

**UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE**

**FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD**

Institut politologických studií

**Václav Haas**

**Dohoda o volném obchodu  
mezi Evropskou unií a Korejskou republikou  
– úspěch, či promarněná příležitost?**

*Diplomová práce*

Praha 2017

Autor práce: **Bc. et Bc. Václav Haas**

Vedoucí práce: **PhDr. Irah Kučerová, Ph.D.**

Rok obhajoby: **2017**

## **Bibliografický záznam**

HAAS, Václav. *Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou – úspěch, či promarněná příležitost*. Praha, 2017. 78 s. Diplomová práce (Mgr.) Univerzita Karlova, Fakulta sociálních věd, Institut politologických studií. Katedra mezinárodních vztahů. Vedoucí diplomové práce PhDr. Irah Kučerová, Ph.D.

## **Abstrakt**

Tato práce se zabývá Dohodou o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou, která pro EU představuje první případ tzv. nové generace dohod o volném obchodu. Nejprve je problematika zasazena do teoretického rámce tvořeného teorií mezinárodních režimů a teorií neoliberálního institucionalismu, což umožňuje její adekvátní uchopení v mezinárodně politickém kontextu. Práce poté představuje vývoj legislativního prostředí týkajícího se společné obchodní politiky a proměnu strategického uvažování v této oblasti. Dále definuje rozsah ekonomických interakcí obou aktérů a jejich společné zájmy vedoucí k uzavření dohody. Následně práce provádí rozbor již existujících smluvních vztahů obou aktérů a vymezuje hlavní aspekty nově přijaté dohody. V poslední části je analyzován dosavadní efekt účinnosti dohody na obchod se zbožím a službami.

## **Abstract**

This thesis addresses the Free Trade Agreement between the European Union and the Republic of Korea, which is the first one of the new generation free trade agreements for EU. First, the issue is explained in the theoretical framework of the theory of international systems and the theory of neoliberal institutionalism, which allows to grasp it adequately in the international political context. Then, the work presents the development of the legislative environment concerning the common trade policy and the transformation of strategic thinking in this area. Further, it defines the scope of economic interactions between the two participants and their common interests leading to the conclusion of the agreement. Subsequently, the thesis analyses the existing contractual relationships of both participants and defines the main aspects of the newly accepted agreement. Lastly, the current effect of the efficiency of the agreement on the trade with goods and services is analysed.

## **Klíčová slova**

Evropská unie, Korejská republika, společná obchodní politika, dohoda o volném obchodu, neoliberální institucionalismus

## **Keywords**

European Union, Republic of Korea, common trade policy, free trade agreement, neoliberal institutionalism

**Rozsah práce:** 157 152 znaků (včetně mezer)

## **Prohlášení**

1. Prohlašuji, že jsem předkládanou práci zpracoval samostatně a použil jen uvedené prameny a literaturu.
2. Prohlašuji, že práce nebyla využita k získání jiného titulu.
3. Souhlasím s tím, aby práce byla zpřístupněna pro studijní a výzkumné účely.

V Praze dne 31. 7. 2017

Václav Haas

## **Poděkování**

Na tomto místě bych rád poděkoval vedoucí mé diplomové práce paní PhDr. Irah Kučerové, Ph.D. nejen za cenné rady a podnětné připomínky, ale také za velkou míru vstřícnosti a porozumění. Největší dík však patří mým rodičům, kteří mě vždy a za všech okolností podporovali, za což jim nikdy nepřestanu být vděčný.

## **Institut politologických studií**

### **Teze diplomové práce**

#### **Vymezení tématu**

Utváření vzájemných vztahů mezi Evropskou unií a Korejskou republikou lze považovat za proces s relativně dlouhou historií. Poprvé byla euro-korejská spolupráce institucionalizována v roce 1963, kdy došlo k navázání oficiálních diplomatických vztahů. V roce 1983 se uskutečnil další významný posun, jelikož bylo ustanoveno pravidelné setkávání na ministerské úrovni, a o šest let později byla zřízena Delegace Evropské komise v Soulu. Tento pokrok vyústil v roce 1996 v podpis Rámcové dohody pro obchod a spolupráci mezi Evropským společenstvím a Korejskou republikou, která vzhledem ke zdlouhavému ratifikačnímu procesu vstoupila v platnost až v roce 2001. Institucionálním základem této dohody byl Společný výbor, pravidelné summity a setkání na ministerské úrovni. Deklarovanými cílem dohody bylo jednak urychlení růstu obchodu a investic, jednak podpora spolupráce v řadě oblastí, včetně justice a vnitřních věcí, vědy a technologie a kultury. Současně s touto dohodou byla podepsána i Politická deklaráce, která měla posílit vzájemný dialog mezi smluvními stranami.

K výrazné kvalitativní změně vzájemných vztahů mezi Evropskou unií a Korejskou republikou došlo v roce 2010. Dne 10. května 2010 byla podepsána Rámcová dohoda mezi Evropskou unií a Korejskou republikou, která znamenala povýšení vzájemné spolupráce na úroveň strategického partnerství. Tato dohoda, jež vstoupila v platnost až 1. června 2014, představuje základ pro rozsáhlejší spolupráci v celé řadě politických a globálních témat jako jsou lidská práva, zbraně hromadného ničení, terorismus, klimatické změny nebo energetická bezpečnost. Dne 6. října 2010 pak byla prohloubena i spolupráce v ekonomické oblasti, jelikož došlo k podpisu Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou. Tato dohoda, jež vstoupila v platnost 1. července 2011, jde v odstraňování obchodních bariér mnohem dále než všechny její předchůdkyně, které Evropské unie v rámci svých vnějších ekonomických vztahů uzavírala. Představuje tak první případ nové generace dohod o volném obchodu a současně také první obchodní dohodu mezi Evropskou unií a zemí asijského kontinentu.

Výjimečnost Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou je dána několika aspekty. Za prvé, smluvní strany této dohody jsou jednak významnými aktéry světové ekonomiky a mezinárodního obchodu, jednak vzájemně důležitými obchodními partnery. Za druhé, uzavřený závazek představuje novou generaci obchodních smluv uzavíraných Evropskou unií a může být vnímán jako nový trend společné obchodní politiky. Za třetí, zkušenosti z procesu vyjednávání této smlouvy a z jejího naplňování mohou být důležitými faktory, které budou ovlivňovat pozici Evropské unie při vyjednávání obdobných smluv s dalšími státy. Z těchto důvodů považuji za vhodné a přínosné podrobit Dohodu o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou důkladné analýze a učinit z ní hlavní téma mé diplomové práce.

### **Cíl práce**

Tato diplomová práce si klade několik cílů. Za prvé, stanovit vhodný teoretický rámec, který bude kvalitním základem pro další zkoumání Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou. Za druhé, představit vývoj obchodních a investičních vztahů mezi Evropskou unií a Korejskou republikou, který předcházel uzavření Dohody o volném obchodu. Pozornost bude věnována klíčovým dokumentům euro-korejských vztahů, které představovaly zásadní vývojové mezníky. Opomenuty nesmí zůstat ani ostatní právní závazky obchodně-investičního charakteru, které Evropská unie a Korejská republika uzavřely se třetími zeměmi. Stručně tak budou zmíněny nejvýznamnější smlouvy, které se svým charakterem co možná nejvíce blíží Dohodě o volném obchodu, a budou nastíněny nové trendy obchodní politiky Evropské unie a Korejské republiky. Za třetí, definovat hlavní motivy a očekávání, které obě strany měly a které je vedly jak k zahájení vyjednávacího procesu, tak k jeho úspěšnému završení. Za čtvrté, detailně popsat nejen obsah Dohody o volném obchodu a s ním související dokumenty, ale i celý vyjednávací proces a nejvíce konfliktní aspekty, které si vyžádaly nejvyšší míru pozornosti obou smluvních stran. Za páté, zhodnotit dosavadní efekt Dohody o volném obchodu a její výhodnost pro smluvní strany.



## **Výzkumné otázky a hypotézy**

Na základě výše uvedených cílů jsem dospěl ke dvojici výzkumných otázek, kterými se bude tato diplomová práce zabývat:

- 1) Jaké důvody vedly Evropskou unii a Korejskou republiku k zahájení vyjednávacího procesu a k následnému uzavření Dohody o volném obchodu?
- 2) Jaký je efekt dosavadní platnosti Dohody o volném obchodu na smluvní strany?

Současně jsem formuloval čtveřici hypotéz, které budou provedeným výzkumem verifikovány či falzifikovány:

- 1) Platnost Dohody o volném obchodu vedla k absolutnímu i relativnímu růstu hodnoty obchodu se zbožím a službami mezi Evropskou unií a Korejskou republikou.
- 2) Platnost Dohody o volném obchodu vedla k absolutnímu i relativnímu růstu hodnoty přímých zahraničních investic mezi Evropskou unií a Korejskou republikou.
- 3) Platnost Dohody o volném obchodu vedla ke změně komoditní struktury obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou.
- 4) Platnost Dohody o volném obchodu vedla k absolutním ziskům obou smluvních stran a relativním ziskům Evropské unie.

## **Metodologie**

Tato diplomová práce bude koncipována jako jednopřípadová studie, která poskytne co možná nejdetailnější a nejkomplexnější rozbor Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou. Jako nezávislé proměnné budou stanoveny liberalizace obchodních vztahů mezi Evropskou unií a Korejskou republikou a podíl Evropské unie a Korejské republiky na světovém obchodu. Jako závislé proměnné budou určeny vzájemný obchod se zbožím a službami, vzájemné přímé zahraniční investice a komoditní struktura vzájemného obchodu.

Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou může být chápána jako mezinárodní režim vykazující vlastní principy, normy, pravidla a rozhodovací procesy. Z tohoto důvodu se jeví teorie mezinárodních režimů jako vhodný teoretický rámec pro zkoumání této dohody. Konkrétně bude použit přístup neoliberálního institucionalismu, který v případě mezinárodní spolupráce klade mimo

jiné důraz na absolutní zisky zúčastněných aktérů, čímž lépe odpovídá charakteru zvoleného případu.

Za účelem zhodnocení vývoje obchodních a investičních vztahů mezi Evropskou unií a Korejskou republikou bude provedena komparativní analýza vybraných smluvních závazků, které Evropská unie a Korejská republika uzavřely buď vzájemně, nebo se třetími státy. Takováto analýza je nezbytná k objasnění významu Dohody o volném obchodu v kontextu ostatních projektů usilujících o liberalizaci mezinárodního obchodu a k určení míry kvalitativního posunu v rámci vzájemných euro-korejských obchodních vztahů.

Tento metodologický rámec je třeba brát jako předběžný. V průběhu realizace diplomové práce proto nejsou vyloučeny jeho úpravy s cílem přesnějšího a efektivnějšího zkoumání.

## **Předpokládaná osnova práce**

Úvod

1. Teoretické ukotvení práce
  - 1.1. Metodologie
  - 1.2. Vymezení teoretického přístupu
  - 1.3. Zhodnocení dostupných zdrojů
2. Vývoj obchodně-investičních vztahů
  - 3.1. Evropská unie a Korejská republika
  - 3.2. Evropská unie a další státy
  - 3.3. Korejská republika a další státy
  - 3.4. Trendy obchodní politiky Evropské unie a Korejské republiky
3. Motivy a očekávání spojená s Dohodou o volném obchodu
4. Dohoda o volném obchodu
  - 5.1. Obsah smlouvy
  - 5.2. Konfliktní aspekty
  - 5.3. Proces vyjednávání
5. Efekty Dohody o volném obchodu

Závěr

Resumé

## Seznam použité literatury

### Předběžný seznam literatury

#### *Primární prameny*

1. EC (2011). *Global Europe: A New Approach to financing EU external action*. Joint communication to the European Parliament and the Council. Brussels. Dostupné online: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0865&from=EN>
2. EU – REPUBLIC OF KOREA (2010). *Framework Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Korea, of the other part*. Brussels. Dostupné online: [http://eeas.europa.eu/korea\\_south/docs/framework\\_agreement\\_final\\_en.pdf](http://eeas.europa.eu/korea_south/docs/framework_agreement_final_en.pdf)
3. EU – REPUBLIC OF KOREA (2011). *Free trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Korea, of the other part*. Brussels. Dostupné online: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2011:127:FULL&from=EN>

#### *Knižní publikace*

4. CINI, M.; MCGOWAN, L. (2009). *Competition policy in the European Union*. Vyd. 2. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
5. GILPIN, R. (1987). *The political economy of international relations*. Vyd. 1. Princeton: Princeton University Press.
6. HASENCLEVER, A.; MAYER, P.; RITTBERGER, V. (2005). *Teorie mezinárodních režimů*. Brno: Centrum strategických studií.
7. KEOHANE, R. O.; NYE, J. S. (1989). *Power and independence*. Vyd. 2. New York: Harper Collins.
8. KRASNER, S. (1995). *International regimes*. Vyd. 8. Ithaca: Cornell University Press.
9. KRPEC, O.; PŠEJA, P.; HRABÁLEK, M. (2006). *Mezinárodní politická ekonomie*. Vyd. 1. Brno: Mezinárodní politologický ústav.

### *Články v odborných časopisech*

10. CHERRY, J. (2011). Making Friends with the Hydra European Expectations of the EU-Korea Free Trade Agreement. *European Journal Of East Asian Studies*. Vol. 10, č. 1, s. 59-83.
11. DAS, D. (2012). The EU-Korea Free Trade Agreement: Making of a "Deep" Free Trade Agreement. *Global Economy Journal*. Vol. 12, č. 1, str. 1-11.
12. LOISEN, J.; DE VILLE, F. (2011). The EU-Korea Protocol on Cultural Cooperation: Toward Cultural Diversity or Cultural Deficit? *International Journal of Communication*. Vol. 5, č. 1, s. 254-271.
13. RUGGIE, J. G. (1982). International regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the postwar economic order. *International Organization*. Vol. 36, č. 2, s. 379-415.

### *Online články*

14. CEPII (2010). The Economic Impact of the Free Trade Agreement (FTA) between the European Union and Korea. *Report for the European Commission*.  
Dostupné online:  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tradoc\\_146174.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tradoc_146174.pdf)
15. FRANCOIS, J. F. (2007). Economic Impact of a Potential Free Trade Agreement (FTA) Between the European Union and South Korea. *Study*.  
Dostupné online:  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/march/tradoc\\_134017.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/march/tradoc_134017.pdf)

## Obsah

<b>ÚVOD.....</b>	<b>2</b>
<b>1. TEORETICKÝ RÁMEC.....</b>	<b>5</b>
1.1 <i>Teorie mezinárodních režimů .....</i>	5
1.2 <i>Teorie neoliberálního institucionalismu .....</i>	9
<b>2. SPOLEČNÁ OBCHODNÍ POLITIKA .....</b>	<b>20</b>
2.1 <i>Právní rámec .....</i>	21
2.1.1 <i>Společná obchodní politika před Lisabonskou smlouvou .....</i>	21
2.1.2 <i>Lisabonská smlouva .....</i>	23
2.1.3 <i>Společná obchodní politika po Lisabonské smlouvě .....</i>	25
2.2 <i>Politický rámec .....</i>	28
<b>3. PŘEDPOKLADY KOOPERACE MEZI EVROPSKOU UNIÍ A KOREJSKOU REPUBLICOU.....</b>	<b>37</b>
3.1 <i>Vzájemná ekonomická závislost.....</i>	37
3.2 <i>Společné zájmy.....</i>	42
<b>4. DOHODA O VOLNÉM OBCHODU MEZI EVROPSKOU UNIÍ A KOREJSKOU REPUBLICOU.....</b>	<b>48</b>
4.1 <i>Předcházející smluvní vztahy.....</i>	48
4.2 <i>Vyjednávací a schvalovací proces .....</i>	50
4.3 <i>Obsah dohody.....</i>	52
<b>5. EFEKT DOHODY O VOLNÉM OBCHODU .....</b>	<b>57</b>
<b>ZÁVĚR .....</b>	<b>61</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>63</b>
<b>POUŽITÁ LITERATURA.....</b>	<b>65</b>
<b>SEZNAM PŘÍLOH.....</b>	<b>75</b>
<b>PŘÍLOHY .....</b>	<b>76</b>

**Motto:** „*In the real world of international relations, most significant issues are simultaneously political and economic.*“

Robert Owen Keohane

## Úvod

Ekonomické faktory historicky hrály v oblasti politiky významnou roli. V průběhu času navíc dochází ke stále častějším a intenzivnějším interakcím mezi těmito dvěma sférami, jejichž vzájemné působení se stává hybnou silou procesů a událostí na domácí i zahraniční scéně. Předpokladem porozumění těmto jevům v celé jejich šíři a hloubce je důkladný vhled jak do politické, tak ekonomické teorie. Tématem, které propojení těchto dvou světů vyžaduje bezpodmínečně, je obchodní politika.

Jednou ze zásadních událostí, které se na poli obchodní politiky v posledních letech uskutečnily, bylo přijetí Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou. Výjimečnost této dohody spočívá hned v několika aspektech. Za prvé, jde z pohledu Evropské unie o první dohodu o volném obchodu tzv. nové generace, která má výrazně ambicióznější a komplexnější charakter než její předchůdkyně. Za druhé, jde o první dohodu uzavřenou na základě nové unijní strategie pro oblast obchodní politiky. Za třetí, jde o první dohodu uzavřenou mezi Evropskou unií a zemí asijského kontinentu. A konečně za čtvrté, jde o dohodu spojující významné aktéry mezinárodního obchodu. Pokud k tomu všemu navíc přičteme, že si tento měsíc připomínáme šesté výročí vstupu této dohody do prozatímní účinnosti, nabízí se více než vhodná příležitost k její podrobné analýze.

Zmiňovaná analýza je hlavním cílem této diplomové práce, přičemž stanoveno je i několik cílů dílčích. Za prvé, vymežit vhodný teoretický rámec, který bude kvalitním základem pro další zkoumání dohody. Za druhé, představit právní a politické prostředí společné obchodní politiky. Za třetí, definovat společné zájmy, které Evropskou unií a Koreu vedly k zahájení vyjednávacího procesu a k jeho následnému úspěšnému dokončení. Za čtvrté, popsat klíčové aspekty dohody. A konečně za páté, zhodnotit dosavadní efekt dohody na obě smluvní strany.

Za tímto účelem je práce strukturována do pěti kapitol. Kapitola první se věnuje teorii mezinárodních režimů a teorii neoliberálního institucionalismu, které budou zdrojem vhodné terminologie, vodítkem pro zařazení problematiky do odpovídajícího mezinárodně politického kontextu a základem pro formulaci hypotéz. Kapitola druhá

pojednává o vývoji a současném stavu právního rámce společné obchodní politiky s důrazem na Maastrichtskou, Amsterdamskou, Niceskou a zejména Lisabonskou smlouvu. Dále se zabývá proměnou strategického pojetí společné obchodní politiky, přičemž se koncentruje zejména na koncepci Globální Evropa. Kapitola třetí řeší ekonomické vazby Evropské unie a Koreje, a to zvláště s ohledem na obchod se zbožím, obchod se službami a přímé zahraniční investice. Dále definuje společné zájmy a motivace obou aktérů. Kapitola čtvrtá se vyjadřuje k dosavadním smluvním závazkům obou stran, informuje o průběhu vyjednávacího a schvalovacího procesu a především rozebírá nejdůležitější aspekty dohody. Kapitola pátá pak analyzuje dosavadní efekty účinnosti dohody na jednotlivé smluvní strany. Pozornost je přitom věnována hlavně obchodu se zbožím a obchodu se službami.

Z metodologického hlediska je práce koncipována jako jednopřípadová studie. Nezávislou proměnnou je liberalizace obchodních vztahů mezi Evropskou unií a Koreou v podobě přijaté dohody o volném obchodu. Závislou proměnnou představuje vzájemný obchod se zbožím a službami a jeho komoditní struktura. Při posuzování vývoje právního a politického rámce společné obchodní politiky je použita metoda komparace, kdy jsou komparovány jednotlivé smlouvy a strategické dokumenty. Při zkoumání efektu dohody o volném obchodu jsou v rámci práce s daty využívány jednoduché statistické metody a výpočty.

Co se týče použité literatury, uplatňuje práce širokou škálu různých zdrojů. Pro teoretickou část práce jsou zcela stěžejní díla Roberta Keohana, zejména jeho „*After Hegemony*“, ale i jeho pozdější tvorba. Vůči nim se často vymezuje Joseph Grieco, jehož texty jsou taktéž často využívány. Hojně je citována také práce „*Teorie mezinárodních režimů*“ od trojice autorů Hasenclever, Mayer, Rittberger. Opomenuta nezůstává ani teoretická literatura české provenience. Velmi přínosné jsou zejména texty Jana Karlase a Šárky Waisové pojednávající o mezinárodních institucích. V rámci analýzy společné obchodní politiky jsou klíčové právní a přípravné akty Evropské unie. Přínosné jsou také texty Arne Niemanna a Anne Pollet-Fortové, které ve vztahu ke společné obchodní politice přináší ucelený přehled uskutečněných změn evropského právního řádu. V rámci českého prostředí byla využita zejména kniha Irah Kučerové pojednávající o hospodářských politikách Evropské unie. V kontextu samotné dohody o volném obchodu byla používána literatura evropského, korejského i amerického původu. Důležitým zdrojem informací byly jednotlivé studie predikující efekty dohody

a také dokumenty nejen unijních, ale také českých institucí. Jako hlavní zdroj statistických dat byl použit Eurostat.

Oproti teším diplomové práce bylo uskutečněno několik změn. Hlavní rozdíl spočívá v tom, že práce nevěnuje stejnou míru pozornosti oběma aktérům. Větší důraz je kladen na Evropskou unii a její společnou obchodní politiku. Práce dále rezignuje na analýzu konfliktních témat v rámci vyjednávacího procesu, která by vyžadovala odlišný teoretický přístup. Další změny jsou spíše dílčího charakteru a zásadním způsobem nemění podobu práce.



## 1. Teoretický rámec

Teoretický rámec této diplomové práce je vymezen teorií mezinárodních režimů a teorií neoliberálního institucionalismu. Tyto teorie jsou zásadní pro uchopení Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou spočívající v používání odpovídajícího pojmosloví a v zasazení problematiky do adekvátního mezinárodně politického kontextu. Zároveň jsou základem pro formulaci hypotéz, které budou v rámci této diplomové práce potvrzeny, či naopak vyvráceny.

### 1.1 *Teorie mezinárodních režimů*

Pojem instituce je v odborné literatuře definován nejrůznějšími způsoby. Young vnímá instituce jako „uznávané vzorce jednání, kolem kterých se soustředí určitá očekávání“ [Young 1980: 337]. Keohane je považuje za „přetrvávající a propojené soubory pravidel (formálních a neformálních), které předepisují role pro jednání, omezují určité aktivity a vytvářejí očekávání“ [Keohane 1989: 3]. Mearsheimer pak chápe instituce jako „soubory pravidel stanovující způsoby, jakými by státy měly vzájemně spolupracovat a soutěžit [Mearsheimer 1994-1995: 8]. Přestože tedy neexistuje jedna všeobecně přijímaná definice, drtivá většina přístupů pracuje s tím, že instituce stanovují trvalé a obecně uznávané mantinely přijatelného jednání. Mezinárodní instituce pak tak činí na mezinárodní úrovni.

Zároveň existují různé typologie mezinárodních institucí. Podle jedné z nich lze rozlišovat normy, mezinárodní organizace a režimy. Obecně lze říci, že zatímco normy reprezentují „standards vhodného jednání pro aktéry s určitou identitou“, tak mezinárodní organizace představují „trvale existující instituce, které jsou založeny na formální smlouvě a navíc mají také určitou byrokratickou strukturu“ [Karlson 2007: 68]. Na režimy, kterým se následně budeme věnovat podrobněji, lze nahlížet jako na „soubory zásad, norem, pravidel a rozhodovacích procedur existujících v určité oblasti“ [Karlson 2007: 68]. Přestože je režim velmi často doprovázen určitou mezinárodní organizací, není možné tyto dva typy institucí jakkoliv zaměňovat. Liší se totiž nejen svým rozsahem (mezinárodní organizace mohou na rozdíl od režimů zahrnovat více oblastí mezinárodních vztahů), ale i schopností samostatně jednat (mezinárodní organizace na rozdíl od režimů disponují kapacitami, které jim umožňují reagovat na aktuální události) [Hasenclever, Mayer, Rittberger 2005: 15]. Mezinárodní instituce je také možné dělit na instituce všeobecné a instituce specifické. Rozdíl spočívá zejména

ve faktu, že specifické instituce vznikají jako výsledek uvědomělé lidské činnosti, přičemž vykazují omezenou působnost v prostoru a čase. Z propojení obou uvedených typologií vyplývá, že všeobecné instituce mohou zahrnovat všeobecné normy, jako jsou suverenita, diplomacie či mezinárodní právo. Naopak mezi specifické instituce je možné zařadit specifické normy vztažené ke konkrétním oblastem mezinárodních vztahů, existující mezinárodní organizace a režimy [Karlas 2007: 68].

Také otázka definování termínu mezinárodní režim je předmětem rozsáhlých a dlouhodobých odborných diskuzí. Ruggie jej považuje za „soubor vzájemných očekávání, pravidel a regulací, postupů, organizačních sil a finančních závazků, které byly uznány skupinou států“ [Ruggie 1975: 570]. Keohane a Nye zase režim vnímají jako „systém pravidel, norem a procedur, které regulují chování a kontrolují jeho vliv“ [Keohane, Nye 2001: 17]. S rozsáhlejším pojetím přichází Müller, podle kterého „jsou režimy kooperativní instituce, které se vyznačují formálními a neformálními, právními a neprávními strukturami, principy, normami, pravidly a postupy a které zpracovávají konflikty mezi konkurujícími si národními státy (popřípadě za přítomnosti ostatních aktérů)“ [Waisová 2002: 50]. Za nejčastěji citovanou lze považovat Krasnerovu konsenzuální definici, podle které jsou mezinárodní režimy „soubory implicitních nebo explicitních principů, norem, pravidel a rozhodovacích procedur, kolem kterých se v dané oblasti mezinárodních vztahů sbíhají očekávání aktérů. Principy jsou přesvědčením o faktech, příčinách a spravedlnosti. Normy jsou standardy chování definované v podobě práv a povinností. Pravidla jsou specifickými příkazy a zákazy k jednání. Rozhodovací procedury jsou převládajícími postupy při tvorbě a implementaci kolektivního výběru“ [Krasner 1983: 2].

Přestože byla i tato definice podrobena do jisté míry oprávněné kritice<sup>1</sup>, využijeme ji k popisu diferencované struktury mezinárodních režimů. Principy jsou základem režimů a předpokladem jejich další institucionalizace. Skrze ně jsou formulovány společné pozice k určitým problémům a představy o možných cílech. Vzhledem k tomu, že režimy nemusí mít nutně právní charakter, představují normy jejich stěžejní část, jelikož pro členy režimu stanovují všeobecné směrnice chování. Již více formalizovanou rovinu režimů reprezentují pravidla. Ta obsahují přesná a jasná

---

<sup>1</sup> Například Young kritizuje konsenzuální definici ze tří důvodů. Za první, je velmi obtížné pojmově rozlišit jednotlivé roviny mezinárodních režimů, které se navíc v praxi vzájemně překrývají. Za druhé, při aplikaci na reálný svět mezinárodních vztahů vyazuje definice přílišnou pružnost. Za třetí, je pojmově slabá, jelikož neumožňuje propojení s větším myšlenkovým systémem, který by umožnil řešit celou řadu vzniklých nejasností [Young 1986: 106].

ustanovení pro chování jednotlivých aktérů, čímž konkretizují normy a umožňují jejich hodnocení a přezkoumání. Rozhodovací procedury jsou postupy, jejichž prostřednictvím jsou režimy schopny reagovat na aktuální vývoj včetně neočekávaných problémů a komplikací. Tyto procedury se mohou týkat otázek revize, sankce, konzultace či expanze daného režimu. Případné změny pravidel a rozhodovacích procedur je třeba vnímat jako změny uvnitř režimu, které sice mění podmínky jeho fungování, ale nikoliv jeho podstatu. Naopak změny principů a norem znamenají fundamentální přeměnu režimu jako takového<sup>2</sup> [Waisová 2002: 55].

Pro správné porozumění mezinárodně politické reality je klíčové rozlišení mezi mezinárodními režimy (a jejich strukturálními rovinami) na straně jedné a pouhými, byť často významnými, ad hoc dohodami na straně druhé. Podle této diference prosazované Keohanem je mezinárodní kooperace realizována i ve vzájemně prospěšných dohodách a nikoliv pouze v režimech. Právě režimy pak poskytnutím svých principů, norem, pravidel a rozhodovacích procedur přispívají k dosažení takových ad hoc dohod [Keohane 1983: 153]. Na složitou obhajitelnost tohoto jasného rozlišení mezi režimem a dohodou však ve své knize upozorňují Hasenclever, Mayer a Rittberger. Podle nich kontraktualistická respektive funkcionalistická teorie<sup>3</sup> „tvrdí, že státy vytvářejí (a udržují) režimy, aby jim umožnily uzavírat dohody. Pokud však musí být samy režimy pokládány za dohody [jak ve své definici mezinárodního režimu prosazuje Keohane<sup>4</sup>], zdá se, že tento argument trpí zásadní zacykleností“ [Hasenclever, Mayer, Rittberger 2005: 43]. Navzdory evidentním nejasnostem v kontraktualistické respektive funkcionalistické terminologii je pro účely této diplomové práce vhodné s rozlišením mezi mezinárodním režimem a ad hoc dohodou nadále pracovat. Na základě tohoto teoretického vymezení lze Dohodu o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou chápat jako ad hoc dohodu vzniklou v rámci režimu mezinárodního obchodu.

---

<sup>2</sup> Vedle změny a zániku režimu, které jsou vyvolány opuštěním jeho základních principů a norem, hovoří Krasner také o oslabení režimu. K němu dochází ve dvou různých případech. Za prvé, v situaci, kdy jednotlivé roviny režimu přestávají být vzájemně soudržné. Za druhé, v situaci, kdy se realizovaná praxe výrazně rozchází se stanovenými principy, normami, pravidly a rozhodovacími procedurami [Krasner 1983: 5].

<sup>3</sup> Kontraktualistická nebo funkcionalistická teorie režimů je jedním z pilířů neoliberálního institucionalismu. Tomuto přístupu, který se zaměřuje na rostoucí institucionalizaci mezinárodních vztahů, se budeme blíže věnovat v následující podkapitole.

<sup>4</sup> Podle Keohanovy definice „mohou být režimy identifikovány podle existence explicitních pravidel, o kterých se vlády souhlasně vyjadřují, dokonce i když nejsou nezbytně úzkostlivě dodržovány“ [Keohane 1995: 28].

Režim mezinárodního obchodu vychází ze Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT), která byla přijata 23 signatářskými zeměmi v říjnu roku 1947 a jež vytvořila institucionální základ pro obchodní vztahy a obchodní vyjednávání poválečné éry. Vstup GATT v účinnost v žádném případě neznamenal vznik výlučně liberálního světového obchodního řádu. V této souvislosti se hovoří spíše o takzvaném omezeném liberálním obchodním světovém řádu, který se vyznačuje tím, že jednotlivým státům je i nadále garantován prostor pro uskutečňování národních politik, které mají zamezit negativním vlivům světových trhů zejména v sociální oblasti [Rittberger, Zangl 2006: 147].

I přes tento omezený rozsah lze však přijetí GATT vnímat jako jednoznačné potvrzení liberálního pojetí mezinárodního obchodu. To vychází v teoretické rovině z klasické politické ekonomie reprezentované například Adamem Smithem, Davidem Ricardem či Johnem Stuartem Millem a následně z její neoklasické modifikace reprezentované například Elim Heckscherem, Bertilem Ohlinem či Paulem Samuelsonem. Jeho základní premisou je, že mezinárodní obchod má pozitivní efekt jak na nabídkovou, tak na poptávkovou stranu v ekonomice. Na straně nabídky umožňuje mezinárodní obchod větší míru specializace, což se pozitivně projevuje na úrovni výrobní efektivity a následně na velikost národního důchodu. Na straně poptávky zase dochází k výraznému nárůstu spotřebních možností [Gilpin 1987: 173-178]. Intenzivní obchodní interakce tak v liberálním pojetí vede k oboustranným výnosům a k rostoucí vzájemné závislosti, což přirozeně posiluje spolupráci mezi státy a vytváří mírové vztahy mezi národy.

Hlavním cílem GATT a z ní vycházejícího režimu bylo dosáhnout volnějšího a spravedlivějšího mezinárodního obchodu prostřednictvím nastavení univerzálních pravidel pro výkon obchodních politik. Tento cíl měl být naplňován při respektování několika zásadních principů. Za prvé, vůči všem signatářským zemím měly být uplatňovány zásady nediskriminace, multilateralismu a doložky nejvyšších výhod. Za druhé, nárůst obchodní výměny měl být uskutečňován skrze redukci či dokonce úplnou eliminaci tarifních a netarifních bariér obchodu. Za třetí, mezi všemi zúčastněnými státy měla být používána bezpodmínečná reciprocita [Gilpin 1987: 191].

Režim mezinárodního obchodu přirozeně prošel od konce 40. let 20. století výraznou proměnou<sup>5</sup>. V rámci jeho vývoje je možné identifikovat jak období rozsáhlého

---

<sup>5</sup> V tomto období taktéž probíhal i proces institucionalizace GATT. V 60. letech 20. století byla vybudována multilaterální rozhodovací struktura a byla vytvořena Rada GATT, což podle některých

odstraňování bariér obchodu vzešlého ze vzájemného konsensu zúčastněných stran, tak období stagnace spojené s odlišnými národními zájmy a s převládajícími obavami z negativních dopadů další obchodní liberalizace. Přestože jsou v určitých etapách a od určitých aktérů jasně patrné nacionalistické a protekcionistické tendence, nelze v žádném případě hovořit o změně principů a norem, která by znamenala přeměnu samotného liberálního charakteru režimu.

Existenci režimu mezinárodního obchodu je tak možné vnímat jako významný faktor, jež přispívá ke vzniku a výkonu obchodních ad hoc dohod, mezi které je možné zařadit i Dohodu o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou. Ta je zcela v souladu s režimními principy a normami a k jeho jednotlivým ustanovením přistupuje jako k určitému minimálnímu základu, který je třeba dále rozvíjet.

## **1.2 Teorie neoliberálního institucionalismu**

Jednu z možností jak nahlížet na vznik a význam mezinárodních institucí včetně mezinárodních režimů a ad hoc dohod představuje teorie neoliberálního institucionalismu<sup>6</sup>. Základy této liberální teorie, která je pokusem o syntézu realismu a liberalismu<sup>7</sup>, položil v 80. letech 20. století ve svém díle *After Hegemony* Robert Keohane. Tento teoretický přístup byl následně rozpracován v dalších jeho textech a v také pracích jiných autorů.

Realismus vnímá státy jako ústřední aktéry mezinárodních vztahů<sup>8</sup>, kteří při hájení svých zájmů jednají jako autonomní, unitární a racionální subjekty. Autonomie vychází v realistické perspektivě z předpokladu, že se zahraniční politika státu neřídí potřebami a preferencemi jednotlivých společenských skupin. Unitární charakter je dán

autorů znamená faktický zánik režimu mezinárodního obchodu [Rittberger, Zangl 2006: 42; Karlas 2015: 116]. Existují však i autoři, kteří z institucionalizace GATT a jejího následného nahrazení plnohodnotnou mezinárodní organizací v podobě Světové obchodní organizace (WTO) zánik režimu mezinárodního obchodu nevyvozují a připouští jejich vzájemnou koexistenci.

<sup>6</sup> Za spoluautory tohoto termínu je možné označit Nye a Grieca [Grieco 1993: 301]. Sám Keohane však upozorňuje, že jeho přístup si půjčuje stejnou měrou z realismu jako z liberalismu a že jeho nyní běžně používané označení může být zavádějící [Keohane 1993: 272]. Obava z mylného dojmu byla v průběhu času řešena ustanovením nových označení jako institucionalismus či racionální institucionalismus, což bohužel vedlo k ještě větší nepřehlednosti. V rámci této práce budeme striktně používat původní termín, byť se od něj řada autorů včetně Keohana samotného postupně odklání.

<sup>7</sup> Karlas upozorňuje, že Keohanův náhled na vztah jeho teorie s realismem a s liberalismem se postupně měnil. Zatímco v 80. letech Keohane „usiloval o vytvoření určité syntézy realismu a liberalismu, v pracích vydaných v 90. letech zdůrazňuje, že by jeho teorie neměla být považována za syntézu realismu a liberalismu, ale naopak za realismu a liberalismu rovnocenný a samostatný základní teoretický přístup“ [Karas 2004: 9].

<sup>8</sup> Realisté samozřejmě připouští, že v mezinárodních vztazích působí také nestátní aktéři. Jejich důležitost je však oproti státům malá. Jedním z důvodů je fakt, že jsou to právě státy, které určují podobu a charakter interakcí nestátních aktérů [Waltz 1979: 93].

ideou, že existuje jednotný národní zájem a jednotný pohled na mezinárodní dění. A racionalita pak spočívá v představě, že stát svým jednáním vždy maximalizuje vlastní užitek. Povaha mezinárodních vztahů je podle realistů anarchická, což zásadním způsobem determinuje motivy a jednání jednotlivých států, které se soustředí zejména na otázky rozložení moci a zajištění vlastní bezpečnosti. Navzdory některým společným zájmům nejsou státy často schopny kooperovat a jejich vztahy jsou spíše kompetitivní či dokonce konfliktní povahy. Mezinárodní instituce mohou podle realismu zvýšit pravděpodobnost vzájemné spolupráce pouze marginálně [Grieco 1988: 488].

Takovéto chápání mezinárodně politické reality však odmítají liberálové, kteří se neztotožňují s uvedenými realistickými předpoklady. Státy jsou v liberálním pojetí pouze jedním z řady aktérů v mezinárodních vztazích<sup>9</sup> a jejich vnímání coby autonomních, unitárních a racionálních subjektů je chybné. Zpochybněn je také nutně kompetitivní až konfliktní charakter vztahů mezi státy vedoucí k jejich neschopnosti spolupracovat. Podle liberalismu se státy vzájemně nevnímají jako nepřátelé koncentrující se výhradně na moc a bezpečnost, ale jako partneři usilující o komfort a blahobyt svých občanů. Z toho vyplývá i zásadně odlišný náhled na význam mezinárodních institucí, které podle liberálů mohou výrazně zvýšit pravděpodobnost mezinárodní spolupráce [Grieco 1988: 489-490].

Neoliberální institucionalismus přejímá realistickou představu o významu států v mezinárodních vztazích. Vnímá je totiž jako „rozhodující aktéry, kteří nejen přímo usilují o bohatství a moc, ale kteří se také snaží vytvořit rámce pravidel a postupů zajišťující dosažení těchto cílů v budoucnu“ [Keohane 1984: 25]. S realisty se tento přístup shodne také v otázce charakteru států coby autonomních, unitárních a racionálních aktérů<sup>10</sup>. Stát je v této souvislosti chápán jako racionální egoista. Ten jednak volí vždy takovou variantu jednání, která mu přináší maximalizaci užítku, jednak stanovuje své preference výlučně na základě hodnocení svého vlastního blahobytu, nikoliv na základě hodnocení blahobytu ostatních aktérů<sup>11</sup> [Keohane 1984: 67; Snyder,

---

<sup>9</sup> Liberalismus v této souvislosti pracuje také se specializovanými mezinárodními agenturami, nadnárodními organizacemi, zájmovými skupinami, nadnárodními aktéry jako jsou nadnárodní korporace a dalšími [Grieco 1988: 494].

<sup>10</sup> Karlas upozorňuje, že pojetí státu jakožto autonomního a unitárního aktéra neplatí v neoliberálně institucionálních dílech absolutně. Sám Keohane v některých svých textech vyzdvihuje zásadní roli sociálních skupin, čímž narušuje předpoklad autonomie, nebo hovoří o procesu učení se, ke kterému má docházet u jednotlivých státních představitelů, čímž je oslabena premisa státu jako unitárního aktéra [Karas 2004: 9-10].

<sup>11</sup> Stát je v neoliberálně institucionálním pojetí lhostejný k ziskům a ztrátám ostatních aktérů. Taylorovým slovníkem tedy nejde o „negativního altruistu“ [Taylor 1976].

Diesing 1977: 81]. Přestože neoliberální institucionalisté nenahlíží na světovou politiku jako na permanentní stav války, uznávají anarchický charakter mezinárodních vztahů, který významně ovlivňuje interakce mezi státy a jejich schopnost spolupráce. Existence anarchie, v tomto pojetí vnímaná jako absence společné vlády zajišťující vymahatelnost pravidel, však rozhodně neznamena, že by mezinárodní vztahy nebyly organizovány vůbec. Stupeň organizace respektive strukturovanosti těchto vztahů se významně liší v průběhu času a napříč oblastmi [Axelrod, Keohane 1985: 226]. V otázce důležitosti mezinárodních institucí si neoliberální institucionalismus naopak osvojuje liberální perspektivu. Mezinárodní instituce podle něj zásadním způsobem ovlivňují jednání států, jelikož upravují informace dostupné jednotlivým vládám a zároveň proměňují příležitosti, kterých jednotlivé vlády mohou využít. Dochází tak ke zřetelné změně v kalkulaci nákladů a výnosů, což se následně promítá i do státem preferované alternativy jednání [Keohane 1984: 26]. Stejně jako liberalismus je i neoliberální institucionalismus optimistický co se týká možností států vzájemně kooperovat, přičemž právě mezinárodní instituce mají v tomto ohledu zcela nezastupitelnou roli.

Kooperace představuje v neoliberálně institucionální perspektivě situaci, kdy „aktéři přizpůsobí své chování skutečným nebo předpokládaným preferencím ostatních“ [Keohane 1984: 51]. K tomuto přizpůsobení se dochází prostřednictvím procesu vyjednávání, které odpovídá koordinaci dotčených politik. Kooperaci však není možné vnímat jako soulad mezi zúčastněnými aktéry. Ten totiž vyžaduje úplnou shodu zájmů, zatímco kooperace nastává pouze v situacích vyznačujících se existencí jak protikladných, tak doplňujících se zájmů [Axelrod, Keohane 1985: 226]. Kooperace by dále neměla být charakterizována jako absence konfliktu. K její realizaci totiž dochází pouze ve chvílích, kdy si aktéři uvědomí skutečný či potenciální konflikt jimi uskutečňovaných politik. Kooperace je tedy spíše reakcí na hrozbu konfliktu, bez které by žádné kooperace nebylo třeba [Keohane 1984: 54].

V otázce vývoje mezinárodních vztahů je neoliberální institucionalismus optimistický, neboť se domnívá, že kooperace mezi státy může převažovat i v dlouhém období. To ovšem neznamena, že jsou státy schopny a ochotny kooperovat vždy, když jim tento způsob jednání přináší určité zisky. Je třeba si uvědomit, že jednotlivé státy sice jsou racionálními aktéry, z čehož ale nutně nevyplývá, že skupina tvořená těmito aktéry bude taktéž jednat racionálně [Keohane 1984: 65]. Z tohoto důvodu pak neoliberální institucionalisté definují dvě podmínky nutné pro vznik a trvání kooperativních vztahů: 1) interdependenci neboli vzájemnou závislost mezi

zúčastněnými státy a z ní vycházející společné zájmy; 2) existenci a vliv mezinárodních institucí<sup>12</sup>. Stanovení těchto podmínek rozhodně neznamená, že by neoliberalní institucionalismus opomíjel další faktory ovlivňující navázání kooperativních vztahů, jako je například rozložení moci v mezinárodním systému. Pouze těmto faktorům přisuzuje menší vliv než jiné teoretické přístupy.

Pojem závislost označuje stav, kdy je aktér určován nebo významně ovlivňován nějakými vnějšími silami. Termín interdependence pak představuje vzájemnou závislost, která je ve světové politice situací „vyznačující se recipročními vlivy mezi státy nebo aktéry v různých státech“ [Keohane, Nye 2001: 7]. Tyto vlivy jsou obvykle výsledkem mezinárodních transakcí, které mohou nabývat podoby toků peněz, zboží či osob. V této souvislosti je však třeba důsledně rozlišovat mezi vzájemnou závislostí a propojeností. V případě vzájemné závislosti zahrnují interakce aktérů také značné náklady, jelikož povaha tohoto vztahu omezuje autonomii aktérů. V případě propojenosti se tyto náklady nevyskytují, nebo jsou zcela zanedbatelné [Keohane, Nye 2001: 7-8].

Je nutné podotknout, že vztah vzájemné závislosti rozhodně nemusí vykazovat znaky souměrnosti a vyváženosti. Případná asymetričnost může být důležitým zdrojem moci, která je v obecné rovině chápána jako schopnost aktéra přimět ostatní jednat takovým způsobem, jakým by při absenci této moci nejednali. Moc vzešlá z asymetrické interdependence může představovat jak schopnost kontrolovat původní zdroje, tak způsobit ovlivnit konečné výsledky vzájemných interakcí. Méně závislý aktér tak ve vztahu interdependence disponuje významnými politickými zdroji, jelikož přizpůsobení se jakýmkoliv změnám uskutečněným v rámci tohoto vztahu by pro něj bylo méně nákladné než pro jeho partnery. Z toho však nutně nevyplývá, že bude taktéž schopen kontrolovat konečné výsledky vzešlé ze vzájemných interakcí. Keohane a Nye v této souvislosti dodávají, že „politické vyjednávání je obvykle prostředkem k převedení potenciálu ve výsledek, přičemž mnoho je během tohoto převodu ztraceno“ [Keohane, Nye 2001: 9].

Specifickým příkladem vzájemné závislosti, na který je vhodné upozornit, je tzv. komplexní interdependence, jež je podle Keohana a Nye ideálním typem stojícím v opozici proti realismu vnímajícímu mezinárodní politiku jako permanentní boj o moc.

---

<sup>12</sup> V odborné literatuře, která se zabývá podmínkami kooperace mezi státy, dochází relativně často k zaměňování termínů mezinárodní instituce a mezinárodní režim. Vzhledem k tomu, že mezinárodní



Komplexní interdependence vykazuje tři základní definiční znaky. Za prvé, společnosti v jednotlivých státech jsou propojeny četnými kanály, které mají podobu mezistátních, transvládních a transnacionálních vztahů. Za druhé, jednotlivé tematické oblasti, které jsou řešeny v rámci mezistátních vztahů, nemají jasnou a stálou hierarchii. To vede mimo jiné i k tomu, že vojenská bezpečnost není trvalou prioritou zahraniční politiky. Za třetí, státy zapojené do komplexní interdependence vzájemně nevyužívají ozbrojenou sílu jako prostředek k řešení nastalých konfliktů. To ovšem neznamená, že by nebyly schopny a ochotny tento prostředek použít vůči jiným aktérům stojícím mimo tento typ vzájemné závislosti [Keohane, Nye 2001: 20-22]. Tomuto ideálnímu typu se nejvíce přibližují rozvinuté státy, mezi kterými existují rozsáhlé ekonomické kontakty, a to nejen v podobě obchodu se zbožím a službami [Karlás 2004: 10]. Takovou charakteristiku splňuje i charakter vztahů mezi Evropskou unií a Korejskou republikou.

Vysoký stupeň interdependence mezi státy vede ke vzniku společných zájmů, které jsou sice nutnou, nikoliv však dostačující podmínkou pro zajištění kooperativních vztahů mezi státy. Schopnost státu maximalizovat svůj užitek při naplňování společných zájmů je závislá na způsobu jednání ostatních aktérů. Vliv v tomto ohledu nemá pouze samotné jednání států, ale dokonce i jejich vnitrostátní vývoj [Keohane 1989: 2; Karlás 2004: 11].

Druhou výše zmiňovanou podmínkou kooperace je vytvoření mezinárodních institucí, které mohou být z pohledu státu nástrojem pro dosahování celé řady jeho zájmů včetně zvyšování blahobytu společnosti [Keohane 1984: 80; Sterling-Folker 2000: 111]. Mezinárodní instituce mohou plnit širokou paletu funkcí, přičemž neoliberalní institucionalisté zdůrazňují zejména tři následující: 1) stanovení standardů jednání; 2) snižování nejistoty a poskytování informací; 3) snižování transakčních nákladů<sup>13</sup> [Karlás 2007: 74-75].

Vzhledem k tomu, že témata suverenity a autonomie jsou pro státy obecně velmi citlivá, je v zásadě nemožné ustanovit v mezinárodním systému instituce, které by vykonávaly svou autoritu nad jednotlivými státy. Přínos mezinárodních institucí tedy nespočívá v jejich právní závaznosti, která by byla po vzoru národních států centrálně vymáhána, ale ve vytváření standardů jednání. Mezinárodní instituce umožňují sledovat jednání jednotlivých aktérů a vyhodnocovat, zda je toto jednání v kontextu dané

---

režim je specifickým typem mezinárodní instituce, budeme v této souvislosti používat obecnější označení instituce.

instituce vhodné či nikoliv. Tímto způsobem je pak utvářena reputace jednotlivých států, jejíž poškození či ztráta je výrazným nákladem, který je stát v případě svého nevhodného chování nucen nést [Keohane 1984: 88 a 244]. Tento proces ve svém důsledku zvyšuje pravděpodobnost kooperativního jednání mezi státy tím, že posunuje „práh oportunistu pro racionálního egoistu, který je citlivý na své dlouhodobé zájmy“ [Hasenclever, Mayer, Rittberger 2005: 37].

Z pohledu teorie tržních selhání, která je vedle teorie her či teorie kolektivního jednání součástí analytického aparátu neoliberálního institucionalismu, je snižování nejistoty a poskytování informací vůbec nejdůležitější funkcí mezinárodních institucí. Nejistota a informační mezera jsou totiž hlavními faktory odrazujícími aktéry dokonce i od jednání, které by bylo oboustranně mimořádně výhodné. Obzvláště zásadní jsou v této souvislosti tři možné zdroje problémů: 1) asymetrické informace; 2) morální hazard; 3) nezodpovědnost. První popisuje situaci, kdy určití aktéři disponují lepšími a přesnějšími informacemi než ostatní, což přirozeně vyvolává pochybnosti o povaze výsledné dohody. Obavy z manipulativního či podvodného jednání lépe informovaných aktérů jsou pak zásadní překážkou pro uzavření jakékoliv dohody. Druhý představuje možnost, kdy se aktér přestává chovat kooperativním způsobem, jelikož si je vědom toho, že za takové chování neponese veškeré důsledky. Třetí představuje případ, kdy nezodpovědný aktér učiní takové závazky, které není schopen dlouhodobě plnit [Keohane 1984: 92-96].

Nejistota podle neoliberálních institucionalistů dále pramení ze samotné povahy mezinárodní politiky, kde dochází k problémům kolektivního jednání. Tuto skutečnost nejlépe ilustrují tzv. hry se smíšenou motivací (mixed-motive games<sup>14</sup>) charakteristické jak kombinací vzájemné závislosti a konfliktu, tak kombinací partnerství a soupeření. V těchto hrách jsou sice aktéři oceněni za vzájemnou kooperaci, ale zároveň mohou dosáhnout větších zisků, pokud se rozhodnou svého partnera zradit. V této souvislosti neoliberální institucionalismus nejčastěji využívá model věžňova dilematu<sup>15</sup>. Tento

<sup>13</sup> Tuto typologii funkcí je nutné vnímat jako teoretický konstrukt. Reálně jsou tyto funkce propojeny a vzájemně se ovlivňují.

<sup>14</sup> Termín hra se smíšenou motivací (mixed-motive game) byl poprvé použit a vysvětlen americkým ekonomem Thomasem Schellingem v jeho díle *The Strategy of Conflict* [Schelling 1980].

<sup>15</sup> Model věžňova dilematu byl formalizován kanadským matematikem Albertem W. Tuckerem. V tomto typu kolaborativní hry se vyskytuje jeden rovnovážný bod (tzv. bod Nashovy rovnováhy) vyznačující se tím, že žádný z hráčů v něm nemá zájem měnit svou strategii za předpokladu, že druhý hráč svou strategii nemění. Zároveň ale tento rovnovážný bod nepředstavuje bod Pareto-optimální, pro který platí, že přesun do jakéhokoli jiného bodu hry bude znamenat ztrátu alespoň pro jednoho z hráčů [Drušák 2003: 96-98; Lipson 1984: 2].

příklad kolaborativní hry popisuje situaci, kdy racionální aktéři navzdory blízkým zájmům nejsou schopni kvůli vzájemné nedůvěře dosáhnout Pareto-optimálního řešení [Keohane 1984: 67-69]. Jinými slovy aktéři v tomto modelu nejsou ochotni vzájemně kooperovat, jelikož se obávají, že podmínky této kooperace budou ze strany jejich partnerů porušeny. To by vedlo nejen k nenaplnění stanovených cílů kooperace, ale také k výraznému poškození toho z partnerů, který dohodu dodržel. Proto se dominantní strategií, kterou si aktéři osvojují, stává porušování přijatých dohod.

Z výše uvedeného vyplývá, že neschopnost států kooperovat nevychází z jejich charakteru či přirozenosti, nýbrž z povahy mezinárodního systému a vzorců jejich interakcí [Keohane 1984: 69]. Stejně tak jako národní státy řeší problémy kolektivního jednání mezi jednotlivci, mohou obdobně mezinárodní instituce řešit tyto problémy mezi státy [Stein 1983: 123]. Nejistotu plynoucí z modelu věžňova dilematu mohou mezinárodní instituce snižovat tím, že vytvoří rámec, ve kterém bude k interakcím mezi státy docházet dlouhodobě a opakovaně. V takovém případě jsou již zisky z jednorázového porušení dohody výrazně menší než ztráty, které z tohoto jednání plynou v dlouhodobém horizontu [Keohane 1984: 75]. Zároveň mezinárodní instituce mohou díky svým kontrolním mechanismům poskytovat jednotlivým členům důležité informace o míře dodržování dohod. Dále mohou fungovat jako zdroj vysoce kvalitních informací, jejichž sběr a agregace není na úrovni státu možná. A v neposlední řadě mohou vytvářet platformy pro efektivní sdílení informací a zkušeností mezi jednotlivými státy.

Existence mezinárodních institucí umožňuje snížení transakčních nákladů v případě vhodného neboli legitimního jednání a zároveň jejich zvýšení v případech, kdy jednání určitých aktérů princip vhodnosti porušuje. Redukce transakčních nákladů je možná díky tzv. úsporám z rozsahu. Pokud dojde k ustanovení mezinárodní instituce, jsou podle tohoto ekonomického konceptu mezní náklady na řešení dodatečné problematiky vždy nižší, než kdyby tato instituce neexistovala [Keohane 1984: 90]. Transakční náklady mohou představovat například náklady spojené s vyjednáváním dohod, sjednáváním kompenzačních vedlejších plateb, monitoringem či vymáháním dohod<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Z ekonomického úhlu pohledu problematiku transakčních nákladů řeší R. Coase ve svém textu „The Problem of Social Cost“. Odlišnou perspektivu přináší ve své teorii transakcionalismu K. Deutsch.

Tyto tři funkce mezinárodních institucí, které neoliberální institucionalisté zdůrazňují nejčastěji, lze vnímat jako funkce striktně regulativní, jejichž pomocí je usměrňováno jednání jednotlivých států. Keohane však současně přiznává, že mezinárodní instituce mohou nabývat i funkce konstitutivní, tedy že mohou utvářet a ovlivňovat zájmy jednotlivých aktérů. Zároveň ale podotýká, že vliv mezinárodních institucí je v tomto ohledu výrazně menší než domácí zájmy či anarchický charakter mezinárodní politiky [Keohane 1989: 5; Karlas 2007: 75].

Jak bylo uvedeno výše, neoliberální institucionalisté stanovují dvě podmínky nutné pro navázání kooperace. Jsou jimi vzájemná závislost mezi státy a vliv mezinárodních institucí. Zcela mimo oblast zájmu však nezůstávají ani další faktory, které mohou umožnit kooperativní vztahy. Jedním z nejčastěji zmiňovaných faktorů je rozložení moci, které za určitých podmínek může nabývat podoby hegemonie.

Hegemonii lze definovat jako situaci, kdy je „jeden stát mocný natolik, že může obhospodařovat základní pravidla mezistátních vztahů a je ochoten tak činit“ [Keohane, Nye 2001: 38]. Moc hegemonu se odvíjí od jeho převahy v oblasti materiálních zdrojů. Obzvláště důležité je v tomto ohledu to, aby hegemon kontroloval zdroje surovin, zdroje kapitálu, vývoj na mezinárodních trzích a při produkci vysoce ceněného zboží disponoval konkurenčními výhodami. Při pohledu na důležitost hegemonie pro nastolení kooperativních vztahů mezi státy se neoliberální institucionalisté domnívají, že hegemonie není ani nutnou, ani dostačující podmínkou kooperace. Toto tvrzení je často opíráno o empirii, podle které sice hegemonie Spojených států amerických napomáhá vysvětlení vzniku současných mezinárodních institucí, ale zároveň jasně ukazuje, že úpadek hegemonu v žádném případě nevede k rozpadu kooperativních vztahů mezi státy [Keohane 1984: 31-32]. Obdobně pozitivní roli jako existence hegemonu může v otázce kooperace z neoliberálně institucionální perspektivy sehrát také náhlá a těžká krize. V takovéto situaci jsou státy vystaveny silným tlakům, které je mohou přimět jednat kooperativním způsobem [Keohane 1984: 100].

Tento neoliberálně institucionální náhled na význam hegemonie byl celou řadou autorů zpochybněn. Podle Gilpina historická zkušenost jasně ukazuje, že při absenci dominantního liberálního hegemonu je dosažení a udržení mezinárodní ekonomické kooperace extrémně složité, navíc konfliktní jednání se za takovýchto okolností stává postupně normou [Gilpin 1987: 88]. Obdobně pesimistický je i Kindleberger, který mezinárodní kooperaci podmiňuje zachováním hegemonie, přičemž dodává, že „aby

byla světová ekonomika stabilizovaná, musí existovat stabilizátor, jeden stabilizátor“ [Kindleberger 1973: 305].

Vedle faktoru rozložení moci v mezinárodním systému lze nalézt i další faktory, které mohou mít alespoň parciální vliv na ochotu států vzájemně kooperovat. Prvním z nich je dlouhodobost vztahu mezi státy. Podle neoliberálně institucionální teorie dlouhodobost a opakovanost vzájemných interakcí podporuje kooperativní charakter vztahů mezi danými aktéry. To je dáno i tím, že odstoupení od dlouhodobých interakcí je přirozeně zatíženo vyššími náklady. Státy tedy budou spíše ochotny kooperovat, pokud jejich potenciální vztah bude vykazovat trvalejší charakter [Grieco 1988: 505]. Druhým je počet participujících aktérů. Jestliže má být vzájemná kooperace efektivní, musí aktéři disponovat nástroji k identifikaci případných odpadlíků, musí být schopni potrestat právě a pouze dané odpadlíky a zároveň musí mít k uskutečňování těchto kroků dostatečně silnou dlouhodobou motivaci. Malý počet aktérů usnadňuje naplnění těchto podmínek, a proto je i faktorem podporujícím kooperaci mezi státy [Axelrod, Keohane 1985: 235]. Třetím je efekt plynoucí z propojování témat (issue linkages). Z pohledu neoliberálního institucionalismu vedou těsné vazby mezi větším počtem témat k vyšší frekvenci vzájemných interakcí, a tím zvyšují pravděpodobnost navázání kooperativních vztahů [Grieco 1988: 506]. Čtvrtý faktor se týká situace, kdy si je daný aktér vědom toho, že jeho preference ohledně charakteru vztahů s ostatními aktéry jsou pouze dočasné a mohou být v budoucnosti zásadně transformovány. Na tomto základě se může rozhodnout uzavřít dohody, které výrazně omezují rozhodovací prostor jeho potenciálního následovníka. Obava z budoucího přístupu tak může zvýšit současnou pravděpodobnost kooperace [Keohane 1984: 117-119, March 1978: 598].

Na tomto místě je vhodné podotknout, že pohled realismu na tyto faktory je zcela opačný než v případě neoliberálního institucionalismu. Realisté jsou v této souvislosti přesvědčeni, že pravděpodobnost kooperace se zvyšuje v situaci, kdy je charakter vzájemných vztahů méně trvalý, počet participujících aktérů je vysoký a k propojování témat vůbec nedochází [Grieco 1988: 505-506].

Důležitým aspektem neoliberálního institucionalismu je jeho pojetí významu relativních a absolutních zisků pro vzájemnou spolupráci. Neoliberální institucionalisté v tomto ohledu přebírají liberální ideu a výrazným způsobem se vymezují vůči realismu. Stát je totiž v neoliberálně institucionální perspektivě vnímán jako atomistický aktér usilující o maximalizaci svých absolutních zisků bez ohledu na to, jakých zisků dosahují ostatní aktéři [Powell 1991: 1303]. Jelikož je povaha mezinárodních vztahů

anarchická, čelí státy nejistotě, zda jejich partneři dodrží své závazky. Největší překážkou kooperace mezi racionálně egoistickými aktéry je tak podvádění, respektive porušení uzavřených dohod. To může v nejhorším možném případě vést k situaci, kdy je určitý aktér podveden a jeho užitek je výrazně menší, než by tomu bylo při dodržení závazků ze strany všech zúčastněných aktérů [Grieco 1988: 487].

Zcela odlišný přístup k této problematice zaujímají realisté. Ti sice přiznávají, že se státy přirozeně zajímají o výši absolutních zisků a obávají se podvodného jednání ze strany svých partnerů, ale jejich charakter rozhodně není atomistický, jak tvrdí neoliberální institucionalisté. Realismus považuje státy za defenzivní pozicionalisty, kteří se soustředí zejména na relativní zisky a vyžadují, aby distribuce výnosů pramenících ze vzájemné kooperace byla spravedlivá a aby zachovala rozložení sil panující před touto kooperací<sup>17</sup> [Grieco 1990: 47]. Jinými slovy „primárním zájmem států není maximalizace moci, ale udržení jejich pozice v systému“ [Waltz 1979: 126]. Realisté tak vedle možného porušení dohod identifikují ještě vážnější překážku pro kooperaci států v mezinárodním systému, kterou jsou nevyvážené relativní zisky jednotlivých partnerů [Grieco 1988: 487]. Aktér, který tyto relativní zisky inkasuje, je může využít k posílení svých mocenských kapacit, čímž oslabuje relativní pozice ostatních aktérů a v konečném důsledku také omezuje jejich nezávislost a autonomii. To je pro státy, jejichž dnešní partner může být zítřejším nepřítelem, riziko, které nejsou ochotny podstoupit, a to ani s vidinou vysokých absolutních zisků. Jak upozorňuje Jervis, státy se totiž pohybují v prostředí nejistoty, kde se „může změnit způsob uvažování, kde mohou nastoupit noví lídři k moci, kde se mohou posunout hodnoty a kde se mohou objevit nové příležitosti i nová nebezpečí“ [Jervis 1978: 168].

Tuto jasnou dělicí linii, kdy neoliberální institucionalisté zdůrazňují význam absolutních zisků a realisté naopak upřednostňují zisky relativní, narušil Snidal, podle kterého je v rozhodování mezi absolutními a relativními zisky určující počet participujících aktérů. V situacích, kde se vyskytují pouze dva aktéři, může být obava z potenciálních relativních zisků partnera výraznou překážkou kooperace bez ohledu na to, jaká je výše absolutních zisků. S rostoucím počtem účastníků se však citlivost na

---

<sup>17</sup> Rozdíl mezi neoliberálně institucionálním a realistickým pojetím je dobře patrný na užitkové funkci státu. Zatímco neoliberální institucionalisté pracují s rovnicí  $U = V$ , kde  $U$  znamená užitek státu a  $V$  absolutní zisk státu, realisté upřednostňují rovnici  $U = V - k \cdot (W - V)$ , kde  $k$  je koeficient pro citlivost států k rozdílům ve výnosech ( $k > 0$ ) a  $W$  jsou absolutní zisky partnera. Hodnota koeficientu  $k$  je dána celou řadou faktorů jako jsou charakter vzájemných vztahů v současnosti i minulosti, existence společných nepřátel, rozdíl mocenských kapacit mezi státy či povaha řešeného problému [Grieco 1988: 501].

relativní zisky zmenšuje, přičemž pokud je počet aktérů opravdu vysoký, nepředstavují relativní zisky již jakoukoliv překážku kooperace [Snidal 1991: 710-714]. Významem relativních zisků pro kooperaci dvou aktérů se zabýval také Keck. Z jeho závěrů lze vyvodit, že pokud aktéři sdílí alespoň základní zájem na maximalizaci zisku, nesnižují jejich obavy o relativní zisky partnera pravděpodobnost dosažení kooperace. Výjimkou jsou však situace, kdy současně nastanou následující okolnosti: 1) zisky plynoucí z kooperace nelze rozdělit; 2) vyrovnání stranou není možné; 3) přijatelné propojení témat nelze uskutečnit [Hasenclever, Mayer, Rittberger 2005: 116].

Na základě výše uvedených cílů a definovaného teoretického rámce byla formulována následující dvojice výzkumných otázek, kterými se tato diplomová práce zabývá:

- 1) Jaké společné zájmy vedly Evropskou unii a Korejskou republiku k zahájení vyjednávacího procesu a k následnému uzavření Dohody o volném obchodu?
- 2) Jaký je dopad dosavadní účinnosti Dohody o volném obchodu na obchodní výměnu smluvních stran?

Zároveň byla stanovena trojice hypotéz, která bude provedeným výzkumem potvrzena či vyvrácena:

- 1) Vzhledem k tomu, že státy jsou racionální egoisté usilující o maximalizaci vlastního užitku, vedla účinnost Dohody o volném obchodu k růstu celkové hodnoty obchodu se zbožím mezi Evropskou unií a Korejskou republikou, přičemž k tomuto růstu přispěly obě strany.
- 2) Vzhledem k tomu, že státy jsou racionální egoisté usilující o maximalizaci vlastního užitku, vedla účinnost Dohody o volném obchodu k růstu celkové hodnoty obchodu se službami mezi Evropskou unií a Korejskou republikou, přičemž k tomuto růstu přispěly obě strany.
- 3) Vzhledem k asymetrické závislosti smluvních stran vedla účinnost Dohody o volném obchodu k růstu hodnoty vývozu obou smluvních stran, přičemž růst hodnoty vývozu Evropské unie byl relativně vyšší.

## 2. Společná obchodní politika

V rámci evropského integračního projektu představuje společná obchodní politika (CCP) jednu z nejstarších a nejvíce integrovaných politik, která úzce souvisí se vznikem a fungováním celní unie [Meunier, Nicolaïdis 2011: 277]. Právě její dobudování vedlo k tomu, že evropské instituce získaly exkluzivní pravomoci v oblasti zahraničního obchodu. CCP je proto třeba chápat nejen jako nástroj liberalizace vzájemného obchodu mezi členskými státy, ale zároveň také jako prostředek pro vytvoření jednotného postupu vůči třetím zemím [Kučerová 2010: 177].

Společná obchodní politika v kontextu evropské integrace rozhodně není jakousi izolovanou politikou, která by byla vykonávána bez kontaktu a bez spolupráce s ostatními politikami. Naopak je spolu s asociační politikou, rozvojovou politikou a politikou vztahující se k přidružení zámořských zemí a území součástí společné zahraničně obchodní politiky. Zmiňované politiky jsou tak na sebe velmi úzce navázány, vzájemně se prolínají a v praktické rovině je velmi těžké je vzájemně odlišit. Aspekt přehlednosti navíc komplikuje fakt, že společná zahraničně obchodní politika v sobě zahrnuje širokou škálu činností, které jdou velmi často za rámeček čistě ekonomických vztahů. Společná zahraničně obchodní politika, respektive oblast vnějších ekonomických vztahů „se tak stává nástrojem prosazování širších strategických cílů Evropské unie ve světě“ [Kučerová 2010: 178].

Význam společné obchodní politiky se neodvíjí pouze od jejího nadnárodního charakteru, ale zejména od reálné situace v rámci světové ekonomiky. Z této perspektivy je na Evropskou unii třeba nahlížet jako na největšího světového obchodníka se zbožím a službami, nejrozsáhlejšího původce zahraničních investic a předního aktéra světového obchodního systému [Baldwin, Wyplosz 2013: 348 a 355]. Tyto okolnosti přirozeně vytvářejí výrazné břímě odpovědnosti, které jsou představitelé CCP nuceni nést.

Aby bylo možné plně porozumět postavení a důležitosti Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou, je třeba alespoň v krátkosti nastínit vývoj a současný stav legislativního prostředí v rámci společné obchodní politiky a zároveň předestřít proměnu strategického uvažování a politických preferencí v této oblasti.



## 2.1 Právní rámec

### 2.1.1 Společná obchodní politika před Lisabonskou smlouvou

Počátky společné obchodní politiky jsou spjaty s přijetím Římských smluv<sup>18</sup>, které daly evropským institucím právo vytyčit, vyjednávat a prosazovat jednotlivé aspekty vnějších obchodních vztahů. Tyto pravomoci byly založeny na jednotných zásadách týkajících se úprav celních sazeb, uzavírání obchodních dohod, sjednocování liberalizačních a ochranných opatření [Devuyst 1992: 68].

Klíčový článek 113 Smlouvy o založení Evropského hospodářského společenství (EEC) zároveň určil rozdělení pravomocí mezi jednotlivé instituce. Komise podle tohoto článku předkládá Radě návrhy k provádění CCP. Pokud je třeba sjednat dohodu se třetími zeměmi, předkládá Komise doporučení Radě, která ji obratem zmocní k zahájení potřebných jednání. V rámci těchto jednání se Komise řídí směrnicemi, které jí Rada poskytla, a průběžně vše konzultuje se zvláštním výborem taktéž jmenovaným Radou. Poslední slovo při uzavírání dohody náleží opět Radě, která rozhoduje kvalifikovanou většinou [Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství 1957]. Role Evropského parlamentu je v tomto pojetí velmi skromná. Komise a Rada jej pouze informují o průběhu uskutečňovaných jednání a před samotnou ratifikací sjednané dohody může být EP požádán o vyslovení stanoviska [Baldwin 2006: 928-930].

Problém takto stanoveného právního rámce je možné spatřovat v nedostatečné definici společné obchodní politiky a jejího rozsahu. Niemann upozorňuje, že Římské smlouvy obsahovaly pouze neúplný výčet záležitostí spadajících do působnosti CCP, aniž by byly jasně určeny hranice této politiky. Důsledkem tohoto přístupu byly pravidelně se opakující institucionální spory mezi Komisí, Radou, Evropským parlamentem a jednotlivými členskými státy. Problematickou situaci nevyřešila ani rozhodnutí Evropského soudního dvoru<sup>19</sup>, který byl ve svých závěrech dlouhodobě progresivní a interpretoval pravomoci společenství v rámci obchodní politiky relativně široce [Niemann 2011: 13]. Přetrvávající kontroverze se opakovaně snažila řešit Komise. Jedním z jejích neúspěšných pokusů byl ambiciózní návrh předložený

---

<sup>18</sup> Oficiálně Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství, která byla podepsána v Římě 25. března 1957 a která vstoupila v účinnost 1. ledna 1958.

<sup>19</sup> Dnes již Soudní dvůr Evropské unie.

mezivládní konferenci připravující Maastrichtskou smlouvu<sup>20</sup>, který rozšiřoval exkluzivní pravomoci společenství také na obchod se službami a na oblast investic a práv duševního vlastnictví [Devuyst 1992: 73].

Obdobně vysoké cíle si Komise stanovila také v případě mezivládní konference připravující Amsterdamskou smlouvu<sup>21</sup>. Tehdy již zaznamenala alespoň dílčí úspěch, když došlo k rozšíření zmiňovaného článku 113. Nově tak Rada mohla na návrh Komise a po konzultaci s Evropským parlamentem jednomyslným rozhodnutím rozšířit působnost tohoto článku také na mezinárodní jednání a dohody o službách a právech duševního vlastnictví [Amsterdamská smlouva 1997]. Tato změna však vyvolala rozsáhlou diskuzi o tom, zda je rozšíření pravomocí Rady permanentní, nebo zda o něm musí být rozhodováno případ od případu. Bez ohledu na interpretaci je však možné hodnotit pokrok dosažený v Amsterdamu za nepatrný [Niemann 2011: 14].

O něco výraznější proměny doznala společná obchodní politika přijetím Niceské smlouvy<sup>22</sup>. Unie nově získala explicitní pravomoci pro sjednávání a uzavírání dohod týkajících se služeb a obchodních aspektů duševního vlastnictví. Zatímco v těchto otázkách mělo být rozhodováno kvalifikovanou většinou, stanovila smlouva také případy, pro které neměl být tento typ rozhodování uplatňován. Jedním z nich byly dohody obsahující ustanovení, pro která je při přijímání vnitřních pravidel vyžadována jednomyslnost. Dále šlo o dohody týkající se oblastí, ve kterých Unie dosud nevykonávala formou přijetí vnitřních pravidel své pravomoci. Rozhodování kvalifikovanou většinou dále nesmělo být aplikováno na dohody obsahující ustanovení překračující vnitřní pravomoci Unie nebo na dohody v oblasti dopravy [Niceská smlouva 2001]. Upravené pojetí CCP však nadále vykazovalo řadu problematických aspektů. Za prvé, oblast přímých zahraničních investic nebyla vtělena do článku 133<sup>23</sup>. Za druhé, Evropský parlament byl nadále vyjmut z rozhodovacího procesu v rámci CCP a ani mu nebylo přiznáno právo konzultace. Za třetí, členským státům bylo umožněno uzavírat smlouvy v oblasti služeb a obchodních aspektů duševního vlastnictví [Niemann 2011: 15]. Celkově je možné říci, že Niceská smlouva byla v oblasti CCP úspěšnější než

---

<sup>20</sup> Oficiálně Smlouva o Evropské unii, která byla podepsána v Maastrichtu 7. února 1992 a která vstoupila v účinnost 1. listopadu 1993.

<sup>21</sup> Oficiálně Amsterdamská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii, Smlouvy o založení Evropských společenství a související akty, která byla podepsána v Amsterdamu 2. října 1997 a která vstoupila v účinnost 1. května 1999.

<sup>22</sup> Oficiálně Niceská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii, Smlouvy o založení Evropských společenství a některé související akty, která byla podepsána v Nice 26. února 2001 a která vstoupila v účinnost 1. února 2003.

<sup>23</sup> Článek 133 Niceské smlouvy vznikl přečíslováním článku 113 v předcházejících smlouvách.

její předchůdkyně. Ovšem z pohledu akceschopnosti Unie ve světovém obchodním systému nelze učiněný pokrok považovat za významný [Krenzler, Pitschas 2001: 312]. Navíc se objevuje častá kritika, podle které Niceská smlouva nedokázala zajistit tolik potřebné zjednodušení a transparentnost celé CCP [Leal-Arcas 2004: 12].

### 2.1.2 Lisabonská smlouva

Na rozdíl od předcházejících změn zakládajících smluv znamenala Lisabonská smlouva<sup>24</sup> výrazný zásah do podoby společné obchodní politiky, který je možné pozorovat zejména ve čtyřech oblastech.

Za prvé, došlo k úpravě dosavadních institucionálních vztahů tím, že byla zásadním způsobem posílena role Evropského parlamentu. Ten již spolurozhoduje o jednotlivých legislativních aktech a jeho souhlas je nezbytnou podmínkou pro přijetí jakékoliv obchodní dohody, což se přirozeně projevuje intenzivnějším zapojením EP do meziinstitucionálního jednání uvnitř Evropské unie [Niemann 2011: 17]. Tato nově nabytá pozice EP, který na mimoekonomické cíle společné obchodní politiky klade tradičně silnější důraz než Komise či Rada, zvyšuje pravděpodobnost, že nově vyjednávané obchodní dohody budou zahrnovat témata jako je respektování lidských práv, ochrana životního prostředí či dodržování sociálních standardů. Jinými slovy provedená úprava institucionálních vztahů může vést k silnější politizaci CCP [Poller-Fort 2010: 3].

Za druhé, bylo uskutečněno významné rozšíření rozsahu kompetencí Evropské unie. Vedle obchodu se zbožím se tak nově mezi výlučné pravomoci EU řadí také obchod se službami<sup>25</sup>, obchodní aspekty duševního vlastnictví a přímé zahraniční investice. Začlenění všech těchto oblastí do jednotné kategorie spadající pod článek 207 Smlouvy o fungování EU<sup>26</sup> tak do jisté míry omezilo dlouhodobé kontroverze a spory týkající se nejednoznačných kompetencí unijních orgánů [Dimopoulos 2008: 104 a 109]. Posílení EU oproti jejím členským státům lze také vnímat v tom, že ratifikace

---

<sup>24</sup> Oficiálně Lisabonská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství, která byla podepsána v Lisabonu 13. prosince 2007 a která vstoupila v účinnost 1. prosince 2009. Lisabonská smlouva je členěna na dvě části, a to na Smlouvu o Evropské unii a na Smlouvu o fungování Evropské unie, která vznikla přejmenováním Smlouvy o založení Evropského společenství.

<sup>25</sup> Obchod se službami se vztahuje také na služby kulturního, audiovizuálního, sociálního, vzdělávacího a zdravotnického charakteru.

<sup>26</sup> Článek 207 Smlouvy o fungování Evropské unie vznikl přečíslováním článku 133 Smlouvy o založení Evropského společenství.

budoucích dohod v rámci Světové obchodní organizace (WTO) nebude nadále vyžadovat souhlas národních parlamentů [Niemann 2011: 16].

Za třetí, byl rozšířen okruh otázek, o kterých je možné v Radě Evropské unie rozhodovat kvalifikovanou většinou. Jelikož je kvalifikovaná většina uplatňována také v případě nových oblastí společné obchodní politiky, je možné ji považovat za převládající způsob hlasování. Současně však Lisabonská smlouva definuje několik výjimek, kde je i nadále vyžadován princip jednomyslnosti. Jednou z nich jsou dohody týkající se obchodu se službami, obchodních aspektů duševního vlastnictví a přímých zahraničních investic v případě, že obsahují ustanovení, pro která je při přijímání vnitřních předpisů vyžadována jednomyslnost. Další výjimkou jsou dohody v oblasti obchodu s kulturními a audiovizuálními službami za předpokladu, že by tyto dohody mohly ohrozit kulturní a jazykovou rozmanitost Unie. Jednomyslné rozhodnutí je taktéž vyžadováno u dohod týkajících se obchodu se sociálními, vzdělávacími a zdravotnickými službami v případě, že tyto dohody vážně narušují vnitrostátní organizaci takových služeb a ohrožují odpovědnost jednotlivých členských států za jejich poskytování [Lisabonská smlouva 2007]. V této souvislosti je třeba podotknout, že ve zmiňovaných případech spočívá důkazní břemeno na straně toho členského státu, který chce princip jednomyslnosti při rozhodování o konkrétní dohodě uplatnit.

Za čtvrté, Lisabonská smlouva zahrnuje společnou obchodní politiku do sféry vnější činnosti Unie. To vede mimo jiné k tomu, že CCP podléhá nejen stejným zásadám a cílům jako ostatní aktivity v rámci vnější činnosti, ale také stejným institucionálním pravidlům [Dimopoulos 2008: 102]. Podle článku 21 Smlouvy o Evropské unii tak CCP, stejně jako ostatní složky vnější činnosti, spočívá na zásadách demokracie, právního státu, univerzálnosti a nedělitelnosti lidských práv a základních svobod, úcty k lidské důstojnosti, rovnosti a solidarity. Tentýž článek také vymezuje poměrně širokou škálu obecných cílů, s jejichž naplňováním by měla pomoci i CCP. S tématem obchodu souvisí zejména snaha o zapojení všech zemí do světové ekonomiky, včetně postupného odstraňování překážek mezinárodního obchodu; úsilí o vypracování mezinárodních opatření pro ochranu a zlepšení kvality životního prostředí a udržitelného hospodaření se světovými přírodními zdroji; a podpora mezinárodního systému založeného na posílené mnohostranné spolupráci [Lisabonská smlouva 2007].

Pokrok učiněný Lisabonskou smlouvou v oblasti společné obchodní politiky lze hodnotit jako významný. Podle Woolcocka uskutečněné změny zvýší efektivitu

rozhodovacích procesů v rámci Unie. Důvodem je skutečnost, že konkrétní členský stát již nedisponuje takovými možnostmi, aby ohrozil přijetí ambiciózních obchodních projektů, které většina členských států podporuje<sup>27</sup> [Woolcock 2010: 15]. Obdobný názor zastává Pollet-Fortová, podle které zmiňované úpravy učiní CCP efektivnější a soudržnější [Pollet-Fort 2010: 15].

### 2.1.3 Společná obchodní politika po Lisabonské smlouvě

Vedle obecných zásad vnější činnosti Unie lze z Lisabonské smlouvy odvodit také zásady charakteristické výlučně pro společnou obchodní politiku. Jsou jimi zejména zásada jednoty a zásada asimilace. První zásada vychází z článku 207 Smlouvy o fungování Evropské unie, podle kterého se CCP „zakládá na jednotných zásadách, zejména pokud jde o úpravy celních sazeb, uzavírání celních a obchodních dohod týkajících se obchodu zbožím a službami, obchodní aspekty duševního vlastnictví, přímé zahraniční investice, sjednocování liberalizačních opatření, vývozní politiku a opatření na ochranu obchodu, jako jsou opatření pro případ dumpingu a subvencování“ [Lisabonská smlouva 2007]. Jinými slovy jde o uplatňování stejných pravidel všemi členskými státy. Druhá zásada vyplývající z článku 28 téže smlouvy se projevuje tím, že zboží dovezené do EU ze třetí země se těší stejnému právnímu režimu jako zboží, které bylo vyrobeno v některé z členských zemí. Obchod s takovým zbožím se tedy v první fázi odvíjí od pravidel společné obchodní politiky a následně po uvedení do volného oběhu přechází v pravidla jednotného vnitřního trhu<sup>28</sup> [Tomášek, Týč et al. 2013: 305].

Obdobně je třeba formulovat specifické cíle společné obchodní politiky, které existují souběžně s obecnými cíli vnější činnosti definovanými Lisabonskou smlouvou. Podle Kučerové jsou jimi prosazování společných zahraničně hospodářských zájmů, obrana před dravou a nekalou konkurencí, postupná liberalizace mezinárodních ekonomických vztahů, rozvoj nadstandardních ekonomických vztahů s některými státy

---

<sup>27</sup> V souvislosti s efektivitou rozhodovacího procesu však Woolcock upozorňuje také na rizika spojená s posílením role Evropského parlamentu. Rozsáhlé projednávání či kladení důrazu na neekonomická témata by naopak mohla celý proces zpomalit [Woolcock 2010:15].

<sup>28</sup> V této souvislosti je třeba podotknout, že Evropská unie se dále řídí také zásadami práva mezinárodního obchodu. Nejvýznamnější úpravou je v tomto ohledu právo Světové obchodní organizace vyznávající zásadu zákazu diskriminace. Tato zásada se projevuje jednak principem národního zacházení, jednak doložkou nejvyšších výhod. První plně odpovídá zásadě asimilace. Druhá vyžaduje, aby si státy v rámci svých ekonomických interakcí poskytovaly všechny výhody a práva, které již v minulosti poskytly kterémukoli státu [Tomášek, Týč et al. 2013: 305].

či skupinami států a podpora trvalého hospodářského a sociálního rozvoje rozvojových zemí prostřednictvím obchodu a hospodářské spolupráce [Kučerová 2010: 179].

Evropská unie disponuje v oblasti společné obchodní politiky řadou nástrojů, jimiž je možné členit podle různých kritérií. Jedním z nich je druh a zakotvení přijatých opatření, podle kterého lze rozlišovat mezi autonomními a smluvními nástroji CCP. Autonomní nástroje jsou převážně přijímány ve formě nařízení, která lépe než směrnice zajistí jednotný charakter regulace. Tyto nástroje upravují CCP komplexně, a to zejména regulací dovozu a vývozu zboží, problematiky ochranných opatření a opatření proti dumpingu a subvencím. Vedle toho smluvní nástroje jsou reprezentovány dvoustrannými, vícestrannými či mnohostrannými mezinárodními dohodami, které Evropská unie uzavřela se třetími zeměmi. Na takto upravené vzájemné obchodní vztahy se pak neuplatňují pravidla obsažená v nařízeních, která byla přijata v rámci výkonu CCP. Smluvní nástroje upravují obchodní režim mezi smluvními stranami například tím způsobem, že stanovují příznivější podmínky oproti obecnému režimu obchodu nebo definují okolnosti, za kterých je přípustné použít ochranná opatření. Obvykle také obsahují mechanismy pro řešení vzájemných obchodních sporů a velmi často také zahrnují témata jdoucí daleko za hranice zahraničního obchodu [Tomášek, Týč et al. 2013: 309].

Důležitým aspektem smluvních nástrojů společné obchodní politiky je hierarchie obchodních preferencí Evropské unie. Ta je často zobrazována ve formě pyramidy, jejíž základnu představují státy s doložkou nejvyšších výhod (MFN). Směrem k vrcholu pyramidy následují Všeobecný systém preferencí<sup>29</sup> (GSP); dohody o obchodu a spolupráci; Rusko; asociační dohody<sup>30</sup>; země Afriky, Karibiku a Tichomoří<sup>31</sup> (ACP); Evropský hospodářský prostor<sup>32</sup> (EEA); a konečně na vrcholu země Evropské unie

<sup>29</sup> Všeobecný systém preferencí byl Evropskou unií zaveden v roce 1971 jako reakce na doporučení Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD). Tímto krokem EU využila výjimky z doložky nejvyšších výhod GATT/WTO a poskytla rozvojovým zemím jednostranně zvýhodněný přístup na vlastní trh. GSP musí odpovídat principům všeobecnosti, nereziprocity a nediskriminace [European Commission 2015].

<sup>30</sup> Asociační smlouvy jsou přijímány na základě článku 217 Smlouvy o fungování Evropské unie. Jejich účelem je sice primárně regulace vzájemného obchodu, ale velmi často zahrnují i další témata. Tyto smlouvy slouží jako nástroj k prosazování unijních politicko-bezpečnostních cílů a v některých případech byly využity jako příprava daného státu na členství [Tomášek, Týč et al. 2013: 316-317].

<sup>31</sup> Se zeměmi Afriky, Karibiku a Tichomoří, které převážně patří mezi nejchudší země světa, uzavírá Evropská unie dohody o hospodářské spolupráci (EPA), jejichž obecný rámec vychází ze smlouvy z Cotonu uzavřené v roce 2000. Na základě těchto smluvních vztahů mají země ACP zvýhodněný přístup na trh EU [European Commission 2017].

<sup>32</sup> Evropské hospodářské společenství (EEA) vzniklo na základě Dohody o EEA, kterou uzavřely členské státy Evropské unie a tři státy Evropského sdružení volného obchodu (Island, Lichtenštejnsko a Norsko).

[Kučerová 2010: 183]. Tato hierarchie typická pro 90. léta 20. století a první desetiletí 21. století se však postupem času částečně transformuje. První dva stupně pyramidy zůstávají stejné (tedy MFN a GSP), přičemž následují vyjednané dohody o zónách volného obchodu (FTA); asymetrické obchodní vztahy rozvíjené směrem k FTA; dohody o vzniku FTA; dohody prohloubené FTA; Švýcarsko a Turecko; a konečně na vrcholu EEA [Bič 2017].

Proces sjednávání a uzavírání dohod mezi Evropskou unií a třetími zeměmi či mezinárodními organizacemi je upraven článkem 218 Smlouvy o fungování EU. Podle něj dává Rada Komisi, která jako jediná předkládá návrhy a vede vyjednávání, zmocnění k jednání. Zároveň může Rada vydávat směrnice a určit zvláštní výbor, se kterým musí být jednání konzultováno. Na návrh Komise přijímá Rada rozhodnutí, kterým dává zmocnění k podpisu dohody a případně k jejímu prozatímnímu uplatňování před vstupem v účinnost. Po obdržení souhlasu Evropského parlamentu, který je o všech fázích jednání plně informován, přijímá Rada na návrh Komise kvalifikovanou většinou<sup>33</sup> rozhodnutí o uzavření dohody<sup>34</sup>. Článek 218 dále umožňuje členskému státu, EP, Radě či Komisi vyžádat si posudek Soudního dvora o slučitelnosti připravované dohody se Smlouvami. V případě odmítavého stanoviska nemůže takováto dohoda vstoupit v platnost [Lisabonská smlouva 2007].

V této souvislosti je třeba zmínit specifický případ tzv. smíšených dohod, které jsou uzavírány Evropskou unií a všemi jejími členskými státy na straně jedné a třetí zemí na straně druhé. V takovéto situaci musí vedle Evropského parlamentu a Rady vyslovit souhlas s ratifikací také všechny národní parlamenty. Důvodem takového postupu je skutečnost, že obsah dohody zahrnuje i oblasti mimo výlučnou pravomoc EU. Závazky vyplývající z takové smlouvy pak nemohou být prováděny samotnou Unií, ale je k nim třeba i součinnost členských států. Smíšené dohody, které jsou často zdrojem nejasností jak uvnitř Evropské unie, tak mezi jejími obchodními partnery, nadále existují i po přijetí Lisabonské smlouvy, byť jejich četnost je alespoň částečně omezena [Woolcock 2010: 9].

---

Dohoda zakládá právo signatářů se účastnit jednotného vnitřního trhu EU a povinnost dodržovat právní akty s fungováním tohoto trhu spojené [Dohoda o Evropském hospodářském prostoru 1992].

<sup>33</sup> Jednomyslně Rada rozhoduje v případě, kdy se dohoda týká oblastí, kde je pro přijetí aktu Unie požadována jednomyslnost. Další výjimky vyžadující jednomyslný souhlas představují dohody o přidružení a dohody o přistoupení [Lisabonská smlouva 2007].

<sup>34</sup> Takto popsaný proces odpovídá dohodám v oblastech, na něž se vztahuje řádný legislativní postup, což je i případ Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou.

## 2.2 Politický rámec

V březnu 2000 přijali nejvyšší představitelé 15 členských států Evropské unie strategický dokument zvaný Lisabonská strategie, který měl pomoci čelit výrazným změnám plynoucím z globalizačního procesu a výzvám spojeným s nástupem znalostní ekonomiky. Evropská rada v tomto dokumentu stanovila pro následující desetiletí nový strategický cíl, podle kterého se EU měla stát „nejvíce konkurenceschopným a nejdynamičtějším hospodářským prostorem s trvalým hospodářským růstem, početnějšími a lepšími pracovními místy, větší sociální soudržností a ohleduplností k životnímu prostředí“ [European Council 2000].

Naplnění tohoto cíle bylo spojeno se třemi okruhy aktivit. Za prvé, žádoucí přechod na ekonomiku a společnost založenou na znalostech měl být zajištěn jednak lepšími opatřeními v oblasti výzkumu a technologického rozvoje, jednak zrychlením strukturálních reforem pro zvýšení konkurenceschopnosti, inovací a dokončení vnitřního trhu. Za druhé, potřebná modernizace evropského sociálního modelu byla podmíněna investicemi do lidí a omezením míry sociální exkluze. Za třetí, ke zdravé ekonomické perspektivě měl přispět vhodně zvolený mix makroekonomických politik [European Council 2000].

Lisabonskou strategii lze vnímat jako klíčový strategický dokument Evropské unie na počátku nového tisíciletí, na který navazuje a ke kterému se vztahuje celá řada dalších koncepčních materiálů. Je proto velmi překvapující, že takto zásadní dokument usilující o přeměnu EU ve vedoucí světovou hospodářskou sílu zcela opomíjí její vnější činnosti včetně společné obchodní politiky. Právě ta má totiž významný vliv jak na míru hospodářského růstu, tak úroveň zaměstnanosti, což jsou dva hlavní ukazatele, ke kterým se Lisabonská strategie tolik upíná, jelikož je chápána jako nutné podmínky pro zajištění sociální soudržnosti a udržitelného rozvoje životního prostředí.

V listopadu 2004 byla publikována tzv. Wim Kokova zpráva. Skupina odborníků pod vedením bývalého nizozemského ministerského předsedy Willema Koka v ní hodnotí dosavadní úspěchy a naplňování Lisabonské strategie. Z jejích závěrů vyplývá, že pokrok učiněný Evropskou unií a jejími členskými státy je pomalý a nedostatečný. Za hlavní příčiny tohoto stavu byly označeny přebujelá agenda, slabá koordinace, protichůdné priority a zejména pak nedostatek rozhodné politické akce [European Union 2004: 6].



Na rozdíl od Lisabonské strategie, jejíž naplňování hodnotí, se Wim Kokova zpráva dotýká také tématu mezinárodního obchodu. Nedostatečný posun v jednání v rámci kola z Dauhá<sup>35</sup> podle této zprávy způsobil, že došlo ke „znepokojivému nárůstu uzavírání bilaterálních smluv na úkor multilaterálních dohod“ [European Union 2004: 10]. Zpráva dále upozorňuje na stále sílící konkurenci ve světovém obchodním systému, kde Evropská unie musí čelit jak tlakům ze strany Spojených států, tak tlakům z asijského kontinentu. V této souvislosti zpráva vyzdvihuje zejména velikost a růstový potenciál čínské a indické ekonomiky, které produkují zboží a služby, jež jsou schopné konkurovat těm evropským [European Union 2004: 12].

Wim Kokova zpráva se sice okrajově vyjadřuje k problematice mezinárodního obchodu, ale rozhodně nestanovuje komplexní systém cílů a doporučení pro obchodní politiku. Přesto z jejího textu jasně vyplývá, že v této oblasti preferuje dosažení multilaterálních dohod. Naproti tomu uzavírání smluv bilaterálních považuje za téměř nevhodné a nežádoucí.

Reakcí na závěry Wim Kokovy zprávy bylo přijetí dokumentu zvaného Nový začátek lisabonské strategie, který měl mít jasnější a konkrétnější charakter než předcházející koncepce. Tento dokument navrhoval opatření ve třech hlavních oblastech: 1) zvýšení přitažlivosti Evropské unie pro investory a pracující; 2) zlepšení výzkumu a vývoje, inovací a vzdělávání; 3) vytváření více a lepších pracovních míst [European Commission 2005: 4].

Z pohledu mezinárodního obchodu je důležitá zejména první oblast, jejíž dílčí cíl je stanoven jako „zajištění otevřeného a konkurenčního prostředí na trzích v Evropě i mimo ni“ [European Commission 2005: 18]. Materiál upozorňuje, že evropské podniky čelí význačným mezinárodním výzvám. Je proto zásadní, aby společná obchodní politika těmto podnikům zajistila přístup na trhy třetích zemí, a to za spravedlivých podmínek a jasných pravidel. Základním nástrojem, jak toho docílit, je uzavření ambiciózní dohody na půdorysu Světové obchodní organizace, tedy úspěšné dokončení kola z Dauhá. Vedle toho však dokument připouští i uzavření dvoustranných a regionálních dohod o volném obchodu, přičemž explicitně hovoří o dohodách se

---

<sup>35</sup> Kolo z Dauhá je dosud posledním kolem obchodních vyjednávání mezi členskými státy Světové obchodní organizace. Zahájeno bylo čtvrtou konferencí ministrů v katarském Dauhá v roce 2001. Jeho cílem je dosažení významné reformy mezinárodního obchodního systému prostřednictvím zavedení nižších obchodních bariér a revidovaných obchodních pravidel.

skupinou Mercosur<sup>36</sup> a s Radou pro spolupráci v Zálivu<sup>37</sup>. Strategie dále hovoří o nutnosti dalšího sbližování právních a správních předpisů na mezinárodní úrovni, a to nejen s největšími obchodními partnery, jako jsou Spojené státy, a s rychle rostoucími asijskými ekonomikami, jako jsou Čína a Indie, ale také se zeměmi v sousedství Evropské unie. Motivem k takovéto konvergenci je snížení nákladů a z něj plynoucí růst produktivity [European Commission 2005: 18].

Nový začátek lisabonské strategie již do své analýzy plně zapojuje téma společné obchodní politiky. Tu vnímá jako nástroj k zajištění otevřených globálních trhů, jež jsou jedním z předpokladů intenzivního hospodářského růstu. Nově tato strategie připouští i uzavírání dvoustranných či vícestranných dohod, byť z jejího pohledu nejde ani o prioritní, ani o preferované nástroje k zajištění obchodních zájmů Unie.

V průběhu roku 2006 byla představena řada koncepčních materiálů, které sice svým rozsahem a materií neodpovídaly významu Lisabonské strategie, ale v některých pasážích se dotkly problematiky společné obchodní politiky. Prvním z nich byl Program pro občany publikovaný v květnu 2006. Ten si kladl za cíl přispět v kontextu globalizace k zajištění míru, prosperity a solidarity tím, že bude zaručen otevřený a plně funkční jednotný trh se všemi čtyřmi svobodami a budou podporovány principy solidarity, příležitosti, přístupu a udržitelnosti [European Commission 2006a: 3]. Naplnění těchto cílů je podle programu podmíněné soudržností vnitřní a vnější politiky Evropské unie. Proto se Evropská komise zavázala k formulaci nového přístupu k vnější konkurenceschopnosti. Ten by měl zohledňovat zejména problematiku přístupu na zahraniční trhy, nové priority v obchodních vztazích, podporu investičních příležitostí a ochranu duševního vlastnictví [European Commission 2006a: 7].

Druhým je sdělení Evropské komise pod názvem Evropa ve světě, které bylo vydáno v červnu 2006. Tento dokument dává do souvislosti globální roli EU a její schopnost efektivně využívat silných stránek své vnější politiky. Mezi tyto silné stránky je řazena také společná obchodní politika, která by se podle této strategie měla nadále zasazovat o další otevírání světových trhů a systému světového obchodu obecně [European Commission 2006b: 3].

---

<sup>36</sup> Mercosur neboli Společný trh Jihu je regionální ekonomickou organizací, která vznikla v roce 1991. Jejími zakládajícími členy jsou Argentina, Brazílie, Paraguay a Uruguay. Dalším členem se v roce 2012 stala Venezuela, jejíž členství je však aktuálně pozastaveno.

<sup>37</sup> Rada pro spolupráci v Zálivu (GCC) je regionální ekonomickou organizací, která vznikla v roce 1981. Jejími členy jsou Bahrajn, Katar, Kuvajt, Omán, Saúdská Arábie a Spojené arabské emiráty.

Třetím koncepčním materiálem je Obnovená strategie Evropské unie pro udržitelný rozvoj přijatá Radou v červnu 2006. K uskutečnění deklarovaného cíle, kterým je stanovení a rozvoj činností přispívajících k trvalému zvyšování kvality života obyvatel EU, by podle tohoto dokumentu měla přispět i společná obchodní politika. EU by se tak společně se svými obchodními partnery měla zasazovat o zkvalitnění environmentálních a sociálních norem. Za tímto účelem by měla využívat obchodních dohod a dohod o spolupráci, a to jak na regionální, tak dvoustranné úrovni [European Council 2006: 3 a 21].

Tyto tři uvedené strategické dokumenty dokládají snahu Evropské komise formulovat relativně ucelený přístup k řadě domácích a zahraničních témat a výzev. Dalším krokem v rámci tohoto úsilí bylo v říjnu 2006 přijetí materiálu zvaného Globální Evropa, který pracuje s doporučeními v oblasti obchodní politiky, jež formulovaly předcházející dokumenty. Globální Evropa přináší vnější agendu, která doplňuje tu vnitřní stanovenou Novým začátkem lisabonské strategie. Z pohledu společné obchodní politiky jde o zcela zásadní strategický dokument, který mění dosavadní politické uvažování.

V úvodu materiálu je shrnuto tehdejší pojetí společné obchodní politiky, kdy Evropská unie spojovala liberalizaci mezinárodního obchodu a otevření nových trhů výlučně s uzavřením mnohostranné dohody v rámci Světové obchodní organizace. Úspěšné dokončení jednání v rámci kola z Dauhá sice zůstává i v tomto dokumentu hlavní prioritou EU a je nadále považováno za nejefektivnější nástroj pro liberalizaci mezinárodního obchodu, ale rozhodně není vnímáno jako priorita jediná. V době měnící se povahy globálního obchodu tak Evropská komise definuje potřebnost budování „komplexnějších, více integrovaných a do budoucna orientovaných politik vnějšího obchodu, které výrazněji posílí evropskou konkurenceschopnost“ [European Commission 2006c: 2].

Zajištění konkurenceschopnosti Evropské unie na globálním trhu se podle této strategie odvíjí od splnění dvou vzájemně souvisejících předpokladů. Jsou jimi vhodná vnitřní politika a otevření trhů v zahraničí. V první oblasti je zásadní zajištění skutečně jednotného trhu, který umožňuje vznik a rozvoj takových evropských společností, které jsou schopny konkurovat i v globálním měřítku. Dále je nutné zabezpečit otevřenost ekonomiky EU a nepřipustit jakékoliv protekcionistické tendence, což je klíčové nejen pro mezinárodní konkurenceschopnost, ale i pro tvorbu nových pracovních míst. V neposlední řadě musí vhodná domácí politika sledovat také sociální dimenzi

a minimalizovat případné negativní dopady vyvolané právě otevřeností unijního trhu [European Commission 2006c: 3-5].

Jestliže dokument odmítá protekcionismus na domácí scéně, vyžaduje obdobný přístup i v případě zahraničních trhů. Jejich postupné otevírání a rovné podmínky pro obchod jsou chápány jako zdroj produktivity, hospodářského růstu a nových pracovních příležitostí. Požadovanou otevřenost zahraničních trhů však materiál nespojuje pouze s otázkou tarifních překážek v podobě cel, ale celou problematiku vnímá širěji a definuje další klíčové oblasti [European Commission 2006c: 5].

První z nich je oblast netarifních překážek, které se s postupným poklesem cel stávají hlavní bariérou v mezinárodním obchodu. Na rozdíl od cel jsou však méně viditelné, komplexnější a vzhledem k úzkému propojení s vnitřní regulací také výrazně citlivější. Navíc jsou často uvalovány netransparentním a diskriminačním způsobem se skrytým cílem poškodit zahraniční konkurenci. Odbourávání tohoto typu překážek je časově i kapacitně náročné, což může být jedním z důvodů, proč se jím Světová obchodní organizace tolik nezabývá. Proto Komise definuje několik nástrojů, které je třeba v této souvislosti uplatňovat. Jsou jimi například dohody o vzájemném porozumění, rozhovory o mezinárodní standardizaci a regulaci či technická pomoc třetím zemím [European Commission 2006c: 5].

Druhou oblastí je zajištění přístupu ke zdrojům, a to v potřebném množství a kvalitě. Vzhledem k tomu, že ekonomika Evropské unie není v oblasti surovin soběstačná, je jejich zabezpečení nutnou podmínkou unijní produkce a následného exportu. Za zcela prioritní považuje Komise zajištění dostupnosti energie, kovů a šrotu a prvotních surovin včetně některých zemědělských materiálů, usní a kůží. Společná obchodní politika by měla v této souvislosti usilovat o odstranění veškerých omezení přístupu k těmto komoditám, která v minulosti uvalili jednotliví obchodní partneři EU. Výjimku mohou představovat pouze případy, kdy jsou tato omezení odůvodněna relevantními bezpečnostními a ekologickými okolnostmi [European Commission 2006c: 6].

Třetí okruh představují nové obchodní zájmové oblasti, o jejichž otevření a stanovení jasných a nediskriminačních pravidel se Evropská unie musí v rámci své společné obchodní politiky zasazovat. Zejména se jedná o duševní vlastnictví, služby, investice, veřejné zakázky a hospodářskou soutěž. Porušování práv na duševní vlastnictví je vnímáno jako významné ohrožení podnikatelské činnosti, jelikož redukuje výnosy daného podnikatelského subjektu a utlumuje jeho inovační aktivity.

Nejvýrazněji je tento problém patrný v rozvojových zemích, kde je třeba jednak vymáhat stávající závazky, jednak ochranu těchto práv i nadále posilovat. Obchod se službami skýtá vzhledem k charakteru ekonomiky EU vysoký potenciál. Unie by proto měla ve spolupráci se svými klíčovými obchodními partnery usilovat o liberalizaci obchodu právě v této oblasti. S tím úzce souvisí i otázka investičních podmínek ve třetích zemích, jejichž všestranné zlepšení představuje významný stimul vedoucí k hospodářskému růstu nejen v EU, ale i v přijímacích zemích. Sféra veřejných zakázek je vedle obchodu se službami další oblastí, kde EU není schopna kvůli diskriminačním praktikám svých obchodních partnerů naplno využít vlastní potenciál. Tento obchodní sektor se vyznačuje absencí mnohostranných pravidel na úrovni Světové obchodní organizace, a proto musí EU aktuálně hledat řešení spíše na bázi dvoustranných a vícestranných dohod. Obdobný problém panuje také v oblasti hospodářské soutěže, kde nejsou dostatečně formulována pravidla pro státní subvence, což vytváří nové bariéry, kterým je nutné v prostředí mezinárodního obchodu čelit. Také v této oblasti se musí EU zasazovat o nápravu [European Commission 2006c: 6-7].

Vedle takto stanovených předpokladů unijní konkurenceschopnosti přistoupila Komise v dokumentu Globální Evropa taktéž k formulaci konkrétních tezí budoucího směřování společné obchodní politiky. Ve vztahu ke Světové obchodní organizaci Evropská unie deklaruje, jak již bylo uvedeno výše, že nadále „stojí za svým závazkem principu mnohostrannosti a je připravena zaplatit přiměřenou cenu za rozkvět tohoto systému“ [European Commission 2006c: 8]. V kontextu této diplomové práce je však důležitější, jak strategie pojímá další smluvní nástroj CCP, tedy dohodu o volném obchodu (FTA).

Dohody o volném obchodu (FTA)<sup>38</sup> by v tomto pojetí měly vycházet z pravidel Světové obchodní organizace a případně z dalších mezinárodních pravidel. Tato pravidla by měla představovat jakýsi minimální základ, který bude dohodami dále rozvíjen, což by se mělo týkat jak míry, respektive intenzity prováděné liberalizace, tak rozsahu témat, která budou v tomto procesu zahrnuta. Dohody o volném obchodu totiž díky svému charakteru umožňují jít nad rámec pravidel WTO a upravovat i ty oblasti obchodu, na jejichž liberalizaci nepanuje dostatečná mezinárodní shoda. V této

---

<sup>38</sup> Dohoda o volném obchodu (FTA) je vedle celní unie, společného trhu a hospodářské unie jedním z typů preferenčních obchodních dohod. Obecně se vyznačuje tím, že její smluvní strany mezi sebou uplatňují nižší cla než vůči ostatním státům stojícím mimo tuto dohodu [Krueger 1999: 111]. Dohodu o volném obchodu lze také definovat jako „smluvními stranami sjednaný soubor preferenčních výhod pro

souvislosti však strategie upozorňuje, že „prioritou EU bude zajistit, že jakékoli nové FTA, včetně jejích vlastních, budou pomocí, nikoli překážkou mnohostranné liberalizace“ [European Commission 2006c: 8].

Dohody o volném obchodu rozhodně nejsou v kontextu společné obchodní politiky nějakým novým aspektem. Dosud však byly vnímány spíše jako nástroj podpory sousedních zemí a rozvojových cílů než jako prostředek k naplňování vlastních obchodních zájmů. Toto pojetí však Komise do jisté míry mění, když v dokumentu konstatuje, že aby mohla „obchodní politika pomáhat vytvářet pracovní místa a podporovat růst, musí při volbě budoucích FTA hrát prvořadou roli ekonomická hlediska“ [European Commission 2006c: 8].

Za účelem výběru vhodných partnerů pro uzavření FTA byla stanovena dvě klíčová ekonomická kritéria, kterými jsou tržní potenciál země (tedy její ekonomická velikost a hospodářský růst) a míra ochrany vůči vývozním zájmům Evropské unie (tedy tarifní a netarifní překážky). Zároveň by však měl být zohledňován také další aspekt, kterým jsou jednání potenciálních partnerů s konkurencí EU a jejich očekávaný dopad na unijní trhy a ekonomiku [European Commission 2006c: 9].

Na základě takto stanovených kritérií strategie definuje tři skupiny potenciálních partnerů. Hlavní prioritou je skupina první zahrnující Korejskou republiku, Společenství národů jihovýchodní Asie<sup>39</sup> (ASEAN) a členské státy Mercosur. Tyto státy vykazují jak vysokou míru ochrany, tak výrazný tržní potenciál. Navíc aktivně vyjednávají a uzavírají FTA s konkurencí EU. Druhou skupinu tvoří Indie, Rusko a členské státy Rady pro spolupráci v Zálivu. Také tyto státy jsou charakteristické významným tržním potenciálem a vysokým stupněm ochrany. Třetí skupinou je samotná Čína, která sice splňuje potřebná kritéria, ale zároveň představuje určitá rizika [European Commission 2006c: 9].

Pokud jde o obsah dohody o volném obchodu, pracuje strategie s myšlenkou její komplexní a prohloubené varianty. Ta by měla usilovat o co nejvyšší míru liberalizace nejen obchodu se zbožím, ale také obchodu se službami a investic<sup>40</sup>. Požadovaným minimem by měly být alespoň takové podmínky, které partneři EU uzavřeli v dohodách

---

vstup na trh, pravidel týkajících se obchodu a opatření chránících zájmy vybraných odvětví“ [Dent 2007: 458].

<sup>39</sup> Společenství národů jihovýchodní Asie (ASEAN) je regionální organizací, která vznikla v roce 1967. Jeho členy jsou Brunej, Kambodža, Indonésie, Laos, Malajsie, Myanmar, Filipíny, Singapur, Thajsko a Vietnam.

s jinými státy. Dohody by měly také obsahovat ustanovení týkající se ochrany práv duševního vlastnictví a hospodářské soutěže. Opomenuto by nemělo zůstat ani téma pracovních standardů či ochrany životního prostředí [European Commission 2006c: 10].

Celkově lze dokument Globální Evropa hodnotit jako zcela klíčový strategický materiál, který potvrdil náznaky v předcházejících koncepcích a podrobně rozpracoval hlavní teze nového pojetí společné obchodní politiky. Tento dokument znamenal definitivní ukončení reálně fungujícího moratoria, které Evropská komise od roku 1999 důsledně uplatňovala na veškeré pokusy o nové bilaterální dohody o volném obchodu ve snaze podpořit multilaterální přístup k liberalizaci mezinárodního obchodu v rámci Rozvojové agendy z Dauhá [Gstöhl, Hanf 2014: 734]. Dále tato strategie explicitně pojmenovala podobu tzv. nové generace dohod o volném obchodu, která je mnohem komplexnější a ambicióznější než její předchůdkyně, jelikož vedle liberalizace obchodu se zbožím zahrnuje také řadu singapurských témat<sup>41</sup> nebo témat WTO-Plus<sup>42</sup>. Zároveň tato nová generace dohod mnohem více usiluje o „posílení obchodních a investičních vazeb s trhy, které budou významné v budoucnosti“ [Woolcock 2007: 4], což je podle Garcíi jednoznačným důkazem větší pragmatičnosti a realističnosti nového pojetí společné obchodní politiky [García 2013: 522].

Posun společné obchodní politiky samozřejmě nenastal samovolně. V tomto kontextu je možné vysledovat minimálně čtyři faktory, které tento vývoj determinovaly. Za prvé, již od poloviny 90. let 20. století začaly Spojené státy uplatňovat tzv. třídídimenzionální obchodní strategii, jejímž ústředním cílem je dosažení liberalizace mezinárodního obchodu bez ohledu na to, zda je tak činěno na základě dvoustranných, vícestranných či mnohostranných dohod. Uplatněním této politiky Spojené státy opustily pozici světového lídra podporujícího multilateralismus a zařadily se mezi normální aktéry mezinárodního obchodu [Schott 2006: 98]. Za druhé, v posledních letech docházelo k významnému růstu ekonomické síly a obchodního potenciálu rozvíjejících se ekonomik, jakými jsou Čína, Indie, Brazílie či země ASEAN. S těmito

---

<sup>40</sup> Tato liberalizace zahrnuje například odstranění množstevních limitů dovozu, cel, daní, poplatků a omezení vývozu. Dále jde také o odstranění netarifních překážek cestou konvergence norem a předpisů [European Commission 2006c: 9].

<sup>41</sup> Singapurská témata odkazují na čtyři pracovní skupiny ustanovené během konference ministrů WTO v Singapuru v roce 1996, které se zabývaly problematikou transparentnosti veřejných zakázek, usnadňování obchodu, vztahu obchodu a investic a vztahu obchodu a hospodářské soutěže. Tato témata byla původně součástí Rozvojové agendy z Dauhá, ale v průběhu vyjednávání byla všechna tato témata s výjimkou usnadňování obchodu vyřazena [Gstöhl, Hanf 2014: 735].

<sup>42</sup> Témata WTO-Plus zahrnují témata spojená s obchodem, jako jsou například přímé zahraniční investice, mobilita pracovní síly či environmentální témata [Gstöhl, Hanf 2014: 734].

zeměmi však Evropská unie neměla uzavřeny prakticky žádné obchodní dohody, což znamenalo rozsáhlou ztrátu ekonomických příležitostí [Woolcock 2014: 720-721]. Za třetí, dosavadní vývoj multilaterálních jednání v rámci kola z Dauhá byl zcela neuspokojivý, přičemž většina ambiciózních témat evropské obchodní agendy byla z jednání postupně vyjmuta<sup>43</sup>. Evropská unie se tak brzy stala jedním z malá aktérů, kteří usilovali o oživení jednání a byli ochotni za tímto účelem učinit potřebné ústupky [Young, Peterson 2006: 807]. Za čtvrté, v průběhu roku 2004 došlo k personální změně na postu evropského komisaře pro obchod, kdy Pascala Lamyho nahradil Peter Mandelson. Tato výměna byla zásadní, jelikož Pascal Lamy byl stoupencem doktríny tzv. řízené globalizace<sup>44</sup> (managed globalization), podle které má obchodní politika naplňovat taktéž neekonomické cíle, jako jsou multilateralismus, sociální spravedlnost či udržitelný rozvoj [Defraigne 2002]. Toto přesvědčení vedlo Lamyho k silné podpoře jednání na půdorysu Světové obchodní organizace a k odmítání nových bilaterálních obchodních dohod, které podle jeho názoru podrývaly a ohrožovaly probíhající multilaterální jednání<sup>45</sup> [Meunier 2007: 906]. Naproti tomu Peter Mandelson byl přesvědčeným stoupencem volného obchodu, který na obchodní politiku nenahlížel dogmaticky. Byl tedy schopen a ochoten ji formulovat podle reálných okolností panujících ve světovém obchodním systému [García 2013: 531].

Výše popsané proměny právního a politického rámce společné obchodní politiky vytvořily poměrně příznivé prostředí, ve kterém mohla Evropská unie relativně účinně usilovat o komplexní a ambiciózní obchodní dohody dvoustranného či vícestranného charakteru.

---

<sup>43</sup> Šlo například o problematiku pracovních standardů, ochrany hospodářské soutěže, investic či veřejných zakázek [Young, Peterson 2006: 807].

<sup>44</sup> Doktrína řízené globalizace představuje takovou globalizaci, kde potenciální zisky z ní plynoucí jsou široce sdíleny napříč národy a společnostmi a kde jsou před ekonomickými hledisky upřednostňovány společenské hodnoty [Lamy 2002a].

<sup>45</sup> Je nutné podotknout, že tento přístup taktéž procházel určitou reflexí. V jednom ze svých textů z roku 2002 Lamy sice kritizuje tradiční dohody o volném obchodu pro jejich nedostatečný přínos, ale zároveň upozorňuje, že bilateralismus a regionalismus se s multilateralismem vzájemně nevylučují, nýbrž jsou



### 3. Předpoklady kooperace mezi Evropskou unií a Korejskou republikou

Jak již bylo uvedeno v teoretické části práce, neoliberální institucionalismus formuluje dvě nutné podmínky pro vznik a trvání kooperativních vztahů mezi státy. Jsou jimi vliv mezinárodních institucí a vzájemná závislost mezi státy doplněná o jejich společné zájmy. Díky existenci režimu mezinárodního obchodu a fungování Světové obchodní organizace lze první podmínku považovat za splněnou a vzhledem k zaměření této práce jí nadále nebude věnována pozornost. Na zkoumání, zda charakter vztahů mezi Evropskou unií a Korejskou republikou uspokojuje také druhou podmínku, bude zaměřena následující kapitola.

#### 3.1 Vzájemná ekonomická závislost

Míra závislosti mezi Evropskou unií a Korejskou republikou může být zkoumána v několika dimenzích. V kontextu této práce bude pozornost věnována zejména ekonomickým vztahům, konkrétně obchodu se zbožím, obchodu se službami a přímým zahraničním investicím<sup>46</sup>. Ještě předtím je však třeba upozornit, že ačkoliv se EU a Korea zásadně liší v celé řadě charakteristik<sup>47</sup>, jež jsou určující pro jejich pozici na politické a ekonomické mapě světa, je možné nalézt také znaky, které oba aktéry spojují. Mezi ně lze zařadit například hospodářskou úroveň obou aktérů, otevřenost a proexportní orientaci jejich ekonomik či jejich významné postavení v rámci mezinárodního obchodu<sup>48</sup>.

Navázání oficiálních diplomatických vztahů mezi Evropskou unií a Koreou na počátku 60. let 20. století přispělo k posílení vzájemných ekonomických vztahů, které

komplementárními nástroji, které umožňují zvládat vzájemně propojené problémy současného světa [Lamy 2002b: 1400-1401].

<sup>46</sup> V této souvislosti bude kladen důraz na období, které bezprostředně předcházelo zahájení oficiálních jednání o Dohodě o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou. Popisovaný stav skutečností se tedy vztahuje právě k tomuto období.

<sup>47</sup> Těmito charakteristikami jsou například rozloha území, velikost populace či mohutnost ekonomiky. Rozloha Evropské unie je více než čtyřicetkrát větší než rozloha Korejské republiky. Počet obyvatel EU je desetkrát větší než počet obyvatel Koreje. Unijní ekonomika je pak více než jedenáctkrát větší než ekonomika korejská.

<sup>48</sup> V roce 2006, který je vzhledem k problematice Dohody o volném obchodu mezi EU a Koreou relevantní, činil podle Světové banky hrubý domácí produkt (GDP) na obyvatele měřený v paritě kupní síly (PPP) v EU 29 755 dolarů, zatímco v Koreji dosahoval hodnoty 25 828 dolarů (rozdíl pouze 13,2 %). Podíl obchodu na GDP v témže roce činil v EU 74,8 %, zatímco v Koreji 73,6 % [World Bank 2017]. EU byla v roce 2006 největším světovým obchodníkem se zbožím (podíl 17,3 % na světovém trhu), zatímco Korea obsadila sedmou příčku (podíl 3,5 %). Ještě dominantnější pozici vykazovala EU v obchodu se službami (podíl 25,7 % na světovém trhu), kde Korea obsadila opět sedmou příčku s podílem 3 % [WTO 2007].

byly tvořeny zejména obchodní výměnou zboží. Růst vzájemného obchodu a jeho tempo bylo determinováno rozsahem tarifních a netarifních překážek, které obě strany uplatňovaly. V rámci procesu liberalizace mezinárodního obchodu sice docházelo k postupnému odbourávání těchto překážek, ale přesto jejich nezanedbatelná část přetrvávala až do počátku 21. století.

V této době lze přístup Koreje hodnotit v porovnání s Evropskou unií jako výrazně více ochranný, což koneckonců odpovídá i korejské tradici<sup>49</sup>. Tento fakt je velmi dobře patrný jak u tarifních, tak u netarifních překážek obchodu se zbožím. Průměrná celní sazba v EU činí 6,7 %, přičemž v Koreji je téměř dvakrát tak vysoká a dosahuje 12,8 %. Rozdíl mezi celními sazbami je zvláště markantní u zemědělských produktů, kde EU uplatňuje sazbu ve výši 17,9 %, zatímco korejská sazba je třikrát vyšší (53,5 %). Menší rozdíl zaznamenáváme u průmyslových produktů, kde je rozdíl celních sazeb pouze 2,4 % (4,1 % na unijní straně a 6,5 % na straně korejské). Pokud jde o maximální možnou výši uplatňovaných cel, jsou rozdíly opět zásadní. V rámci zemědělské produkce dosahuje maximální sazba EU výše 604,3 %, zatímco korejská až 887,4 %. Diametrálně odlišné hodnoty nalezneme u nezemědělské produkce, kde maximální korejské sazby převyšují ty unijní téměř dvanáctkrát (63,3 % na straně EU a 754,3 % na straně Koreje) [CEPII, ATLAS 2010: 36]. Vyšší míra korejského protekcionismu vyplývá také z faktu, že celní sazba nižší než 2 % je uplatňována pouze u 15,4 % obchodovaných položek, zatímco v EU je tento podíl 33,7 %. Zároveň většina položek je v EU zatížena celní sazbou v intervalu 0-5 %. Oproti tomu v Koreji dominuje interval 5-10 %. Obecně tedy lze konstatovat, že míra celního zatížení je v Koreji vyšší než v EU, což ovšem neznamená, že by Unie rezignovala na celní ochranu některých svých důležitých produktů [CEPS, KIEP 2007: 26-27].

Pokud jde o netarifní překážky vztahující se na dovážené zboží, využívají obě strany k ochraně vlastního trhu řadu nástrojů. V případě Koreje jde o dovozní licence a zákazy, antidumpingová opatření, exportní subvence a dovozní kvóty. Dovozní licence jsou odůvodňovány ochranou lidského zdraví, ochranou životního prostředí či bezpečnostními zájmy. Antidumpingová opatření se vztahují na chemické látky, strojírenské výrobky, dřevěné výrobky a papír. Exportní subvence se týkají zemědělství a stavby lodí. Dovozní kvóta je pak uplatňována na jedinou obchodní položku, kterou je

---

<sup>49</sup> Korea se totiž od 60. let 20. století usilovně snažila o kontrolu a regulaci aktivit zahraničních subjektů na domácím trhu. Za tímto účelem uvalovala cla a kvóty, zaváděla nejrůznější regulace a dokonce znemožňovala vstup zahraničních investorů do vybraných odvětví [Cherry 2011: 68].

rýže. Obdobné nástroje využívá i Unie. Dovošní licence vychází z bezpečnostních, technických a environmentálních hledisek a jsou soustředěny především na zemědělský sektor, kde jsou hojně využívány také exportní subvence. Zejména na textil jsou pak aplikována kvantitativní omezení a stranou nezůstávají ani obchodní nápravná opatření [CEPII, ATLAS 2010: 36-37]. Rozsah zatížení, který z netarifních překážek obchodu plyne, je poměrně obtížně kvantifikovatelný. Das však v této souvislosti uvádí, že korejské netarifní překážky odpovídají svým dopadem celní sazbě ve výši 76 %. Naproti tomu v EU je tato hodnota pouze 46 % [Das 2012: 7].

Při takto nastavených tarifních a netarifních překážkách došlo v období let 2002-2006, které je vzhledem ke zkoumané Dohodě o volném obchodu relevantní, k růstu celkového obchodu se zbožím mezi Evropskou unií a Koreou o 50,6 %. Tento nárůst z původních 42,3 mld. eur v roce 2002 na 63,8 mld. eur v roce 2006 představuje průměrné roční tempo růstu ve výši 8,5 % a průměrný roční přírůstek vzájemného obchodu v hodnotě 4,3 mld. eur. Vývoz EU do Koreje se v uvedeném období zvýšil ze 17,7 mld. eur na 22,8 mld. eur (28,8 %) při průměrném ročním tempu růstu 5,3 %. Dovoz EU z Koreje však vykazoval ještě výraznější nárůst. Z 24,7 mld. eur v roce 2002 došlo k navýšení na 40,9 mld. eur v roce 2006 (66 %), což odpovídá průměrnému ročnímu tempu růstu 10,7 %. Tyto změny vedly na straně EU k dalšímu prohloubení dlouhodobě trvajících negativního salda obchodní bilance z původních 7 mld. eur v roce 2002 na konečných 18,1 mld. eur v roce 2006<sup>50</sup>.

Při pohledu na strukturu obchodu je situace následující. Vývozu Evropské unie do Koreje dlouhodobě dominují stroje a dopravní prostředky. V roce 2006 činila tato třída<sup>51</sup> 10,1 mld. eur, což odpovídalo 44,1 % veškerého unijního vývozu do Koreje. Dalším významným artiklem bylo průmyslové spotřební zboží vyvezené v hodnotě 3,9 mld. eur (16,9 %). Obdobně důležité v tomto ohledu byly chemikálie, jejichž vývoz dosáhl hodnoty 3,7 mld. eur (16,3 %). V rámci dovozu EU z Koreje jsou taktéž dlouhodobě dominantní stroje a dopravní prostředky. V roce 2006 dosáhly dokonce hodnoty 32,9 mld. eur, čímž obsáhly 80,3 % veškerého unijního dovozu z Koreje. Daleko za nimi skončily tržní výrobky, jejichž dovoz činil 3,2 mld. eur (7,7 %) a průmyslové spotřební zboží, které dosáhlo 2,6 mld. eur (6,5 %)<sup>52</sup>.

---

<sup>50</sup> Více informací v příloze č. 1.

<sup>51</sup> Za účelem klasifikace zboží je použita Standardní mezinárodní klasifikace zboží (SITC) Organizace spojených národů (OSN), která umožňuje srovnávat statistiky mezinárodního obchodu na celosvětové bázi.

<sup>52</sup> Více informací v příloze č. 2.

Důležitou informací o významu obchodní výměny zboží je postavení Evropské unie a Koreje v kontextu jejich ostatních obchodních partnerů. Z pohledu EU byla Korea v roce 2005 čtrnáctou nejvýznamnější vývozní destinací, která přijala zboží v hodnotě 20,1 mld. eur, což odpovídalo 1,9 % celkového unijního vývozu. Skončila tak těsně za Indií, Austrálií a Hongkongem. V oblasti Unii dovezeného zboží obsadila Korea osmou příčku s minimální ztrátou na sedmé Turecko. Hodnota zboží odpovídala 33,2 mld. eur a tedy 2,8 % celkového unijního dovozu<sup>53</sup>. Naopak z pohledu Koreje byla EU v roce 2005 po Číně druhou nejvýznamnější vývozní destinací. EU nakoupila zboží v hodnotě 34,8 mld. eur, což představovalo 15,4 % veškerého korejského exportu. Současně Korea z EU dovezla zboží v hodnotě 21,7 mld. eur, což EU řadí s 10,5 % na čtvrtou příčku hned za Japonsko, Čínu a Spojené státy<sup>54</sup>.

Terciární sektor je z hlediska podílu na hrubém domácím produktu dominantní jak v Evropské unii, kde v roce 2003 představoval více než 75 % GDP, tak v Koreji, kde dosahoval 70% podílu. Tato dominance se však nijak neprojevuje na vzájemných obchodních vztazích obou aktérů, což je způsobeno v zásadě třemi faktory. Prvním je povaha samotných služeb, které jsou v řadě případů obtížně přenositelné, což znemožňuje jejich obchodovatelnost. Druhý spočívá v rozsahu netarifních překážek, které se oba aktéři rozhodli uplatňovat. A konečně třetí se týká obtíží spojených se získáváním adekvátních dat o uskutečňované obchodní výměně služeb [Francois 2007: 14].

Při bližším pohledu na netarifní překážky je evidentní, že stejně jako v oblasti obchodu se zbožím vykazuje Korea i v případě obchodu se službami vyšší míru ochránářství než Evropská unie. Vzhledem k existenci státních podniků vystupujících často až v monopolistickém postavení uplatňuje Korea řadu nástrojů k restrikci zahraniční konkurence. V sektoru telekomunikačních služeb a služeb letecké a pobřežní námořní dopravy stanovuje stropy omezující zahraniční vlastnictví. Ve sféře rádiového a televizního vysílání pak dokonce zahraniční vlastnictví zakazuje úplně. V celé řadě dalších oblastí stanovují korejské úřady tak silnou regulaci, že její splnění je pro zahraniční subjekty prakticky nemožné. Na straně EU je míra liberalizace obchodu se službami vyšší, což je mimo jiné ovlivněno i procesem budování vnitřního trhu. Výraznější netarifní překážky však nadále existují například v sektoru telekomunikačních, poštovních, finančních či dopravních služeb. Kvantifikace

---

<sup>53</sup> Více informací v příloze č. 3.

<sup>54</sup> Více informací v příloze č. 4.

protekcionalistických opatření EU a Koreje v oblasti obchodu se službami je velmi obtížná. Jedním z pokusů o ni je práce Findlaye a Warrena, z níž vyplývá, že největší rozdíl v míře omezení mezi Koreou a EU se vyskytuje u bankovních a finančních služeb, telekomunikačních služeb, námořní dopravy, účetnictví a distribuce. Méně výrazné jsou naopak rozdíly v případě právních či architektonických služeb [CEPII, ATCLASS 2010: 37-38].

Přestože jsou Evropská unie a Korea prvním, respektive sedmým největším světovým obchodníkem se službami, je jejich vzájemná obchodní výměna v této oblasti nevelká, což lze přičítat i výše popsaným netarifním překážkám. V letech 2004-2006 došlo k růstu celkové obchodní výměny služeb mezi EU a Koreou o 28,1 %. Tento nárůst z původních 8,9 mld. eur v roce 2004 na 11,4 mld. eur v roce 2006 odpovídá průměrnému ročnímu tempu růstu ve výši 8,6 % a průměrnému přírůstku vzájemného obchodu v hodnotě 0,8 mld. eur ročně. Vývoz unijních služeb do Koreje v uvedeném období vzrostl z 5,6 mld. eur na 7 mld. eur (25 %), což představuje průměrné roční tempo růstu 7,7 %. Ještě výraznější růst zaznamenal dovoz EU z Koreje, který z původních 3,3 mld. eur narostl na 4,4 mld. eur (33,3 %) při průměrném tempu růstu 10,1 % za rok. Na rozdíl od obchodu se zbožím vykazuje v oblasti obchodu se službami obchodní přebytek dlouhodobě EU. Tento přebytek ve sledovaném období mírně vzrostl z původních 2,3 mld. eur na konečných 2,7 mld. eur. Z pohledu EU představovala obchodní výměna služeb s Koreou v roce 2006 pouze 1,4 % celkového obchodu se službami (1,5 % vývozu a 1,2 % dovozu). Z korejské perspektivy jsou vzájemné vztahy důležitější, jelikož tvoří 11,2 % celkového korejského obchodu se službami (9,6 % vývozu a 12,4 % dovozu)<sup>55</sup>.

Jestliže obchod se zbožím mezi Evropskou unií a Koreou se od 60. let 20. století postupně rozvíjel a rostl, situace v oblasti přímých zahraničních investic byla výrazně odlišná. Důvodem relativně nízkých FDI směřujících do Koreje bylo tamní extrémně restriktivní investiční prostředí, které odrazovalo většinu potenciálních zahraničních investorů. V průběhu 90. let 20. století však docházelo k postupnému přehodnocování uplatňované politiky. Výsledkem toho procesu byla výrazná liberalizace investičního prostředí a snaha korejské vlády zajistit příliv nových FDI. Nově tak byly umožněny veškeré formy FDI včetně investic na zelené louce, akvizic a fúzí a současně byla významně uvolněna sektorová omezení [Francois 2007: 20].

---

<sup>55</sup> Více informací v příloze č. 5.

Uskutečněné změny se pozitivně projeví na objemu unijních FDI směřujících do Koreje. Tyto investice, obvykle směřované do oblasti energetiky, elektroniky a telekomunikací, byly natolik rozsáhlé, že z Evropské unie učinily největšího investora v Koreji nejen v jednotlivých letech 2005 a 2006, ale dokonce i kumulativně od roku 1962. Dlouhodobě dominantní Spojené státy tak byly odsunuty na druhou příčku. V období let 2002-2006 dosáhl celkový objem investic EU v Koreji hodnoty 14 mld. eur. Nejvýraznější byly investice v roce 2006 (4 mld. eur), naopak nejméně bylo investováno v roce 2002 (1,3 mld. eur). Naopak korejské investice v EU činily za stejné období 3 mld. eur, ovšem vykazovaly značnou volatilitu. Nejvíce byli korejští investoři aktivní v roce 2002 (968,5 mil. eur), zatímco o rok později byly uskutečněné investice nejnižší (171,6 mil. eur) [CEPS, KIEP 2007: 27-29].

Povahu vztahu mezi Evropskou unií a Koreou lze na základě výše popsaných ekonomických interakcí v rámci obchodu se zbožím, obchodu se službami a přímých zahraničních investic vnímat jako vzájemnou závislost vykazující prvek asymetričnosti<sup>56</sup>. Tato závislost vyplývá zejména z intenzivní obchodní výměny zboží, jelikož další dvě oblasti jsou z pohledu objemu uskutečňovaných transakcí méně významné. Zmiňovaná asymetričnost vychází zejména z postavení EU mezi ostatními korejskými obchodními partnery, kdy EU je pro korejskou ekonomiku mnohem zásadnější vývozní i dovozní destinací, než je tomu naopak.

### **3.2 Společné zájmy**

Společné zájmy Evropské unie a Koreje vedoucí k posílení jejich kooperativního vztahu v podobě dohody o volném obchodu je třeba hledat jak v rovině ekonomické, tak v rovině politické.

Prvním společným zájmem, který je možné okamžitě identifikovat, je zvýšení vlastního ekonomického profitu. Ten je nedílnou součástí celkového užitku, o jehož maximalizaci usilují jakožto racionální egoisté všichni aktéři, tedy i Evropská unie a Korea. Právě dohoda o volném obchodu je jedním z vhodných nástrojů, jak žádoucí profit zajistit. Toto konstatování vychází z ekonomické logiky, podle které liberalizace obchodu umožňuje danému aktérovi vstupovat na zahraniční trh za výhodnějších podmínek, než by tomu bylo v případě, kdy k liberalizaci nedochází. Snížení bariér

---

<sup>56</sup> Obchodní a investiční vztahy mezi Evropskou unií a Koreou jsou upraveny řadou pravidel, jejichž dodržováním oba aktéři záměrně omezují vlastní autonomii. Toto omezení představuje určitý náklad, který jsou obě strany ochotny nést. Hodnotit tento vztah jako pouhou propojenost by proto bylo nesprávné.

obchodu pak zvětšuje množství vývozních příležitostí pro domácí firmy, rozšiřuje jejich produkci a skrze výnosy z rozsahu posiluje jejich efektivitu. Současně účast zahraničních firem na domácím trhu zvyšuje tlak na domácí výrobce, čímž je posilována jejich konkurenceschopnost [Cherry 2011: 64].

V rámci příprav Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Koreou byla vypracována řada studií, které kvantifikují její potenciální dopady na ekonomiky obou zúčastněných stran. V této souvislosti bývá nejvíce zdůrazňován vliv dohody na hrubý domácí produkt a prosperitu, obchodní výměnu, zaměstnanost a mzdy.

Ze studie vypracované pro potřeby Generálního ředitelství pro obchod vyplývá, že dopad připravované dohody na GDP bude vzhledem k počáteční míře ochrany významnější pro Koreu. Té by se v důsledku dohody mělo GDP zvýšit o 0,46-0,84 %<sup>57</sup>. Naopak EU by měla zaznamenat nepatrný růst v rozsahu 0,07-0,08 %. Obdobně by se měla vyvíjet také prosperita. Díky původně vyšší úrovni ochrany a menší velikosti ekonomiky by korejská prosperita měla vzrůst o 0,75-1,12 %, zatímco ta unijní pouze o 0,01-0,02 %. Hlavními příčinami korejského nárůstu jsou zlepšení obchodních podmínek, které vychází ze snížení dovozních cen, a zvýšení akumulace kapitálu, které je dáno vyššími investicemi. V případě EU je zvýšení způsobeno zisky v oblasti obchodních nákladů [CEPII, ATLASS 2010: 54-55]. K obdobným závěrům ohledně růstu GDP dochází ve své studii také Francois. Podle něj Korea zaznamená růst ve výši 0,6-0,8 %, zatímco EU pouze 0,1 % [Francois 2007: 46]. Optimističtější výhled korejského růstu přináší ve své analýze Kim, podle kterého by se GDP Koreje mohlo zvýšit o 0,64-2,02 %. Naopak EU přisuzuje růst pouze v intervalu 0,04-0,09 % [Kim 2005].

V oblasti obchodu vykazuje uzavření dohody pozitivní dopad na dovoz i vývoz, a to jak v případě Evropské unie, tak v případě Koreje. Celkový unijní vývoz by měl posílit o 0,96-1,4 %, zatímco celkový dovoz o 0,88-1,27 %. Výraznější efekt je opět predikován na korejské straně, jejíž celkový vývoz by měl docílit růstu 4-5,5 % a celkový dovoz 4,3-5,9 % [CEPII, ATLASS 2010: 56]. Odlišně vnímá dopad dohody na vývozní potenciál obou aktérů Francois. Podle jeho modelu bude růst celkového unijního vývozu podstatně menší, pouze 0,3-0,5 %. Naopak u celkového korejského vývozu model počítá s mnohem dynamičtějším posílením, a to na úrovni 6,4-10 %

---

<sup>57</sup> Tento interval vychází z faktu, že studie rozlišuje několik možných scénářů vývoje. Ty se liší v otázkách týkajících se dokončení jednacího kola z Dauhá, uzavření dalších dohod o volném obchodu či zvýšení korejské ochrany služeb [CEPII, ATLASS 2010: 51].

[Francois 2007: 46]. V rámci dvoustranné obchodní výměny by měla dohoda přinést růst unijního vývozu do Koreje ve výši 62,1-82,6 %, což v peněžním vyjádření představuje 33-41,1 mld. eur. Takto masivní posílení vychází z původně vysokého stupně ochrany korejského trhu. V případě korejského vývozu do EU je očekáván růst v intervalu 23,1-38,4 %, což z hlediska hodnoty obchodu činí 23-34,4 mld. eur. Takovýto scénář by následně vedl ke zlepšení obchodní bilance EU minimálně o 6,7 mld. eur, maximálně pak o 10,1 mld. eur<sup>58</sup> [CEPII, ATLASS 2010: 57-58].

Studie vypracovaná pro potřeby Generálního ředitelství pro obchod také nabízí několik zásadních závěrů týkajících se dopadů dohody na jednotlivá odvětví. Předně nejvýraznější nárůst vývozu z Evropské unie do Koreje by se měl odehrát v odvětví automobilů a nákladních vozidel. Činit by měl 447-481 %, zatímco posílení korejského vývozu v rámci stejného odvětví by mělo dosahovat pouze 50,4-132 %. Dalším sektorem, který by měl v rámci unijního vývozu do Koreje významně posílit, jsou průmyslové výrobky. Důvodem je především podstatné snížení netarifních překážek uplatňovaných korejskou stranou. To by mělo umožnit růst vývozu strojírenských výrobků o 59,8-84,7 % a elektronických zařízení o 59,7-65,8 %. Na korejské straně je vzhledem k již relativně nízkým unijním překážkám predikován nárůst pouze v řádech jednotek procent. Dále citelný nárůst vývozu na obou stranách by se měl objevit v sektorech, jako jsou maso a živočišné produkty, mléčné výrobky, chemické látky, ostatní dopravní zařízení, textil a oděvy. Naopak výrazný rozdíl mezi oběma stranami nastane v odvětví služeb, kde EU oproti Koreji disponuje silnou komparativní výhodou. Celkový unijní vývoz služeb by mohl dosahovat až 24,8 %, přičemž nejvýznamnější by v tomto ohledu byly služby pojišťovnické (až 79,1 %), finanční (až 62,5 %), obchodní (až 44,9 %) a komunikační (až 35,5 %). Minimální pokles nedosahující ani jednoho procenta by Unii hrozil u dopravních služeb. Naopak u korejského vývozu služeb je očekáván propad v rozsahu 1,4-2,5 %, přičemž nejhůře si patrně povedou služby administrativní (až -4 %), pojišťovnické (až -3,7 %) a obchodní (až -3,3 %). Světlu

---

<sup>58</sup> Posílení dvoustranných obchodních vztahů mezi Evropskou unií a Koreou však má dopad také na obchodní interakce těchto aktérů s dalšími státy. Přijetí dohody by podle predikce vedlo k oslabení vývozu EU do drtivé většiny zemí. Nejvýraznější by byl pokles u vývozu do Japonska (až -0,43 %; -400 mil. eur), Kanady (až -0,43 %; -260 mil. eur) a Oceánie (až -0,38 %; -240 mil. eur). Takto jednoznačně negativní efekt však nepanuje u Koreje, která může v některých případech těžit ze zvýšení své efektivity. K výraznému poklesu korejského vývozu by došlo ve vztahu k Japonsku (až -1,84 %; -610 mil. eur), Číně (až -1,57 %; -3,29 mld. eur) a Brazílii (až -1,37; -50 mil. eur). Naopak v případě Kanady (až 5,51 %; 390 mil. eur), Chile (4,56 %; 80 mil. eur) a Spojených států (2,99 %; 2,57 mld. eur) je možné očekávat výrazný růst [CEPII, ATLASS 2010: 57].



výjimku v tomto ohledu představuje pouze lodní doprava [CEPII, ATCLASS 2010: 62-64].

V kontextu zaměstnanosti jsou dopady dohody na Evropskou unii zcela zanedbatelné. V případě Koreje je situace mírně odlišná. Přijetí dohody by zde vedlo k výraznému nárůstu zaměstnanosti v oblasti textilního, kožedělného a oděvního průmyslu. K posílení by došlo také v rámci automobilového průmyslu, zatímco sektory masa a mléčných výrobků by zaznamenaly největší úbytek pracovní síly. Celkově by však přijetí dohody nepředstavovalo žádné zásadní změny a proměny trhu práce, a to ani v Evropské unii ani v Koreji. V oblasti mezd je predikován mírný nárůst u korejských kvalifikovaných (1,2-1,8 %) i nekvalifikovaných (1,2-1,7 %) pracovníků. Naopak v unijním případě se potenciální nárůst pohybuje v řádu setin procenta [CEPII, ATCLASS 2010: 66-69]. Ještě pesimističtější je v otázce mezd Francois, podle kterého by mzdy korejských kvalifikovaných pracovníků vzrostly pouze o 0,6-0,8 %, zatímco mzdy těch nekvalifikovaných o 1-1,6 %. V prostředí EU by byl efekt nulový [Francois 2007: 46].

Na základě výše popsaných analýz je evidentní, že Evropská unie i Korea mohou na základě realizace dohody o volném obchodu legitimně očekávat zvýšení jejich ekonomického profitu. U obou stran dohody by mělo podle předpokladů dojít k posílení jejich účasti na vzájemné obchodní výměně a zároveň by mělo dojít k růstu jejich celkových vývozů a dovozů. Zatímco v prvním aspektu by relativně vyšší nárůsty měla zaznamenat EU, ve druhém by měla v relativně silnější pozici vystupovat Korea. Ta navíc může od dohody očekávat také posílení vlastního GDP, prosperity a zaměstnanosti. Celkově lze tedy potenciální dohodu vnímat jako oboustranně prospěšnou, přičemž pozitivní dopady z ní plynoucí by měly být absolutně i relativně větší na korejské straně [Francois 2007: 46].

Druhý společný zájem lze definovat jako snahu pozdvihnout vlastní význam a prestiž, k čemuž uzavření dohody o volném obchodu napomáhá. Na straně Evropské unie může dojít k dalšímu utvrzení jejího globálního profilu a především k posílení jejího aktérství [Kelly 2012: 111]. To je někdy na mezinárodní scéně vzhledem ke složité vnitřní institucionální struktuře a komplikovaným rozhodovacím procesům zpochybňováno. Případná schopnost EU vystupovat během negociačního procesu jako jednotný aktér a zároveň úspěšně dokončit ratifikační proces by toto vnímání mohla změnit. Z pohledu Koreje by uzavření dohody s lídrem světového obchodu, kterým Evropská unie je, bylo potvrzením jejího statusu coby vyspělého

aktéra s rozsáhlými vazbami a vlivem. Dohoda tak v korejské perspektivě představuje zásadní příležitost k naplnění cíle, kterým je přerod v sofistikovanou, moderní a skutečně otevřenou ekonomiku<sup>59</sup> [Ahn 2008: 15]. Vzhledem k historii, kdy byla Korea dlouho malým a chudým státem stojícím mimo dění světové politiky, je toto potvrzení globálního profilu něčím, o co korejské, nejen politické, elity dlouhodobě usilují [Kelly 2012: 116].

Třetí společný zájem představuje potřeba obou stran efektivně řešit situaci, kdy v otázce liberalizace mezinárodního obchodu v posledních letech zcela selhává mnohostranný přístup. Evropská unie je stejně jako Korea tradičním stoupencem multilateralismu ve světovém obchodu, což se dlouhodobě projevovalo vlažným až skeptickým vztahem k bilaterálním obchodním dohodám. Nedostatečný pokrok v rámci jednacího kola z Dauhá, které bylo zahájeno v listopadu 2001, a přetrvávající rozpory mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi však vedly k poklesu důvěry ve Světovou obchodní organizaci a její kapacitu zajistit další vlnu liberalizace. Za těchto okolností byly obě strany nuceny přehodnotit svůj dosavadní přístup a začít aktivně využívat další nástroje obchodní politiky, tedy zejména dvoustranné a vícestranné obchodní smlouvy<sup>60</sup> [Das 2012: 4]. Vysvětlení této změny spočívá v tzv. dominovém efektu<sup>61</sup>, kdy rostoucí počet dvoustranných a vícestranných obchodních dohod vede aktéry, kteří tento institut nevyužívají, k obavám, že jejich pasivita bude na globálním trhu potrestána konkurenční nevýhodou a z ní plynoucími ztrátami [Cherry 2011: 65]. Tyto obavy následně vedou ke změně jejich politiky<sup>62</sup>.

Čtvrtý společný zájem vychází ze snahy Evropské unie a Koreje opatřit si takový nástroj, jenž sníží tlak, který na ně vyvíjejí hlavní konkurenti. V případě EU jde zejména o Spojené státy, jejichž aktivní přístup k jednání s korejskou stranou představoval reálnou hrozbu, že unijní subjekty budou na korejském trhu čelit horším

---

<sup>59</sup> Původně Ahn takto hodnotil význam Dohody o volném obchodu mezi Spojenými státy americkými a Korejskou republikou. Vzhledem k tomu, že dohoda mezi Evropskou unií a Koreou je v řadě aspektů ještě ambicióznější, lze toto hodnocení převzít.

<sup>60</sup> Proměna společné obchodní politiky Evropské unie spjatá s přijetím strategie Globální Evropa byla popsána v předcházející kapitole. Podobná situace však nastala také v Koreji, kde administrativa prezidenta Ro Mu-hjona přijala v roce 2003 krátce po svém nástupu novou strategii, v jejímž rámci se dohody o volném obchodu staly jednoznačnou zahraničně obchodní prioritou. Tato změna byla součástí širšího reformního programu usilujícího v reakci na asijskou finanční krizi o větší liberalizaci a deregulaci korejské ekonomiky [Cherry 2011: 69].

<sup>61</sup> Vztah mezi dominovým efektem a regionalismem formuloval Baldwin. Využil k tomu případ zóny volného obchodu mezi Spojenými státy a Mexikem a případ Jednotného evropského aktu [Baldwin 1993].

podmínkám než jejich americká konkurence. Dohoda o volném obchodu mezi EU a Koreou umožňuje této hrozbě zabránit, nebo dokonce ustanovit nerovné podmínky zvýhodňující Unii [Hwang, Kim 2014: 123]. Pro Koreu je případná dohoda s EU zase cestou, jak omezit tlak Číny a Japonska, na kterých je exportně respektive importně závislá<sup>63</sup> [Elsig, Dupont 2012: 500].

Na základě výše popsaného ekonomického vztahu mezi Evropskou unií a Koreou, který odpovídá asymetrické vzájemné závislosti, a na základě definovaných společných zájmů je možné konstatovat, že tento případ splňuje i druhou neoliberálně institucionální podmínku nutnou pro vznik a trvání kooperativních vztahů mezi aktéry. Pravděpodobnost navázání kooperativního vztahu vyjádřeného v tomto případě dohodou o volném obchodu navíc zvyšují minimálně dva další faktory. Prvním je dlouhodobost vztahu mezi aktéry, jelikož vzájemné obchodní interakce mají dlouhodobý, opakovaný a intenzivní charakter. Druhým faktorem je propojování témat (issue linkages). Oba aktéři totiž preferují, aby uvažovaná dohoda zahrnovala širokou paletu témat a nesoustředila se výlučně na obchodní výměnu.

---

<sup>62</sup> Obdobně působí tzv. efekt předvádění (demonstration effect), kdy aktéři, kteří neuzavírají dvoustranné a vícestranné obchodní dohody, identifikují u svých konkurentů zisky, které tyto jimi odmítané nástroje přinášejí [Mansfield 1998: 527].

<sup>63</sup> Koo v této souvislosti hovoří o nutnosti překonat sevření, ve kterém se Korea působením obou států ocitá [Koo 2010: 112].

## **4. Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou**

Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Koreou rozhodně není prvním smluvním aktem mezi oběma stranami. Zároveň není ani prvním případem využití tohoto smluvního nástroje. Proto je vhodné alespoň v krátkosti představit dosavadní nejvýznamnější smluvní vztahy, které obě strany navázaly. Dále je třeba načrtnout kontury vyjednávacího a schvalovacího procesu této dohody a následně popsat její nejvýznamnější části. V závěru kapitoly pak bude analyzován dopad její dosavadní účinnosti.

### **4.1 Předcházející smluvní vztahy**

K navázání oficiálních diplomatických vztahů mezi Evropskými společenstvími a Korejskou republikou došlo v roce 1963. O dvacet let později se uskutečnilo první pravidelné setkání na ministerské úrovni. Delegace Evropské komise v Soulu pak byla zřízena v roce 1989 [Cihelková 2003: 510].

Zásadní dokument vzájemných vztahů mezi Evropskou unií a Koreou představovala Rámcová dohoda pro obchod a spolupráci, která sice byla podepsána již v roce 1996, ale v účinnost vstoupila až 1. dubna 2001. Deklarovaným cílem dohody bylo zintenzivnění a diverzifikace vzájemného obchodu; navázání hospodářské spolupráce v oblastech společného zájmu, jako jsou věda či průmysl; usnadnění spolupráce mezi podniky skrze investice a vzájemné porozumění. Dohoda zároveň počítala s vytvořením institucionálního základu v podobě Společného výboru složeného na jedné straně ze zástupců Rady a Komise, na straně druhé z představitelů Korejské republiky. Tento výbor měl dohlížet na řádnou implementaci dohody a podporovat její obecné cíle. U příležitosti podpisu Rámcové dohody byla přijata také Společná deklarace o politickém dialogu, na jejímž základě má docházet k summitům předsedů Evropské rady a Evropské komise a prezidenta Korejské republiky, ke každoročním jednáním na ministerské úrovni či k návštěvám parlamentních delegací [European Union 2001].

Potřeba komunikace a kooperace mezi Evropskou unií a Koreou se postupně objevovala i v dalších oblastech, které rámcová dohoda původně neřešila. Přijímány proto byly další sektorové dohody, které upravují oboustranné vztahy [Cihelková 2003: 510]. Jde například o Dohodu o spolupráci a vzájemné administrativní pomoci v celních

otázkách z roku 1997, o Dohodu o telekomunikačním zastupování s podmínkou vzájemného otevření se pro telekomunikační operátory z roku 1997 či o Dohodu o spolupráci ve věci protisoutěžních jednání z roku 2009.

Postupem času navíc došlo k výraznému rozšíření a prohloubení vzájemných vztahů mezi Evropskou unií a Koreou, což ustanovení Rámcové dohody dostatečně nezohledňovala. Z toho důvodu bylo nutné dokument nahradit novou dohodou, která by představovala souhrnný smluvní základ. Jejím cílem by bylo definovat sdílené zásady a hodnoty; přinést modernější ustanovení umožňující nejen hospodářskou spolupráci, ale také spolupráci v oblasti práva, svobody a bezpečnosti; stanovit základ pro spolupráci v oblasti globálních problémů [Vláda ČR 2010].

Jednání o nové dohodě probíhala v úzké návaznosti na jednání o Dohodě o volném obchodu, jelikož EU usilovala o vzájemné propojení obou dokumentů. Jednání o Rámcové dohodě byla ukončena v říjnu 2009, k jejímu podpisu došlo 10. května 2010 a v účinnost tato smíšená smlouva vstoupila 1. června 2014. Výsledný text obsahuje ustanovení týkající se ekonomické spolupráce, spolupráce v oblasti justice, svobody a bezpečnosti (např. boj s organizovaným zločinem a korupcí, drogová problematika, praní špinavých peněz, migrace, ochrana osobních dat), otázek dobrého vládnutí či daňové politiky. Současně umožňuje kooperaci při řešení globálních problémů (např. klimatické změny) či strukturálních změn světové ekonomiky (např. pracovní zákonodárství, vzdělávání). Stranou nezůstává ani problematika nešíření zbraní hromadného ničení a terorismu [Vláda ČR 2010].

Dohoda zřizuje smíšený výbor, který dohlíží na její řádné provádění a zároveň je platformou pro řešení nastalých sporů. Pokud jde o vztah této dohody k ostatním specifickým sektorovým dohodám včetně Dohody o volném obchodu, jsou takové dohody podle článku 43 považovány za nedělitelnou součást celkových bilaterálních vztahů, přičemž tvoří část společného institucionálního rámce. Tato Rámcová dohoda, která nahrazuje svou předchůdkyni z roku 1996, je prvním smluvním instrumentem tohoto druhu, jež EU uzavřela s rozvinutou zemí. Zároveň tvoří základ strategického partnerství mezi EU a Koreou, což odpovídá závěrům čtvrtého summitu uskutečněného v roce 2009 [Vláda ČR 2010].

Ještě předtím než byla zahájena oficiální jednání mezi Evropskou unií a Korejí, disponovaly obě strany již určitou zkušeností s tzv. novou generací dohod o volném

obchodu, které jsou také někdy označovány jako tzv. hluboké FTA<sup>64</sup>. První dohodu o volném obchodu tohoto charakteru uzavřela Korea s Chile v říjnu 2002. Dohoda vstoupila v účinnost v dubnu 2004 a vedle obchodu se zbožím zahrnovala také téma investic, služeb, obchodních regulací, práv duševního vlastnictví, veřejných zakázek či technických bariér obchodu. V dubnu 2005 následovala dohoda se Singapurem (v účinnost vstoupila v březnu 2006) a na sklonku téhož roku došlo k uzavření dohody s Evropským sdružením volného obchodu (EFTA) sdružujícím Island, Lichtenštejnsko, Norsko a Švýcarsko (v účinnost vstoupila v červenci 2006). Korea také v dubnu 2007 úspěšně dokončila vyjednávací proces se Spojenými státy a dále pokračovala v jednáních s Kanadou, Japonskem a zeměmi ASEAN<sup>65</sup>. V porovnání s Koreou jsou zkušenosti Evropské unie s novou generací dohod skromnější. Unie sice disponuje poměrně širokou sítí bilaterálních dohod, ty však svou povahou neodpovídají hlubokým FTA. Výjimku lze částečně spatřovat v dohodě s Chile, která byla podepsána v listopadu 2002 (v účinnost vstoupila v únoru 2003). Tato dohoda jde nad rámec tradičních FTA, jelikož vedle ekonomických témat zahrnuje také témata politická [CEPS, KIEP 2007: 80-86].

## **4.2 Vyjednávací a schvalovací proces**

Dne 23. dubna 2007 přijala Rada směrnici, jejímž prostřednictvím poskytla Komisi mandát k zahájení oficiálních jednání o dohodě o volném obchodu nejen s Koreou, ale také s Indií a členskými státy ASEAN. Udělený mandát byl na žádost Komise relativně širokého a obecného charakteru<sup>66</sup>, čímž měly být eliminovány negativní dopady jeho potenciálního úniku [Elsig, Dupont 2012: 497]. Zároveň v něm byl stanoven cíl završení jednání v časovém horizontu dvou let [European Commission 2006d: 2].

Oficiální jednání byla zahájena 6. května 2007 v Soulu, přičemž klíčovými tématy byly eliminace cel, liberalizace služeb a redukce netarifních překážek obchodu. Od samého počátku signalizovala Evropská unie ochotu poskytnout Koreji bezcelní

---

<sup>64</sup> V této souvislosti je třeba upozornit, že neexistuje jednoznačná definice tohoto typu dohod. Klasifikace konkrétních případů proto může být sporná.

<sup>65</sup> V červnu 2007 vstoupila v účinnost dohoda o volném obchodu mezi Koreou a členskými státy ASEAN (s výjimkou Thajska). Tato dohoda se však týkala výlučně liberalizace obchodu se zbožím. Vyjednávací proces o další dohodě zahrnující také oblast služeb a investic byl zahájen v únoru 2005 [CEPS, KIEP 2007: 55-57].

<sup>66</sup> Deklarovaným cílem jednání bylo zajistit komplexní a vyváženou dohodu, která by odpovídala pravidlům a závazkům Světové obchodní organizace. Tato dohoda měla zároveň přinést jednak

přístup do drtivé většiny sektorů své ekonomiky. Výměnou za to požadovala ulehčení vstupu na trh korejský, což souviselo zejména s odbouráváním netarifních překážek obchodu. Během prvního roku bylo uskutečněno hned sedm kol jednání. Následně jednání stagnovala až do března 2009 a znovu nabrala na intenzitě v letních měsících. Vysvětlení tohoto vývoje spočívá v problematice obchodní dohody mezi Spojenými státy a Koreou. Komise se na počátku snažila minimalizovat časovou ztrátu vůči svým americkým konkurentům. Ve chvíli, kdy se ratifikační proces americko-korejské dohody dostal do problémů, mohla Komise tempo jednání snížit a klást si vyšší požadavky [Elsig, Dupont 2012: 497-498].

O průběhu jednotlivých kol jednání byly informovány jak členské státy prostřednictvím výboru Rady pro obchodní politiku, tak Evropský parlament (EP) skrze Výbor pro mezinárodní obchod (INTA) [European Commission 2006d: 2]. EP, posílený nově získanými pravomocemi, se nechtěl spokojit s rolí pasivního pozorovatele, a tak se od samého počátku snažil formulovat svou představu o podobě dohody. Jedním z důkazů je jeho usnesení ze dne 13. prosince 2007, ve kterém mimo jiné požaduje „odstranění mimocelních překážek a otevření odvětví služeb v Koreji“ a dále trvá na tom, že „jakákoli dohoda o volném obchodu s Koreou by měla přihlížet ke čtyřem singapurským otázkám“ [European Parliament 2007].

Po osmi kolech jednání bylo nakonec dosaženo kompromisního znění, které obě strany 15. října 2009 parafovaly. S téměř ročním odstupem, 16. září 2010, pak Rada vydala kladné stanovisko k návrhu dohody, což otevřelo cestu k jejímu oficiálnímu podpisu. K němu došlo 6. října 2010 na společném summitu EU-Korea konaném v Bruselu. Souhlas následně 17. února 2011 vyslovil také Evropský parlament, který drtivou většinou 465 hlasů z 612 přítomných podpořil obsah dohody<sup>67</sup>. Převážná část ustanovení této dohody pak byla prozatímně prováděna od 1. července 2011. Po úspěšné ratifikaci v korejském Národním shromáždění a v jednotlivých národních parlamentech členských států EU a po opětovném souhlasu Rady vstoupila dohoda jako celek v účinnost 13. prosince 2015.

---

postupnou a oboustrannou liberalizaci obchodu se zbožím i se službami, jednak pravidla vztahující se k obchodním záležitostem [European Commission 2006d: 3].

<sup>67</sup> Proti schválení dohody se vyslovilo pouze 128 poslankyň a poslanců a 19 se jich zdrželo. Ještě výraznější podpora byla dohodě vyjádřena v rámci garančního Výboru pro mezinárodní obchod, kde souhlas s přijetím vyjádřilo 21 poslankyň a poslanců, zatímco pouze čtyři byli proti.

### 4.3 Obsah dohody

Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou je všeobecně pokládána za nejkompexnější a nejambicióznější dohodu o volném obchodu, kterou kdy EU uzavřela. Obsahuje 15 kapitol, řadu příloh a dodatků, tři protokoly a čtyři poznámky [European Commission 2011: 3]. Jejím cílem je liberalizace obchodu se zbožím, obchodu se službami, trhu s investicemi a trhu s veřejnými zakázkami. Dále chce dohoda přispět k podpoře hospodářské soutěže, k ochraně práv duševního vlastnictví, k posílení přímých zahraničních investic a k zintenzivnění investičních toků. Všechny tyto aktivity pak mají napomáhat pozitivnímu vývoji mezinárodního obchodu, jenž zohledňuje principy udržitelného rozvoje [European Union 2011].

V oblasti celního zatížení obchodu se zbožím dohoda pracuje s 20 různými kategoriemi zboží, z nichž každá odpovídá určitému tempu liberalizace. V okamžiku vstupu dohody v účinnost odstraní Evropská unie cla u cca 80 % celkového dovozu z Koreje, zatímco Korea tak učiní u cca 65 % svého dovozu z EU<sup>68</sup>. V intervalu sedmi let od vstupu dohody v účinnost by od cla mělo být osvobozeno již více než 95 % vzájemného obchodu se zbožím a po dalších třech letech by clo mělo přestat existovat úplně<sup>69</sup> [AMO 2011: 62-63]. Výraznější redukce celního zatížení proběhne vzhledem k původně silnějším ochranářským tendencím na korejské straně. Časový harmonogram těchto změn je však v případě Koreje volnější než v případě Unie.

S problematikou celního zatížení úzce souvisí další dva aspekty, které dohoda řeší. Prvním aspektem jsou pravidla původu, která určují, na jaké produkty mohou být uplatňovány preference poskytnuté na základě uzavřené dohody. Aby se konkrétnímu zboží dostalo preferenčního zacházení, musí pocházet z EU či Koreje, musí splňovat určité další požadavky a musí k němu být přiloženo prohlášení o původu. Produkt pochází z dané země v případě, že v ní byl zcela získán nebo dostatečně zpracován, přičemž kritéria dostatečného zpracování se liší podle typu produktu. Zmiňované další podmínky spočívají v tom, že jednotlivé zpracovatelské procesy se musí odehrávat přímo v EU nebo v Koreji, tyto procesy musí překračovat úroveň minimální operace a zároveň dané zboží musí být mezi EU a Koreou přepraveno přímo. Prohlášení

<sup>68</sup> Okamžité zrušení celního zatížení se týká především produktů zpracovatelského průmyslu. Výjimku zde ale například tvoří nákladní automobily, malé letouny, pneumatiky či elektronická zařízení [AMO 2011: 63].

<sup>69</sup> Přejídné období delší než deset let se vztahuje pouze na výrazně citlivé zemědělské a rybolovné produkty (např. hroznové víno). Některé zemědělské produkty (např. rýže) jsou z dohody vyloučeny [European Commission 2011: 4].



o původu pak, na rozdíl od řady jiných dohod, vydávají sami vývozci, kteří tak mohou činit na základě oprávnění uděleného vnitrostátním celním orgánem [European Commission 2011: 5-8]. Takto nastavená pravidla původu představují určité uvolnění povinností oproti standardnímu přístupu EU, což unijním i korejským producentům otevírá širší manévrovací prostor [Vláda ČR 2011].

Druhým aspektem je zpětné vrácení cla (DDB), což je povolená subvence v rámci podpory exportu, která redukuje nebo eliminuje cla placená domácími výrobci za dovoz surovin, které byly použity pro výrobu následně exportovaných produktů. Evropská unie tradičně zaujímá vůči tomuto nástroji negativní postoj a v rámci uzavíraných dohod se jej snaží zakázat<sup>70</sup>. Důvodem je skutečnost, že navrácení cla snižuje motivaci výrobců se bránit vysokým sazbám, čímž přispívá k přetrvávání protekcionismu [European Commission 2010: 3]. Naopak v Koreji je DDB důležitou součástí obchodní politiky a hojně využívaným nástrojem podpory domácích výrobců. Výsledné znění dohody mechanismus zpětného navracení cla povoluje v plném rozsahu a na časově neomezené období. Po pěti letech od vstupu dohody v účinnost však mohou smluvní strana požádat o přezkoumání celého schématu DDR [AMO 2011: 85].

Pokud jde o netarifní zatížení obchodu se zbožím<sup>71</sup>, přináší dohoda několik významných změn. Smluvní strany přejímají řadu obecných závazků týkajících se technických překážek obchodu. Jde například o spolupráci v oblasti norem a regulace, transparentnosti či označování. Tyto závazky jdou přitom výrazně nad rámec povinností vyplývajících z Dohody Světové obchodní organizace o technických překážkách obchodu [European Commission 2011: 8]. Konkrétní závazky je vzhledem ke struktuře dohody vhodné posuzovat v jednotlivých odvětvích.

V sektoru elektrických a elektronických zařízení dojde podle dohody k harmonizaci domácích a mezinárodních standardů, čímž bude odstraněno opakované testování výrobků, které je velmi nákladné. Přístup výrobku na unijní či korejský trh bude zajištěn prohlášením o shodě, které deklaruje jeho nezávadnost a vhodnost pro spotřebitele. Konkrétní postup, jak toto prohlášení získat, dohoda podrobně upravuje. Vyžadování jakýchkoliv dalších registrací a záměrné oddalování vstupu výrobku na trh

---

<sup>70</sup> Výjimku představují dohody s rozvojovými zeměmi, kde Evropská unie tento mechanismus částečně nebo úplně povolila [European Commission 2010: 2].

<sup>71</sup> Netarifní překážky obchodu zahrnují veškerá necelní opatření, která záměrně či mimoděk chrání domácí výrobce. Do této skupiny překážek můžeme řadit kvantitativní omezení (dobrovolná omezení vývozu), administrativní překážky (celní osvědčení, dovozní licence, kontrola před odesláním), subvence, investiční opatření týkající se obchodu, dočasné překážky obchodu (dumping, antidumping, ochranná

dohoda zakazuje. Zefektivnění celého procesu však nesmí být na úkor bezpečnosti výrobků a ochrany veřejného zdraví. Proto se smluvní strany v tomto kontextu zavázaly k posilování kontrolních mechanismů [AMO 2011: 69-70].

V oblasti farmaceutických výrobků a zdravotnických prostředků, které jsou silnými vývozními artikly EU, čelila Korea v minulosti kritice za neprůhledný proces stanovení cen a úhrad a za nedostatečné úsilí při ochraně duševního vlastnictví. Dohoda proto zavádí přísnější pravidla týkající se transparentnosti korejského regulačního systému. Současně je kladen větší důraz na uplatňování mezinárodních norem a postupů při tvorbě právních předpisů a v zájmu vyšší právní jistoty je zavedena jednotná definice farmaceutických výrobků a zdravotnických prostředků. K posílení vzájemné spolupráce v oblasti regulace by pak měla přispět nově ustanovená pracovní skupina [European Commission 2011: 11].

V odvětví motorových vozidel a dílů dohoda zásadním způsobem usnadňuje přístup unijních výrobců na korejský trh. Bezpečnostní standardy Evropské hospodářské komise OSN (UNECE) jsou nově vnímány jako ekvivalent korejských norem. V průběhu pětiletého přechodného období je navíc Korea povinna harmonizovat dalších 29 norem a předpisů se standardy UNECE. Zbylé normy a předpisy, které nebyly uznány jako ekvivalentní, pak nesmějí být implementovány způsobem, který by vytvářel bariéry vstupu na korejský trh [Vláda ČR 2011].

Sektor zemědělství, rybolovu a hnojiv se vyznačuje relativně vysokým celním zatížením, a to zejména na korejské straně, která dlouhodobě vykazuje silnější ochranářské tendence. Vedle těchto celních bariér, které budou na základě stanoveného harmonogramu postupně odbourávány, však smluvní strany i nadále disponují nástroji vhodnými k ochraně nejcitlivějších produktů. Jde například o celní kvóty či ochranná opatření. Dohoda pro jednotlivé produkty stanovuje úroveň dovozu, jejíž dosažení zmocňuje daný stát k zavedení zvýšeného cla [AMO 2011: 73].

Vedle dosud probíraného tarifního a netarifního zatížení obchodu se zbožím se dohoda zabývá také liberalizací obchodu se službami. V této souvislosti se Evropská unie a Korea zavázaly, že umožní zahraničním poskytovatelům služeb vstoupit na vlastní trh a zároveň že s těmito subjekty budou nakládat stejně jako s těmi domácími. Liberalizace obchodu se službami zahrnuje podle dohody více než sto odvětví, přičemž největší posun by měl být zaznamenán v oblasti výzkumu a vývoje, telekomunikací,

---

opatření, vyvažující opatření) či technické překážky (technické překážky obchodu, sanitární a fytosanitární opatření) [Karlás 2015: 244-245].

reklamy, poradenství a překladatelství. Naopak vysoká úroveň ochrany by po implementaci dohody měla přetrvat v rámci právních služeb, účetnictví, distribučních služeb, dopravy a energetiky [AMO 2011: 73-74].

V problematice duševního vlastnictví dohoda primárně vychází z platných mezinárodních smluv, zejména z Dohody o obchodních aspektech práv duševního vlastnictví (TRIPS), která byla přijata na úrovni Světové obchodní organizace. Smluvní strany pak jsou vázány konkrétní ustanovení jednotlivých smluv účinně provádět. Tento základ však dohoda dále rozvíjí například v oblasti autorského práva, zeměpisných označení či designu. V prvním případě jsou posíleny nástroje pro získávání odpovídajících odměn za umělecká díla. Ve druhém případě jde o ochranu 230 vzájemně uznaných zeměpisných označení zemědělských výrobků. A konečně ve třetím případě je udělena ochrana nezapsaným vzorům a vzhledům produktů [Vláda ČR 2011]. Dohoda taktéž posiluje vymahatelnost práv duševního vlastnictví tím, že přináší podrobná ustanovení týkající se donucovacích opatření, která bude v případě potřeby možné aplikovat jak v Evropské unii, tak v Koreji [European Commission 2011: 15].

Na poli veřejných zakázek jsou vztahy Evropské unie a Koreje upraveny Dohodou o veřejných zakázkách (GPA), která byla přijata v rámci Světové obchodní organizace a která signatářům ukládá postupovat ve vymezených případech transparentně a nediskriminačně. Dohoda o volném obchodu tyto vzájemné závazky dále rozšiřuje o nové oblasti, kterými jsou jednak koncese na stavební práce v případě EU, jednak zakázky typu „postav-provozuj-převéď“ („build-operate-transfer“, BOT) v případě Koreje. Nově by tak unijním a korejským dodavatelům měl být zajištěn reálný přístup k rozpočtově významným nabídkovým řízením [European Commission 2011: 14].

Dohoda se vedle všech výše zmíněných témat zabývá také vztahem mezi obchodem a udržitelným rozvojem. V této souvislosti smluvní strany deklarují své přesvědčení, že „hospodářský a sociální rozvoj a ochrana životního prostředí jsou vzájemně závislé a posilující se součásti udržitelného rozvoje“ [European Union 2011]. V oblasti pracovního trhu dohoda vychází z řady mezinárodních závazků<sup>72</sup>, přičemž fakticky uznává právo na kolektivní vyjednávání a sdružování. Naopak odmítány jsou všechny formy nucené nebo povinné práce a jakékoliv diskriminace v zaměstnání.

---

<sup>72</sup> Konkrétně jde o Deklaraci o základních principech a právech v práci, která byla přijata Mezinárodní organizací práce v roce 1998, a o Deklaraci ministrů o plné zaměstnanosti a důstojné práci, jež byla přijata Ekonomickou a sociální radou OSN v roce 2006 [AMO 2011: 108].

Dohoda se také částečně dotýká problematiky lidských práv, a to v souvislosti s podporou občanské společnosti. Převážná část lidskoprávní agendy je však ponechána stranou a je řešena Rámcovou dohodou [AMO 2011: 108-111].

Dohoda dále stanovuje mechanismus pro řešení vzájemných sporů, který vychází ze standardního formátu používaného v rámci Světové obchodní organizace. Stanoven je v této souvislosti nejen postup řešení sporů, ale také konkrétní časové lhůty, které mohou být v určitých specifických případech zkráceny. Dohoda dále vytváří Výbor pro obchod, který je složen ze zástupců Evropské unie a Koreje. Jeho úkolem je zajistit řádné fungování dohody a případně iniciovat další posílení vzájemných vztahů. Za tímto účelem si zřizuje specializované výbory a pracovní skupiny<sup>73</sup>. O své činnosti výbor předkládá zprávu Smíšenému výboru, který je zřízen na základě Rámcové dohody [Vláda ČR 2011].

Z výše uvedeného přehledu lze konstatovat, že Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou jde výrazně za rámec pouhého odstraňování tarifních překážek obchodu. Svým důrazem na odstraňování netarifních bariér obchodu se zbožím a službami, na ochranu práv duševního vlastnictví, na rovný přístup v otázce veřejných zakázek a na kvalitu pracovního trhu plně odpovídá charakteru tzv. nové generace dohod o volném obchodu.

---

<sup>73</sup> Konkrétně jde o sedm specializovaných výborů (Výbor pro obchod se zbožím, Výbor pro sanitární a fyto-sanitární opatření, Celní výbor, Výbor pro obchod se službami, usazování a elektronický obchod, Výbor pro obchod a udržitelný rozvoj, Výbor pro zóny pasivního zušlechťovacího styku na Korejském poloostrově, Výbor pro kulturní spolupráci) a sedm pracovních skupin (Pracovní skupina pro motorová vozidla a jejich části a součásti, Pracovní skupina pro farmaceutické výrobky a zdravotnické prostředky, Pracovní skupina pro chemické látky, Pracovní skupina pro spolupráci v oblasti nápravných opatření, Pracovní skupina pro dohodu o vzájemném uznávání, Pracovní skupina pro veřejné zakázky, Pracovní skupina pro zeměpisná označení) [European Commission 2011: 17].

## 5. Efekt Dohody o volném obchodu

Přestože plně vstoupila Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou v účinnost až na sklonku roku 2015, její převážná část týkající se samotné liberalizace obchodu a investic byla prozatímně uplatňována již od 1. července 2011. To vytváří příležitost pro hodnocení jejího dosavadního efektu<sup>74</sup>, což je právě tématem následující kapitoly.

Ve sledovaném období 2011-2016 došlo k růstu celkového obchodu se zbožím mezi Evropskou unií a Koreou o 25,3 %. Tento nárůst z původních 68,8 mld. eur v roce 2011 na 86,2 mld. eur v roce 2016 odpovídá průměrnému ročnímu tempu růstu ve výši 3,8 % a průměrnému ročnímu přírůstku vzájemného obchodu v hodnotě 2,9 mld. eur. Vývoz EU do Koreje v daném období narostl z 32,5 mld. eur na 44,5 mld. eur (36,9 %) při průměrném tempu růstu 5,4 % za rok. Naopak dovoz EU z Koreje zaznamenal výrazně nižší nárůst. Z 36,3 mld. eur v roce 2011 došlo k navýšení na 41,7 mld. eur v roce 2016 (14,9 %), což odpovídá ročnímu tempu růstu pouze 2,3 %. Tento vývoj způsobil, že původně negativní saldo obchodní bilance EU na úrovni -3,8 mld. eur (rok 2011) se od roku 2013 proměnilo v saldo pozitivní, přitom dosud nejúspěšnější byl v tomto ohledu rok 2015 (5,4 mld. eur)<sup>75</sup>.

Zajímavým aspektem ovlivňujícím obchodní výměnu zboží je míra využívání celních preferencí. Ta je u Evropské unie na trvale nižší úrovni než v případě Koreje. V roce 2015 využíval unijní vývoz do Koreje celní preference z 65 %, zatímco využití preferencí bylo výrazně vyšší u zemědělských produktů než u průmyslových (86 % oproti 64 %). Nejvyšší celková míra využívání preferencí se vyskytovala v případě dopravních prostředků a živých zvířat a živočišných produktů. Naopak nejnižší byla zaznamenána u nerostných produktů, obecných kovů a strojů. Míra využívání celních preferencí v případě korejského vývozu do EU činila 84 %, přičemž nejvyšší byla v případě nerostných produktů, dopravních prostředků a plastů. Nejnižších hodnot pak dosahovala u dřeva [European Commission 2016: 8].

---

<sup>74</sup> V této souvislosti je třeba důrazně upozornit na fakt, že pozorované změny v obchodních tocích nejsou způsobeny výlučně působením dohody o volném obchodu. V tomto kontextu vstupuje do hry celá řada faktorů. Přesto tato data mají určitou vypovídající hodnotu a mohou zásadním způsobem ovlivňovat další jednání zúčastněných aktérů.

<sup>75</sup> Více informací v příloze č 6.

Pokud se podíváme na strukturu vzájemného obchodu, je obrázek následující. V rámci vývozu EU do Koreje jsou klíčovou třídou stroje a dopravní prostředky. Ty v roce 2016 činily 22,4 mld. eur, což představuje 50,4 % veškerého unijního vývozu do Koreje. Druhou nejvýznamnější skupinou byly chemikálie vyvezené v celkové hodnotě 7 mld. eur (15,7 %). Za nimi se pak umístilo průmyslové spotřební zboží, jehož vývoz dosáhl 5,5 mld. eur (12,5 %). Dovozy EU z Koreje taktéž dominují stroje a dopravní prostředky. V roce 2016 dosáhly hodnoty 25,2 mld. eur, což odpovídá 60,3 % veškerého unijního dovozu z Koreje. Na druhé pozici výrazně ztrácejí tržní výrobky, které dosahují 5,7 mld. eur (13,7 %), následované chemikáliemi, jejichž dovoz dosahuje 5,2 mld. eur (12,4 %) <sup>76</sup>. Pokud tyto údaje srovnáme s rokem 2011, tak na straně unijního vývozu nejsou patrné žádné větší změny v jeho struktuře. V případě unijního dovozu pozorujeme relativně významný nárůst v dovozu chemikálií. Ten v roce 2011 dosahoval hodnoty 2,2 mld. eur (6,2% podíl na celkových dovozech), zatímco v roce 2016 již 5,2 mld. eur a 12,4% podílu na celkových dovozech. Z tohoto popisu by se mohlo zdát, že Dohoda o volném obchodu a její systém postupné eliminace celního zatížení dosud nevedl k výraznější proměně obchodní struktury. V tomto kontextu je však nutné použít podrobnější kategorizaci obchodu. Z té je patrné, že na straně unijního vývozu došlo od roku 2011 k výraznému nárůstu u strojů a zařízení, dopravních zařízení, chemických výrobků a nerostných výrobků. Naopak v případě unijního dovozu vykazují silný růst chemické výrobky a plasty [European Commission 2016: 5-6].

V období let 2011-2015 narostla celková obchodní výměna služeb mezi Evropskou unií a Koreou o 39,2 %. Tento nárůst z původních 12,5 mld. eur v roce 2011 na 17,4 mld. eur v roce 2015 znamená průměrné tempo růstu ve výši 6,8 % ročně a průměrný roční přírůstek vzájemného obchodu v hodnotě 1 mld. eur. Vývoz unijních služeb do Koreje v tomto období vzrostl ze 7,9 mld. eur na 11,1 mld. eur (40,5 %), což představuje průměrné roční tempo růstu 7 %. O trochu pomaleji rostl dovoz EU z Koreje, který při průměrném ročním tempu růstu 6,5 % vzrostl z původních 4,6 mld. eur na 6,3 mld. eur (37 %). Stejně jako u obchodu se zbožím tedy EU zaznamenala pozitivní vývoj své obchodní bilance, která se v tomto případě zlepšila z původních 3,3 mld. eur v roce 2011 na 4,8 mld. eur v roce 2015 (nejúspěšnější však byl v tomto ohledu rok 2014 se pozitivním saldem ve výši 6,1 mld. eur) <sup>77</sup>.

---

<sup>76</sup> Více informací v příloze č. 7.

<sup>77</sup> Více informací v příloze č. 8.

Z výše uvedených dat vyplývá, že v době provádění Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou došlo k posílení jak obchodní výměny zboží, tak obchodní výměny služeb. Obchod se zbožím vykazoval průměrné roční tempo růstu 3,8 %, přičemž unijní vývoz do Koreje rostl v průměru o 5,4 % ročně a korejský vývoz do EU pouze o 2,3 % ročně. Toto výrazně rozdílné tempo se přirozeně projevilo na obchodní bilanci, kdy již v roce 2013 zaznamenala EU v rámci obchodu se zbožím přebytek. Vyšší průměrné tempo růstu než obchod se zbožím zaznamenal obchod se službami. Jeho růst o 6,8 % ročně je však významně ovlivněn celkově malým objemem transakcí v tomto sektoru. Na rozdíl od obchodu se zbožím zaznamenali oba aktéři v obchodu se službami srovnatelné výsledky. Unijní vývoz do Koreje rostl o 7 % ročně, zatímco korejský vývoz do EU o 6,5 %. Díky tomu, že Korea byla v tomto ohledu schopna v zásadě držet s Unií krok, se její negativní obchodní saldo v rámci obchodu se službami výrazněji neprohloubilo.

Tento vývoj částečně odpovídá jednak makroekonomickým studiím, které byly v souvislosti s přípravou Dohody o volném obchodu vypracovány, jednak i očekáváním samotných aktérů. Skutečnost, že dohoda přispěje ke zvýšení vzájemné obchodní výměny a že růst EU bude v této souvislosti masivnější než u Koreje, byla poměrně jasně predikována. Předpokládán však nebyl tak rychlý obrat vzájemné obchodní bilance a tak slabý růst korejského vývozu zejména v oblasti zboží. V této souvislosti je v zásadě irelevantní, zda příčinou tohoto stavu je skutečně účinnost Dohody o volném obchodu či jiné faktory, jako například evropská ekonomická krize a z ní vyplývající pokles poptávky Evropanů po zahraničním zboží a službách. Podstatné je, jak situaci interpretují jednotliví aktéři a jak jsou připraveni na ni reagovat.

V tomto kontextu je zásadní zasedání Výboru pro obchod, které se konalo 15. září 2015 v Soulu. Korejská delegace vedená ministrem obchodu, průmyslu a energetiky Yoon Sang-jickem explicitně vyjádřila své obavy týkající se obchodního deficitu s Evropskou unií a jeho postupným prohlubováním. Zároveň přiznala, že za takovýchto podmínek je pro korejskou politickou reprezentaci velmi obtížné nadále Dohodu o volném obchodu hájit. Řešením je podle korejské strany revize celé dohody. Ta by měla více zohledňovat zájmy obou stran a zajišťovat vyváženou distribuci všech výnosů [European Commission 2016: 11-12].

Korejská reakce na dosavadní provádění dohody by mohla být z realistické perspektivy chápána jako jednoznačné potvrzení toho, že státy ve vzájemných vztazích vystupují jako defenzivní pozicionalisté. Takovýto závěr je však dle mého soudu

unáhlený. Korea totiž v tuto chvíli zdaleka nenaplnuje svůj obchodní potenciál, který byl v souvislosti s přijetím dohody o volném obchodu predikován řadou makroekonomických modelů. Její snaha o revizi podmínek dohody tak může být nadále vnímána jako úsilí o maximalizaci vlastního užitku, které odpovídá neoliberalně institucionální představě o povaze států coby racionálních egoistů.

Vzhledem k tomu, že Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou byla prozatímně uplatňována teprve od července 2011 a plně účinná je od prosince 2015, není aktuálně možné činit kategorické soudy o jejím dlouhodobém efektu. Zda je dosavadní distribuce výnosů dána jednostranně výhodným nastavením dohody pramenícím ze vztahu asymetrické vzájemné závislosti, nebo zda vychází pouze z krátkodobých okolností panujících na světových trzích, bude možné určit v budoucnu.



## Závěr

Přijetí Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Korejskou republikou představuje jednu ze zásadních událostí, které se na poli obchodní politiky v posledních letech uskutečnily. Vzhledem k její výjimečnosti je vhodné ji podrobit důkladnější analýze.

Za tímto účelem byl nejprve stanoven teoretický rámec tvořený teorií mezinárodních režimů a teorií neoliberálního institucionalismu, který byl klíčový pro osvojení odpovídajícího pojmosloví a zasazení problematiky do adekvátního mezinárodně politického kontextu. Na jeho základě byla Dohoda o volném obchodu mezi EU a Koreou definována jako ad hoc dohoda, kterou není možné zaměňovat s mezinárodním režimem. Dále teoretický rámec umožnil stanovit nutné podmínky, při jejichž splnění jsou státy coby racionální egoisté schopny a ochotny společně navázat kooperativní vztah. Těmito podmínkami jsou vzájemná závislost mezi zúčastněnými státy a z ní vycházející společné zájmy a existence a vliv mezinárodních institucí.

Jelikož je dohoda o volném obchodu jedním ze smluvních nástrojů společné obchodní politiky Evropské unie, byl představen vývoj a současný stav legislativního prostřední právě v této oblasti. Důraz byl kladen na změny, jež přinesla Maastrichtská, Amsterdamská, Niceská a zejména pak Lisabonská smlouva. S určitou mírou generalizace lze uskutečněné změny hodnotit jako postupné posilování pravomocí a významu nadnárodních unijních institucí. Současně s tím byla věnována pozornost proměnám strategického uvažování a politických preferencí v rámci společné obchodní politiky. Zásadním se ukázal být koncepční materiál Globální Evropa, jenž explicitně ukončil panující unijní moratorium na navazování nových dvoustranných a vícestranných obchodní vztahů a jenž jasně stanovil ekonomická kritéria, podle kterých se bude Unie napříště ve svých vnějších obchodních vztazích řídit. Na základě těchto kritérií byli definováni nejatraktivnější potenciální obchodní partneři Unie. Jedním z nich byla právě Korea.

Následně bylo nutné prověřit, zda jsou v případě Evropské unie a Koreje splněny nutné podmínky pro navázání kooperativního vztahu v podobě dohody o volném obchodu. Na základě analýzy ekonomických interakcí mezi oběma aktéry, zaměřené na obchod se zbožím, obchod se službami a přímé zahraniční investice, byl jejich vztah definován jako asymetrická vzájemná ekonomická závislost. Dále pak byla formulována čtveřice společných zájmů, která zahrnovala: 1) snahu o zvýšení vlastního

ekonomického profitu; 2) snahu o posílení vlastního významu a prestiže; 3) snahu o nalezení efektivního řešení otázky liberalizace mezinárodního obchodu v situaci selhávajícího mnohostranného přístupu; 4) snahu o nalezení nástroje k oslabení tlaku ze strany konkurentů. Takto formulované společné zájmy zároveň představují odpověď na první výzkumnou otázku.

Vzhledem k tomu, že Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Koreou rozhodně nebyla prvním aktem mezi oběma partnery, byly předestřeny nejdůležitější příklady vzájemných smluvních vztahů. Výraznější prostor byl v této souvislosti věnován druhé rámcové dohodě, která byla vyjednáвана paralelně s dohodou o volném obchodu. Opomenuty nezůstaly ani předcházející unijní a korejské zkušenosti s tzv. hlubokými dohodami o volném obchodu. Dále byly ve zkratce představeny zásadní okamžiky vyjednávacího a ratifikačního procesu a následně byly pojmenovány klíčové aspekty uzavřené dohody. Ta svým obsahem skutečně odpovídá charakteru tzv. nové generace dohod o volném obchodu, jelikož jde výrazně za rámec pouhého odstraňování tarifních překážek obchodu.

Efekt Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a Koreou byl analyzován v otázce vzájemné obchodní výměny zboží a služeb. Z této analýzy vyplývá, že v době provádění dohody o volném obchodu došlo k posílení jak obchodní výměny zboží, tak obchodní výměny služeb. Na tom měly zásluhu obě smluvní strany, byť míra jejich přínosu byla zejména v oblasti obchodu se zbožím výrazně odlišná. Tyto a další závěry jsou podpořeny statistickými daty, které představují odpověď na druhou výzkumnou otázku. Zároveň potvrzují platnost třech stanovených hypotéz. V této souvislosti je však třeba dodat, že doba účinnosti dohody o volném obchodu je příliš krátká na to, aby bylo možné objektivně stanovit, zda dosavadní distribuce výnosů je dána jednostranně výhodným nastavením dohody, nebo zda vychází pouze z krátkodobých okolností panujících na světových trzích. Jasnou a kategorickou odpověď na řečnickou otázku stanovenou v názvu této diplomové práce proto není možné v tuto chvíli dát.

## Summary

The adoption of the Free Trade Agreement between the European Union and the Republic of Korea is one of the fundamental events that have taken place in the field of trade policy in recent years. Due to its exceptional substance, it is appropriate to subject it to an in-depth analysis.

For this purpose, a theoretical framework based on the theory of international systems and the theory of neoliberal institutionalism was defined, as it was crucial for adopting corresponding terminology and for putting the issue into the adequate international political context. On its basis, the EU-South Korea Free Trade Agreement was defined as an ad-hoc agreement that cannot be replaced with an international system in the context of international institutions. Furthermore, the theoretical framework allowed for determining the conditions under which the states are capable of establishing a mutual cooperating relationship as rational egoists. The conditions include mutual dependency of the involved states and common interests arising from it, and the existence and influence of international institutions.

Since the Free Trade Agreement is one of the contractual instruments of the common trade policy of the European Union, the development and the current situation of the legislative environment in this area is presented. Emphasis was put on changes brought along by the Maastricht, Amsterdam, Nice, and namely the Lisbon Treaty. With some level of generalisation, the established changes may be evaluated as gradual reinforcement of the competences and meaning of multinational EU institutions. At the same time, attention is paid to the changes in strategic thinking and political preferences within the common trade policy. The conceptual material Global Europe has proven to be crucial as it explicitly ended the ruling EU moratorium on establishing new bilateral and multilateral business relationships and clearly defined economic criteria which the European Union shall follow in its external business relations. Based on these criteria, the most attractive potential business partners of the Union were defined. And one of them was South Korea.

Subsequently, it was necessary to verify whether or not the conditions required for the establishment of a cooperative relationship in the form of a free trade agreement are met by the European Union and South Korea. On basis of an analysis of the economic interactions between both participants with focus on trade with goods, trade with services, and direct international investments, their relationship was defined as an

asymmetric mutual economic dependency. Furthermore, four common interests were formulated, including: 1) The effort to increase one's own economic profit; 2) The effort to reinforce one's own significance and prestige; 3) The effort to find an effective solution to the question of liberalisation of international trade in a situation when the multilateral approach is failing; 4) The effort to find an instrument to weaken the pressure of competitors. Such formulated common interests also give answer to the first research question.

With regard to the fact that the EU-South Korea Free Trade Agreement definitely was not the first action between the partners, the most important examples of mutual contractual relationships are described. In this relation, the second general agreement that was negotiated in parallel with the free trade agreement is given a lot of thought. Also, other previous EU and South Korean experience with deep free trade agreements are mentioned. Furthermore, the fundamental moments of the negotiation and ratification process are introduced in brief, followed by the key aspects of the concluded agreement. The content of the agreement corresponds with the character of the new generation free trade agreements, as it goes far beyond the framework of mere elimination of tariff trade obstacles.

The effect of the EU-South Korea Free Trade Agreement was analysed in the question of mutual trade exchange of goods and services. The analysis implies that at the time of the execution of the free trade agreement, both the trade exchange of goods and the trade exchange of services strengthened thanks to both parties of the agreement, even though the level of their contributions was significantly different, namely in the area of trade with goods. These and other conclusions are supported by statistical data that answer the second research question. At the same time, they confirm the validity of the three defined hypotheses. However, it is necessary to state in this relation that the time of the validity of the free trade agreement is too short to allow for an objective statement on whether or not the current distribution of profits is determined by the one-sidedly advantageous arrangement of the agreement, or whether or not it is only based on the short-term circumstances on global markets. At this moment, it is not possible to provide a clear and flat answer to the rhetorical question defined in the title of this diploma thesis.

## Použitá literatura

AHN, C. Y (2008). New Direction of Korea's Foreign Direct Investment Policy in the Multi-Track FTA Era: Inducement and Aftercare Services [online]. Paris: OECD [cit. 2017-07-20]. Dostupný z:

< <http://www.oecd.org/investment/globalforum/40400795.pdf>>.

AMO (2010). Studie dopadů uzavření Dohody o volném obchodu mezi EU a Korejskou republikou na ekonomiku ČR [online]. Praha: AMO [cit. 2017-07-15]. Dostupné z:

< <https://www.mpo.cz/assets/dokumenty/42067/47100/563895/priloha001.pdf>>.

Amsterdamská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii, Smlouvy o založení Evropských společenství a související akty.

AXELROD, R.; KEOHANE, R. (1985). Achieving Cooperation under Anarchy: Strategies and Institutions. *World Politics*. Vol. 38, č. 1, s. 226-254.

BALDWIN, M. (2006). EU trade politics – heaven or hell? *Journal of European Public Policy*. Vol. 13, č. 6, s. 926-942.

BALDWIN, R. E. (1994). A Domino Theory of Regionalism [online]. Geneva: University of Geneva [cit. 2017-07-15]. Dostupné z:

<[http://hei.unige.ch/~baldwin/AcademicPapers/AcademicPaperFiles/dom\\_old.pdf](http://hei.unige.ch/~baldwin/AcademicPapers/AcademicPaperFiles/dom_old.pdf)>.

BALDWIN, R.; WYPLOSZ, Ch. (2013). *Ekonomie evropské integrace*. Vyd. 4. Praha: Grada.

BIČ, J. (2017). Přednáška: Společná obchodní politika a rámec vnějších ekonomických vztahů EU. Praha: Vysoká škola ekonomická.

CEPPI/ATLASS (2010). The Economic Impact of the Free Trade Agreement (FTA) between the European Union and Korea [online]. Brussels: CEPPI/ATLASS [cit. 2017-07-20]. Dostupný z:

< [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tradoc\\_146174.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tradoc_146174.pdf)>.

CEPS; KIEP (2007). A Qualitative Analysis of a Potential Free Trade Agreement between the European Union and South Korea [online]. Brussels, Seoul: CEPS, KIEP [cit. 2017-07-20]. Dostupné z:

< [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/december/tradoc\\_136964.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/december/tradoc_136964.pdf)>.

CHERRY, J. (2011). Making Friends with the Hydra European Expectations of the EU-Korea Free Trade Agreement. *European Journal of East Asian Studies*. Vol. 10, č. 1, s. 59-83.

CIHELKOVÁ, E. (2003). *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck.

DAS, D. K. (2012). The EU-Korea Free Trade Agreement: Making of a „Deep“ Free Trade Agreement. *Global Economy Journal*. Vol. 12, č. 1.

DEFRAIGNE, P. (2002). New Regionalism and Global Economic Governance. *UNU/CRIS e-Working Papers W-2002/2*. Bruges: UNU Institute on Comparative Regional Integration Studies.

DENT, Ch. M. (2007). Full circle? Ideas and ordeals of creating a Free Trade Areas of the Asia-Pacific. *The Pacific Review*. Vol. 20, č. 4, s. 447-474.

DEVUYST, Y. (1992). The EC's Common Commercial Policy and the Treaty on European Union – An Overview of the Negotiations. *World Competition*. Vol. 16, č. 2, s. 67-80.

DIMOPOULOS, A. (2008). The Common Commercial Policy After Lisbon: Establishing Parallelism Between Internal and External Economic Relations? *Croatian Yearbook of European Law & Policy*. Vol. 4, s. 101-129.

Dohoda o Evropském hospodářském prostoru.

DRULÁK, P. (2003). *Teorie mezinárodních vztahů*. Vyd. 1. Praha: Portál.

ELSIG, M.; DUPONT, C. (2012). European Union Meets South Korea: Bureaucratic Interests, Exporter Discrimination and the Negotiations of Trade Agreement. *Journal Common Market Studies*. Vol. 50, č. 3, s. 492-507.

EUROPEAN COMMISSION (2005). Working together for growth and jobs: A new start for the Lisbon Treaty [online]. Brussels: European Commission [cit. 2017-07-22].  
Dostupný z:

<<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52005DC0024&from=EN>>.

EUROPEAN COMMISSION (2006a). A Citizens' Agenda. Delivering Results for Europe [online]. Brussels: European Commission [cit. 2017-07-22]. Dostupné z:

<<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006DC0211&rid=6>>.

EUROPEAN COMMISSION (2006b). Europe in the World – Some Practical Proposals for Greater Coherence, Effectiveness and Visibility [online]. Brussels: European Commission [cit. 2017-07-22]. Dostupné z:

<<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006DC0278&rid=5>>.

EUROPEAN COMMISSION (2006c). Global Europe: Competing in the World. Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy [online]. Brussels: European Commission [cit. 2017-07-22]. Dostupné z:

<<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006DC0567&rid=2>>.

EUROPEAN COMMISSION (2006d). Proposal for a Council Decision concluding the Free Trade Agreement between the European Union and its Member States and the republic of Korea. COM(2010)137 [online]. Brussels: European Commission [cit. 2017-07-30]. Dostupné z:

<<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010PC0137&rid=9>>.

EUROPEAN COMMISSION (2010). The future of 'Duty Drawback' in the rules of origin of EU's Free Trade Agreements [online]. Brussels: European Commission [cit. 2017-07-10]. Dostupné z:

<<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0077&rid=11>>.

EUROPEAN COMMISSION (2011). The EU-Korea Free Trade Agreement in practice [online]. Brussels: European Commission [cit. 2017-07-10]. Dostupné z:

< [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc\\_148303.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148303.pdf)>.

EUROPEAN COMMISSION (2015). The EU's Generalised Scheme of Preferences (GSP). GSP Factsheet [online]. Brussels: The Directorate General for Trade [cit. 2017-07-20]. Dostupné z:

<[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/august/tradoc\\_153732.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/august/tradoc_153732.pdf)>.

EUROPEAN COMMISSION (2016). Annual Report on the Implementation of the EU-Korea Free Trade Agreement. COM(2016)268 [online]. Brussels: European Commission [cit. 2017-07-20]. Dostupné z:

<<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0268&rid=3>>.

EUROPEAN COMMISSION (2017). Economic Partnership Agreements (EPAs). EPA Factsheet [online]. Brussels: The Directorate General for Trade [cit. 2017-07-20]. Dostupné z: <[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/february/tradoc\\_155300.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/february/tradoc_155300.pdf)>.

EUROPEAN COUNCIL (2000). Lisbon European Council 23 and 24 March 2000: Presidency Conclusion [online]. Brussels: European Parliament [cit. 2017-07-22]. Dostupný z: <[http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1\\_en.htm](http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm)>.

EUROPEAN COUNCIL (2006). Renewed EU Sustainable Development Strategy [online]. Brussels: Council of the European Union [cit. 2017-07-22]. Dostupné z: <<http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%2010117%202006%20INIT>>.

EUROPEAN PARLIAMENT (2007). European Parliament resolution of 13 December 2007 on the trade and economic relations with Korea. 2007/2186(INI) [online]. Brussels: European Parliament [cit. 2017-07-20]. Dostupné z:

<<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007IP0629&qid=1501472021795&from=EN>>.

EUROPEAN UNION (2001). Free trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Korea, of the other part [online]. Brussels: European Union [cit. 2017-07-05]. Dostupný z:

<<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2011:127:FULL&from=EN>>



EUROPEAN UNION (2004). The Lisbon strategy for growth and employment: Report from the High Level Group chaired by Wim Kok [online]. Luxembourg: Office for Official Publications [cit. 2017-07-22]. Dostupný z:

<[https://ec.europa.eu/research/evaluations/pdf/archive/fp6-evidence-base/evaluation\\_studies\\_and\\_reports/evaluation\\_studies\\_and\\_reports\\_2004/the\\_lisbon\\_strategy\\_for\\_growth\\_and\\_employment\\_\\_report\\_from\\_the\\_high\\_level\\_group.pdf](https://ec.europa.eu/research/evaluations/pdf/archive/fp6-evidence-base/evaluation_studies_and_reports/evaluation_studies_and_reports_2004/the_lisbon_strategy_for_growth_and_employment__report_from_the_high_level_group.pdf)>.

FRANCOIS, J. F. (2007). Economic Impact of a Potential Free Trade Agreement (FTA) Between the European Union and South Korea [online]. Copenhagen: Copenhagen Economics [cit. 2017-07-20]. Dostupný z:

<[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/march/tradoc\\_134017.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/march/tradoc_134017.pdf)>.

GARCÍA, M. (2013). From Idealism to Realism? EU Preferential Trade Agreement Policy. *Journal of Contemporary European Research*. Vol. 9, č. 4, s. 521-541.

GILPIN, R. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Vyd. 1. Princeton: Princeton University Press.

GRIECO, J. M. (1988). Anarchy and the limits of cooperation: a realist critique of the newest liberal institutionalism. *International Organization*. Vol. 42, č. 3, s. 485-507.

GRIECO, J. M. (1990). *Cooperation among nations: Europe, America, and non-tariff barriers to trade*. Vyd. 1. Ithaca: Cornell University Press.

GRIECO, J. M. (1993). Understanding the Problem of International Cooperation: The Limits of Neoliberal Institutionalism and the Future of Realist Theory. In: BALDWIN, D. (ed.). *Neorealism and Neoliberalism: The Contemporary Debate*. Vyd. 1. New York: Columbia University Press.

GSTÖHL, S.; HANF, D. (2014). The EU's Post-Lisbon Free Trade Agreements: Commercial Interests in a Changing Constitutional Context. *European Law Journal*. Vol. 20, č. 6, s. 733-748.

HASENCLEVER, A.; MAYER, P.; RITTBERGER, V. (2005). *Teorie mezinárodních režimů*. Vyd. 1. Brno: Centrum strategických studií.

HWANG, K.; KIM, H. (2014). Three-level Game Theory and the Strategy of EU-Korea FTA Negotiation. *Journal of East Asian Affairs*. Vol. 28, č. 1, s. 85-130.

MEUNIER, S.; NICOLAÏDIS, K. (2011). The European Union as a Trade Power. In: HILL, Ch. (ed.); SMITH, M. (ed.). *International relations and the European Union*. Vyd. 2. Oxford: Oxford University Press.

JERVIS, R. (1978). Cooperation Under the Security Dilemma. *World Politics*. Vol. 30, č. 2, s. 167-214.

KARLAS, J. (2004). Liberalismus a velké teorie mezinárodních vztahů. *Mezinárodní vztahy*. Vol. 39, č. 2, s. 5-19.

KARLAS, J. (2007). Současné teorie mezinárodních institucí. *Mezinárodní vztahy*. Vol. 42, č. 1, s. 66-85.

KARLAS, J. (2015). *Mezinárodní organizace: systémy spolupráce mezi státy*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).

KELLY, E. R. (2012). Korea-European Union relations: beyond the FTA? *International Relations of the Asia-Pacific*. Vol. 12, č. 1, s. 101-132.

KEOHANE, R. O. (1983). The Demand for International Regimes. In KRASNER, S. D. *International Regimes*. Vyd. 1. Ithaca: Cornell University Press.

KEOHANE, R. O. (1984). *After Hegemony*. Vyd. 1. Princeton: Princeton University Press.

KEOHANE, R. O. (1989). *International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory*. Vyd. 1. Boulder: Westview Press.

KEOHANE, R. O. (1993). Institutional Theory and the Realist Challenge after the Cold War. In: BALDWIN, D. (ed.). *Neorealism and Neoliberalism: The Contemporary Debate*. Vyd. 1. New York: Columbia University Press.

KEOHANE, R. O. (1995). The Analysis of International Regimes: Towards a European-American Research Programme. In RITTBERGER, V., ed. *Regime theory and international relations*. Vyd. 1. Oxford: Clarendon Press.

KEOHANE, R. O.; NYE, J. S. (2001). *Power and Interdependence*. Vyd. 3. New York: Longman.

KIM, H. et al. (2005). An Analysis on the Economic Effects of a Korea-EU FTA and Policy Implications on the Korean Economy [online]. Sejong: Korean Institute for International Economic Policy [cit. 2017-07-25]. Dostupný z: <<http://www.kiep.go.kr/eng/sub/list.do?bbsId=policyAnalyses&nttId=0&searchIssue=&searchEngWrt=&fileSn=0&pageIndex=35>>.

KINDLEBERGER, Ch. P. (1973). *The World in Depression 1929-1939*. Vyd. 1. London: The Penguin Press.

KOO, M. G. (2010). Embracing Free Trade Agreements, Korean Style: From Development Mercantilism do Developmental Liberalism. *The Korean Journal Policy Studies*. Vol. 25, č. 3, s. 101-123.

KRASNER, S. D. (1983). *International Regimes*. Vyd. 1. Ithaca: Cornell University Press.

KRENZLER, H. G.; PITSCHAS, Ch. (2001). Progress or Stagnation?: The Common Commercial Policy After Nice. *European Foreign Affairs Review*. Vol. 6, č. 3, s. 291-313.

KRUEGER, A. O. (1999). Are Preferential Trading Arrangements Trade-Liberalizing or Protectionist? *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 13, č. 4, s. 105-124.

KUČEROVÁ, I. (2010). *Hospodářské politiky v kontextu vývoje Evropské unie*. Vyd. 1. Praha: Karolinum.

LAMY, P. (2002a). Speech: Malta and the EU – How to make globalization work for the small [online]. Malta: Malta Business Community [cit. 2017-07-23]. Dostupný z: <[http://ec.europa.eu/archives/commission\\_1999\\_2004/lamy/speeches\\_articles/spla107\\_en.htm](http://ec.europa.eu/archives/commission_1999_2004/lamy/speeches_articles/spla107_en.htm)>.

LAMY, P. (2002b). Stepping Stones or Stumbling Blocks? The EU's Approach Towards the Problem of Multilateralism vs Regionalism in Trade Policy. *The World Economy*. Vol. 25, č. 10, s. 1399-1413.

LEAL-ARCAS, R. (2004). The EC in GATT/WTO negotiations: From Rome to Nice – Have EC Trade Policy Reforms Been Good Enough for a Coherent EC Trade Policy in the WTO? *European Integration online Papers*. Vol. 8, Article 1.

LIPSON, Ch. (1984). International Cooperation in Economic and Security Affairs. *World Politics*. Vol. 37, č. 1, s. 1-23.

Lisabonská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství.

MANSFIELD, E. D. (1998). The Proliferation of Preferential Trading Arrangements. *The Journal of Conflict Resolution*. Vol. 42, č. 5, s. 523-543.

MARCH, J. G. (1978). Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice. *The Bell Journal of Economics*. Vol. 9, č. 2, s. 587-608.

MEARSHEIMER, J. J. (1994-1995). The False Promise of International Institutions. *International Security*. Vol. 19, č. 3, s. 5-49.

MEUNIER, S. (2007). Managing Globalization? The EU in International Trade Negotiations. *Journal of Common Market Studies*. Vol. 45, č. 4, s. 905-926.

Niceská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii, Smlouvy o založení Evropských společenství a některé související akty.

NIEMANN, A. (2011). Conceptualising Common Commercial Policy Treaty revision: explaining stagnancy and dynamics from the Amsterdam IGC to the Treaty of Lisbon. *European Integration online Papers*. Vol. 15, Article 6.

POLLET-FORT, A. (2010). Implications of the Lisbon Treaty on EU External Trade Policy. *Background Brief no. 2*. Singapore: EU Centre in Singapore.

POWELL, R. (1991). Absolute and Relative Gains in International Relations Theory. *The American Political Science Review*. Vol. 85, č. 4, s. 1303-1320.

RITTBERGER, V.; ZANGL, B. (2006). *International organization: polity, politics and policies*. Vyd. 1. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

RUGGIE, J. G. (1975). International responses to technology: concepts and trends. *International Organizations*. Vol. 29, č. 3, s. 557-584.

SCHELLING, T. C. (1980). *The Strategy of Conflict*. Vyd. 1. Cambridge: Harvard University Press.

SCHOTT, J. (2006). Free Trade Agreements and US Trade Policy: A Comparative Analysis of US Initiatives in Latin America, the Asia-Pacific Region, and the Middle East and North Africa. *International Trade Journal*. Vol. 20, č. 2, s. 95-138.

Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství.

SNIDAL, D. (1991). Relative Gains and the Pattern of International Cooperation. *The American Political Science Review*. Vol. 85, č. 3, s. 701-726.

SNYDER, G.; DIESING P. (1977). *Conflict Among Nations: Bargaining, Decision Making, and System Structure in International Crises*. Vyd. 1. New Jersey: Princeton University Press.

STEIN, A. (1983). Coordination and Collaboration: Regimes in an Anarchic World. In KRASNER, S. D. *International Regimes*. Vyd. 1. Ithaca: Cornell University Press.

STERLING-FOLKER, J. (2000). Competing Paradigms or Birds of a Feather? Constructivism and Neoliberal Institutionalism Compared. *International Studies Quarterly*. Vol. 44, č. 1, s. 97-119.

TAYLOR, M. (1976). *Anarchy and Cooperation*. Vyd. 1. Londýn: Wiley & Sons.

TOMÁŠEK, M; TÝČ, V. et al. (2013). *Právo Evropské unie*. Vyd. 1. Praha: Leges.

VLÁDA ČR (2010). Vládní návrh, kterým se předkládá Parlamentu České republiky k vyslovení souhlasu s ratifikací Rámcová dohoda mezi Evropskou unií a jejími členskými státy na straně jedné a Korejskou republikou na straně druhé. Předkládací zpráva [online]. Praha: Vláda ČR [cit. 2017-07-25]. Dostupný z: <http://public.psp.cz/sqw/text/tiskt.sqw?o=6&ct=185&ct1=0>.

VLÁDA ČR (2011). Vládní návrh, kterým se předkládá Parlamentu České republiky k vyslovení souhlasu s ratifikací Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a jejími

členskými státy na jedné straně a Korejskou republikou na straně druhé. Předkládací zpráva [online]. Praha: Vláda ČR [cit. 2017-07-25]. Dostupný z:

< <http://public.psp.cz/sqw/text/tiskt.sqw?o=6&ct=241&ct1=0>>.

WAIŠOVÁ, Š. (2002). Teorie mezinárodních režimů. *Mezinárodní vztahy*. Vol. 37, č. 2, s. 49-66.

WALTZ, K. N. (1979). *Theory of international politics*. Vyd. 1. Boston: McGraw-Hill.

WOOLCOCK, S. (2007). European Union policy towards Free Trade Agreements. *ECIPE Working Paper no. 3*. Brussels: European Centre for International Political Economy.

WOOLCOCK, S. (2010). The Treaty of Lisbon and the European Union as an actor in international trade. *ECIPE Working Paper no. 1*. Brussels: European Centre for International Political Economy.

WOOLCOCK, S. (2014). EU Policy on Preferential Trade Agreements in the 2000s. *European Law Journal*. Vol. 20, č. 6, s. 718-732.

WORLD BANK (2017). World Bank Open Data [online]. Geneva: World Trade Organization [online]. Washington: World Bank [cit. 2017-07-20]. Dostupný z: < <http://data.worldbank.org/>>.

WORLD TRADE ORGANIZATION (2007). International Trade Statistics 2007 [online]. Geneva: World Trade Organization [cit. 2017-07-20]. Dostupný z: < [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2007\\_e/its2007\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2007_e/its2007_e.pdf)>.

YOUNG, A. R.; PETERSON, J. (2006). The EU and the new trade politics. *Journal of European Public Policy*. Vol. 13, č. 6, s. 795-814.

YOUNG, O. R. (1980). International regimes: problems of concept formation. *World Politics*. Vol. 32, č. 3, s. 331-356.

YOUNG, O. R. (1986). International Regimes: Toward a New Theory of Institutions. *World Politics*. Vol. 39, č. 1, s. 104-122.

## Seznam příloh

- Příloha č. 1: Obchod se zbožím mezi EU a Korejskou republikou, 2002-2006 (tabulka)
- Příloha č. 2: Obchod se zbožím mezi EU a Korejskou republikou, 2002 a 2006 (tabulka)
- Příloha č. 3: Hlavní partneři EU v obchodu se zbožím, 2005 (tabulka)
- Příloha č. 4: Hlavní partneři Korejské republiky v obchodu se zbožím, 2005 (tabulka)
- Příloha č. 5: Obchod se službami mezi EU a Korejskou republikou, 2004-2006 (tabulka)
- Příloha č. 6: Obchod se zbožím mezi EU a Korejskou republikou, 2011-2016 (tabulka)
- Příloha č. 7: Obchod se zbožím mezi EU a Korejskou republikou, 2011 a 2016 (tabulka)
- Příloha č. 8: Obchod se službami mezi EU a Korejskou republikou, 2011-2015 (tabulka)

## Přílohy

**Příloha č. 1: Obchod se zbožím mezi Evropskou unií a Korejskou republikou (mln. eur), 2002-2006 (tabulka)**

	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Vývoz EU do Koreje</b>	17,7	16,5	17,9	20,2	22,8
<b>Dovoz EU z Koreje</b>	24,7	26,1	30,8	34,6	40,9
<b>Obchodní bilance EU</b>	-7,0	-9,7	-12,9	-14,4	-18,1

Zdroj: Eurostat (Comext)

**Příloha č. 2: Obchod se zbožím mezi Evropskou unií a Korejskou republikou (mil. eur, %), 2002 a 2006 (tabulka)**

	2002		2006	
	mil. eur	%	mil. eur	%
<b>Vývoz EU do Koreje</b>				
<b>Celkem</b>	<b>17 595</b>	<b>100,0</b>	<b>22 815</b>	<b>100</b>
Potraviny, živá zvířata, živočišné a rostlinné oleje	488	2,8	747	3,3
Nápoje a tabák	545	3,1	298	1,3
Suroviny nepoživatelné s výjimkou paliv	475	2,7	663	2,9
Minerální paliva, maziva příbuzné materiály	29	0,2	21	0,1
Chemikálie a příbuzné výrobky	2 747	15,6	3 722	16,3
Tržní výrobky tříděné podle materiálu	2 173	12,4	2706	11,9
Stroje a dopravní prostředky	7 972	45,3	10 072	44,1
Průmyslové spotřební zboží	2 554	14,5	3 852	16,9
Komodity a předměty obchodu jinde neuvedené	280	1,6	326	1,4
<b>Dovoz EU z Koreje</b>				
<b>Celkem</b>	<b>24 276</b>	<b>100</b>	<b>40 949</b>	<b>100</b>
Potraviny, živá zvířata, živočišné a rostlinné oleje	9	0,0	88	0,2
Nápoje a tabák	9	0,0	10	0,0
Suroviny nepoživatelné s výjimkou paliv	247	1,0	283	0,7
Minerální paliva, maziva příbuzné materiály	34	0,1	457	1,1
Chemikálie a příbuzné výrobky	1 035	4,3	1 280	3,1
Tržní výrobky tříděné podle materiálu	2 409	9,9	3 158	7,7
Stroje a dopravní prostředky	18 605	76,6	32 882	80,3
Průmyslové spotřební zboží	1 723	7,1	2 650	6,5
Komodity a předměty obchodu jinde neuvedené	77	0,3	115	0,3
<b>Obchodní bilance EU</b>	<b>-6 681</b>		<b>-18 133</b>	

Zdroj: Eurostat (Comext)



**Příloha č. 3: Hlavní partneři EU v obchodu se zbožím (mil. eur, %), 2005 (tabulka)**

Dovoz				Vývoz			
	Partner	mil. eur	%		Partner	mil. eur	%
1	USA	162 926	13,9	1	USA	251 291	23,7
2	Čína	158 040	13,5	2	Švýcarsko	81 913	7,7
3	Rusko	106 729	9,1	3	Rusko	56 398	5,3
4	Japonsko	73 039	6,2	4	Čína	51 746	4,9
5	Norsko	67 127	5,7	5	Japonsko	43 655	4,1
6	Švýcarsko	66 080	5,6	6	Turecko	41 825	3,9
7	Turecko	33 451	2,8	7	Norsko	33 810	3,2
<b>8</b>	<b>Korea</b>	<b>33 227</b>	<b>2,8</b>	8	SAE	25 281	2,4
9	Taiwan	23 815	2,0	9	Kanada	23 672	2,2
10	Brazílie	23 225	2,0	10	Rumunsko	21 804	2,1
11	Saudská Arábie	22 060	1,9	11	Indie	21 101	2,0
12	Alžírsko	20 729	1,8	12	Austrálie	20 694	2,0
13	Libye	19 473	1,7	13	Hongkong	20 438	1,9
14	Indie	18 904	1,6	<b>14</b>	<b>Korea</b>	<b>20 134</b>	<b>1,9</b>
15	Singapur	18 203	1,5	15	JAR	18 071	1,7
	Zbytek světa	327 606	27,9		Zbytek světa	329 178	31,0
	<b>Celkem</b>	<b>1 174 633</b>	<b>100,0</b>		<b>Celkem</b>	<b>1 061 013</b>	<b>100,0</b>

Zdroj: FRANCOIS, J. F. (2007). *Economic Impact of a Potential Free Trade Agreement (FTA) Between the European Union and South Korea* [online]. Copenhagen: Copenhagen Economics

**Příloha č. 4: Hlavní partneři Korejské republiky v obchodu se zbožím (mil. eur, %), 2005 (tabulka)**

Dovoz				Vývoz			
	Partner	mil. eur	%		Partner	mil. eur	%
1	Japonsko	38 526	18,5	1	Čína	49 280	21,8
2	Čína	30 765	14,8	<b>2</b>	<b>EU</b>	<b>34 753</b>	<b>15,4</b>
3	USA	24 350	11,7	3	USA	32 907	14,5
<b>4</b>	<b>EU</b>	<b>21 731</b>	<b>10,5</b>	4	Japonsko	19 128	8,4
5	Saudská Arábie	12 824	6,2	5	Hongkong	12 362	5,5
6	SAE	7 976	3,8	6	Taiwan	8 645	3,8
7	Austrálie	7 849	3,8	7	Singapur	5 898	2,6
8	Indonésie	6 511	3,1	8	Indonésie	4 020	1,8
9	Taiwan	6 408	3,1	9	Malajsie	3 670	1,6
10	Malajsie	4 784	2,3	10	Indie	3 662	1,6
	Zbytek světa	46 222	22,2		Zbytek světa	52 074	23,0
	<b>Celkem</b>	<b>207 945</b>	<b>100,0</b>		<b>Celkem</b>	<b>226 398</b>	<b>100,0</b>

Zdroj: FRANCOIS, J. F. (2007). *Economic Impact of a Potential Free Trade Agreement (FTA) Between the European Union and South Korea* [online]. Copenhagen: Copenhagen Economics

**Příloha č. 5: Obchod se službami mezi Evropskou unií a Korejskou republikou (mld. eur), 2004-2006 (tabulka)**

	2004	2005	2006
Vývoz EU do Koreje	5,6	6,0	7,0
Dovoz EU z Koreje	3,3	3,9	4,4
<b>Obchodní bilance EU</b>	<b>2,4</b>	<b>2,1</b>	<b>2,7</b>

Zdroj: Eurostat

**Příloha č. 6: Obchod se zbožím mezi Evropskou unií a Korejskou republikou (mld. eur), 2011-2016 (tabulka)**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Vývoz EU do Koreje</b>	32,5	37,8	39,9	43,2	47,8	44,5
<b>Dovoz EU z Koreje</b>	36,3	38,0	35,8	38,8	42,4	41,7
<b>Obchodní bilance EU</b>	-3,8	-0,2	4,1	4,4	5,4	2,8

Zdroj: Eurostat (Comext)

**Příloha č. 7: Obchod se zbožím mezi Evropskou unií a Korejskou republikou (mil. eur, %), 2011 a 2016 (tabulka)**

	2011		2016	
	mil. eur	%	mil. eur	%
<b>Vývoz EU do Koreje</b>				
<b>Celkem</b>	<b>32 515</b>	<b>100,0</b>	<b>44 506</b>	<b>100</b>
Potraviny, živá zvířata, živočišné a rostlinné oleje	1 282	3,9	1 979	4,4
Nápoje a tabák	315	1,0	509	1,1
Suroviny nepoživatelné s výjimkou paliv	1 303	4,0	810	1,8
Minerální paliva, maziva příbuzné materiály	501	1,5	1 345	3,0
Chemikálie a příbuzné výrobky	5 348	16,4	7 006	15,7
Tržní výrobky tříděné podle materiálu	3 420	10,5	3 642	8,2
Stroje a dopravní prostředky	16 264	50,0	22 411	50,4
Průmyslové spotřební zboží	3 313	10,2	5 544	12,5
Komodity a předměty obchodu jinde neuvedené	513	1,6	802	1,8
<b>Dovoz EU z Koreje</b>				
<b>Celkem</b>	<b>36 312</b>	<b>100</b>	<b>41 730</b>	<b>100</b>
Potraviny, živá zvířata, živočišné a rostlinné oleje	119	0,3	256	0,6
Nápoje a tabák	10	0,0	35	0,1
Suroviny nepoživatelné s výjimkou paliv	568	1,6	552	1,3
Minerální paliva, maziva příbuzné materiály	1 978	5,4	1 392	3,3
Chemikálie a příbuzné výrobky	2 255	6,2	5 190	12,4
Tržní výrobky tříděné podle materiálu	4 456	12,3	5 730	13,7
Stroje a dopravní prostředky	23 240	64,0	25 153	60,3
Průmyslové spotřební zboží	3 494	9,6	2 987	7,2
Komodity a předměty obchodu jinde neuvedené	141	0,4	295	0,7
<b>Obchodní bilance EU</b>	<b>-3 797</b>		<b>2 777</b>	

Zdroj: Eurostat (Comext)

**Příloha č. 8: Obchod se službami mezi Evropskou unií a Korejskou republikou (mld. eur), 2011-2015 (tabulka)**

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Vývoz EU do Koreje</b>	7,9	9,0	10,8	11,9	11,1
<b>Dovoz EU z Koreje</b>	4,6	4,9	5,4	5,9	6,3
<b>Obchodní bilance EU</b>	3,3	4,1	5,1	6,1	4,8

Zdroj: Eurostat (Comext)