna českých importů v %
Obiloviny a související produkty	9,82	18,74
Dobytěk a masové produkty	4,01	-12,04
Dobývání nerostných surovin	14,66	0,76
Potravinářský průmysl	16,88	-3,50
Textilní a oděvní průmysl	30,15	-2,82
Automobily a dopravní prostředky	28,72	-1,63
Elektronika	12,08	-2,53
Ostatní lehký průmysl	19,86	-2,34
Ostatní těžký průmysl	15,07	-1,28
Stavebnictví a veřejné služby (utilities)	0,70	-1,49
Doprava a komunikace	0,71	-1,54
Ostatní služby	0,62	-1,40
Celková změna:	12,32	1,89

Tabulka 29: Dlouhodobý realistický scénář (scénář C): dopady na vzájemný obchod ČR s Kolumbií a Peru

Procentní změna obchodu s Kolumbií a Peru (%)	Změna českých exportů v %	Změna českých importů v %
Obiloviny a související produkty	14,21	19,21
Dobytěk a masové produkty	1,62	-10,91
Dobývání nerostných surovin	45,66	1,08
Potravinářský průmysl	46,41	-2,74
Textilní a oděvní průmysl	87,46	-1,14
Automobily a dopravní prostředky	85,00	0,02
Elektronika	34,86	-0,50
Ostatní lehký průmysl	56,87	-0,79
Ostatní těžký průmysl	43,99	0,04
Stavebnictví a veřejné služby (utilities)	0,36	-0,54
Doprava a komunikace	0,31	-0,78
Ostatní služby	0,28	-0,70
Celková změna	35,32	2,67

Souhrnné dopady na obchod (změna salda bilance zahraničního obchodu v mil. USD) jsou odlišné od dopadů na exporty kvůli současným změnám v objemu



importů a zejména kvůli komplikovaným dopadům na nepřímé obchodní vztahy. Celkové změny obchodních bilancí vycházejí velmi malé (opět na hranici statistické chyby) – viz tabulka č. 30. Celkově víceméně odpovídají očekáváním, tj. ukazují pro ČR mírné zhoršení bilance související se zatím horší schopností efektivně využít přístupů na vzdálené trhy (dvouciferné číslo růstu exportu sice vypadá impozantně, ale reálný efekt je malý kvůli nízkému základu) a dopadu na dovozy ze zbytku EU.

Tabulka 30: Odhadované dopady na změny obchodní bilance

Změna obchodní bilance (mil. USD)	Hlavní scénář	Simulace B	Simulace C
Česká republika	-1,54	-4,23	-3,18
Zbytek EU	-91,74	-206,23	-154,67
Severní Amerika	36,61	145,22	108,91
Zbytek Lat. Ameriky	12,27	34,54	25,91
Peru a Kolumbie	43,60	-24,63	-18,48
Zbytek světa	0,59	53,3	39,97
Region větší Číny	0,21	2,04	1.53

V relaci k HDP jednotlivých regionů se jedná o změny obchodní bilance, které jsou zanedbatelné (např. simulace A pro ČR: -0,0004 % hodnoty základního období). Specifické dopady na salda zahraničního obchodu je navíc nutno vidět v souvislostech – roli v nich hrají i dopady očekávaného nárůstu HDP a příjmů domácností na poptávku po dovozech.

Komplexní simulace – závěry

Celkově lze tedy shrnout, že kompletní symetrická liberalizace by ČR přinesla sice velmi malé, přesto však pozitivní výsledky. Došlo by k velmi mírnému zvýšení HDP, dalšímu nárůstu otevřenosti ekonomiky a velmi mírnému zhoršení celkového salda zahraničního obchodu. Uvedené výsledky jsou komplexní, tj. zahrnují i nepřímé dopady formou následné adaptace českých obchodních vztahů se zbytkem EU (a dalšími teritorii) i přizpůsobení vztahů, produkce i spotřeby celé světové ekonomiky.

Nekompletní liberalizace (resp. krátkodobé výsledky navržené liberalizace) vedou k podobným kvalitativním závěrům, jen kvantitativně ještě nižším. Mírně odlišnou strukturu mají jen výsledky pracující s předpokladem asymetrické liberalizace (ve prospěch Kolumbie a Peru), i zde jsou však výsledky pozitivní, i když velmi slabé - na hranici (či dokonce pod hranici) statistické chyby.

Závěry pro ČR jsou tedy jednoduché. ČR navrhovanou Dohodou nemá co ztratit, s největší pravděpodobností z ní bude velmi mírně profitovat (viz dopady na HDP a příjmy). Očekávané dopady by z hlediska logiky odhadnutých efektů byly tím lepší, čím více se v budoucnu podaří ČR zlepšit schopnost exportovat na geograficky i kulturně vzdálenější trhy.



8 Zdroje a odkazy na použitou literaturu

EUROSTAT. *Quality Report on International Trade Statistics*. Eurostat, 2010.

HERRIGAN, M., KOCHEN, A., WILLIAMS, T. *Analysis of Asymmetries in intra-community trade statistics with particular regard to the impact of the Rotterdam and Antwerp effects*. Statistics & Analysis of Trade Unit (SATU) HM Revenue & Customs, December 2005

JAKAB, Z. et al. (2001): How Far Has Trade Integration Advanced?: An Analysis of the Actual and Potential Trade of Three Central and Eastern European Countries. *Journal of Comparative Economics* 29, 276–292 (2001)

KEHOE, Patrick J. & KEHOE, Timothy J.: *A Primer on Static Applied General Equilibrium Models*. Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review. Spring 1994, Volume 18, No. 1

LOSCHKY, A., RITTER L. *Import Content of Exports*. In *National Accounts and Economic Statistics - International Trade Statistics*, Vol. 2006 of, [Paris]: Organisation for Economic Co-operation and Development, August 2006.

NARAYANAN, Badri G. & WALMSLEY, Terrie L. (eds.): *Global Trade, Assistance, and Production: the GTAP 7 Data Base*. Center for Global Trade Analysis. Purdue University. 2008

Datové zdroje (a zkratky použité v odkazech na ně):

COMEXT - Eurostat: Statistika zahraničního obchodu

COMTRADE – UN Comtrade statistika

DOTS – MMF: Directions of Trade Statistics

IFS - MMF: International Financial Statistics

STAZO - ČSÚ: Statistika zahraničního obchodu

Eurostat: Input-output tabulky pro Německo a ČR

WTO: International Trade Statistics 2011



9 Metodologická příloha

9.1 Metodika odhadu role nepřímého obchodu

V této části se věnujeme odvození jednoduché metodiky, která v situaci, kdy přímá mikroekonomická data nejsou dostupná, umožňuje díky využití makroekonomických dat získat hrubý odhad objemu zboží, které je deklarováno jako vývoz např. do Německa, avšak reálně skončí na v jiném cílovém teritoriu. Pro odvození je použit příklad Peru, pro případ Kolumbie aplikujeme identickou metodiku.

Jako „zprostředkovatelský trh“ je zmiňováno Německo, především kvůli jeho významnému postavení v českém zahraničním obchodě i investičních tocích i kvůli exportním úspěchům německé ekonomiky.²¹ Naprosto analogickou metodu je však možné použít i pro odhad role stejných toků zboží přes jiné ekonomiky (např. Španělsko), stejně tak jako inverzně při odhadu toku výrobků z Peru přes ČR do dalších cílových destinací. Je nutno zdůraznit, že se v obou případech jedná o makroekonomický odhad, tj. nejsme schopni dokázat, že skutečně přesně tolik výrobků daného typu skutečně daným kanálem prošlo.

Předpokládejme tedy, že české výrobky mohou skončit v Peru i kanály, které nebudou zahrnuty v oficiálních statistikách (přínejmenším ne v dostatečně úplném rozsahu – to se týká především reexportů). Tento skrytý export má dvě základní složky:

1. Reexporty zboží původně vyvezeného do Německa, přičemž toto zboží není německými firmami podstatně transformováno. Tuto část obchodu se národní statistické úřady snaží často podchytit²², předpokládáme ale, že tyto aktivity jsou úspěšné jen v omezeném rozsahu.
2. Zboží, které po vývozu do Německa slouží jako vstupy pro výrobu německých exportních komodit.

Definujme nyní:

ϕ_{cz}^P jako vektor celkových nepřímých toků zboží (služeb) z ČR do Peru, jde o k -rozměrný vektor, kde k odpovídá detailnosti klasifikace použité ve výpočtech (v našem případě jde o klasifikaci CPA 2002 agregovanou na úroveň 56 sektorů).²³

ϕ_{cz}^P je možné dále rozložit na: $\phi_{cz}^P = \delta_{cz}^P + \varepsilon_{cz}^P$, kde:

²¹ Např. opět LOSCHKY a RITTER (2006)

²² Viz „zahraniční obchod s dopočty“ v materiálech ČSÚ.

²³ Původní agregace použitých IO tabulka zahrnovala 59 sektorů, avšak 2 sektory se v německé ekonomice na obchodu a produkci nepodílejí (uranové a thoriové rudy) a pro další sektor (domácnosti, CPA 95) nebyla adekvátní data, proto z výsledné analýzy zcela vypadly.



$\bar{\delta}_{CZ}^P$ jsou přímé reexporty (tj. první z výše uvedených dvou typů skrytého obchodu, zboží vyvezené do SRN, avšak reálně dále exportované na trh Peru),

ε_{CZ}^P je nepřímý export ve formě českých meziproductů a vstupů použitých pro výrobu německých exportních výrobků.

Obě proměnné jsou opět ve formě k -rozměrných vektorů.

Definujme si dále i dva poměrové vektory:

Složky vektoru π_{CZ}^G měří podíl importů z ČR v celkových německých importech pro každý z k sektorů:

$$\pi_{CZ}^G = \left(\frac{m_{1CZ}^G}{m_1^G}, \dots, \frac{m_{kCZ}^G}{m_k^G} \right),$$

a složky vektoru π_G^P popisují podíl německých exportů do Peru v celkových německých exportech, opět za každý z k analyzovaných sektorů:

$$\pi_G^P = \left(\frac{x_{1G}^P}{x_1^G}, \dots, \frac{x_{kG}^P}{x_k^G} \right).$$

Importní matici popisující užití dovážených komodit v německé ekonomice a kterou je možné získat ve standardní podobě v Eurostatu (v současnosti nejaktuálnější tabulka za rok 2007) můžeme chápat jako jednu konkrétní realizaci následující maticové rovnice (velká písmena označují matice, malá písmena vektory), která popisuje užití dovážených vstupů v německém hospodářství:

$$m_G = M_G \cdot y_G + d_G^m + \delta_G^m \quad (1)$$

kde m_G označuje vektor celkových německých dovozů (opět s k složkami), M_G je již zmíněná matice popisující užití dovážených komodit ve výrobě jednotlivých sektorů německého hospodářství, y_G je k -rozměrný vektor celkové produkce vyprodukované v Německu, d_G^m je přímá domácí poptávka po dovážených komoditách a službách, δ_G^m jsou přímé reexporty (tj. bez dalšího zpracování) výrobků dovezených do Německa.

Za předpokladu, že podíl dovozů z ČR na německých dovozech v každém sektoru nezávisí na užití dané komodity/služby²⁴ a podobně že podíl německých exportů do Peru na celkových německých exportech je nezávislý na způsobu užití komodity/služby, můžeme přímo odvodit vztah pro δ_{CZ}^P :

$$\delta_{CZ}^P = \pi_{CZ}^G \bullet \delta_G^m \bullet \pi_G^P$$

kde \bullet značí součin odpovídajících složek obou vektorů (tj. výsledným produktem je vektor, jehož i -tá složka je součinem i -tých složek obou původních vektorů).



Získat řešení pro ε_{CZ}^P je jen o trochu složitější a je založeno na tradiční maticové rovnici z IO analýzy:²⁵

$$y_G^d = A_G \cdot y_G^d + d_G^d + \delta_G^d \quad (2)$$

kde d_G^d představuje domácí (německou) poptávku po německých výrobcích a službách, δ_G^d jsou přímé export německých produktů, A_G je matice technických koeficientů odvozená z input-output tabulky, y_G^d je vektor (s k -složkami) popisující celkovou produkci vyráběnou v Německu.

Řešením maticové rovnice (2) dostaneme výraz, který měří kolik německé produkce je vyráběno kvůli poptávce související (přímo či nepřímo) s německými exporty:

$$(y_G^d)_{\text{exports}} = (I - A_G)^{-1} \cdot \delta_G^d \quad (3)$$

S využitím dříve definovaných poměrových vektorů (opět se silným předpokladem ohledně jejich stability) a dosazení rovnice (3) do výrazu (1) dostaneme následující vztah:

$$\varepsilon_{CZ}^P = \pi_{CZ}^G \cdot M_G \cdot (I - A_G)^{-1} \cdot (\pi_G^P \cdot \delta_G^d)$$

Celkové české nepřímé exporty do Peru přes Německo je pak možno odhadnout z následující maticové rovnice:

$$\phi_{CZ}^P = \delta_{CZ}^P + \varepsilon_{CZ}^P = \pi_{CZ}^G \cdot \delta_G^P + \pi_{CZ}^G \cdot M_G \cdot (I - A_G)^{-1} \cdot (\pi_G^P \cdot \delta_G^d)$$

9.2 GTAP ve verzi 7 – primární zdroje dat

Databáze GTAP ve verzi 7 používá jako referenční data o stavu světové ekonomiky v roce 2004. Pro jednotlivé ekonomiky se však může odlišovat stáří použitých input-output tabulek popisujících mezisektorové a importní závislosti. Použitá verze byla konkrétně založena na těchto tabulkách:

- Pro ČR input-output tabulka za rok 2000 konvertovaná do formátu GTAP a agregovaná do 54 sektorů
- Pro Kolumbii input-output tabulka za rok 2003
- Pro Peru input-output tabulka za rok 2004 (zkompileovaná pro účely GTAPu).