



**Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd
Institut ekonomických studií**

Bakalářská práce

Červenec 2004

Anna Dotřelová



Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd
Institut ekonomických studií

Bakalářská práce

Ekonomická integrace ve střední Evropě

Analýza s využitím gravitačního modelu

Červenec 2004

Vypracovala: Anna Dotřelová
Konzultant: Doc. Ing. Vladimír Benáček, CSc.

Prohlášení:

Tuto bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím zdrojů uvedených v seznamu literatury a pramenů.

V Praze, 12.července 2004

.....
Anna Dotřelová

Poděkování:

Všem těm, co si našli čas přečíst si mou práci. A především těm z nich, co se se mnou podělili o své názory na ni.

Abstract

This paper deals with the issue of free trade areas from both theoretical and practical points of view. The first part starts with the theoretical definition of basic integration stages. Later, it focuses on practical problems connected with existing free trade areas, such as the question of rules of origin and its cumulation problems. We introduce an example of the development of a real free trade area – The Central European Free Trade Area.

In the next part, we use an analytical tool – the gravity model – to demonstrate the actual influence of the membership in basic integration groups. Later on, we compare trade potentials with the actual trade in Europe. At the end of the paper, we state directions of possible future research.

Abstrakt

Práce se zabývá problematikou zón volného obchodu z teoretického i praktického hlediska. První část začíná teoretickým vymezením základních integračních celků, následně je orientována především na praktické problémy spojené s fungováním zón volného obchodu, jako jsou podmínky určování původu a pravidla jejich kumulace. Je uveden příklad vývoje reálného integračního celku – Středoevropské zóny volného obchodu.

V další části je pomocí gravitačních modelů demonstrován skutečný vliv členství v základních integračních celcích východní a střední Evropy. Dále je provedeno srovnání potenciálního s obchodem reálným. V závěru práce je uvedeno několik potenciálních směrů výzkumu spojeného s gravitačními modely a nastíněny problémy s daty, s kterými se autorka setkala.

Projekt bakalářské práce

Termín bakalářské zkoušky: letní semestr 2003/2004
Autor práce: Anna Dotřelová
Vedoucí práce: doc. Ing. Vladimír Benáček, CSc.

Téma: Ekonomická integrace ve střední Evropě:
Analýza s využitím gravitačního modelu

Cíl práce: Zóny volného obchodu jsou jedním z fenoménů současné doby. Cílem této práce je ukázat jejich problematiku jak z teoretického, tak z praktického hlediska: V teoretické části porovnat jejich základní vlastnosti se složitějším integračním celkem, s celní unií. Na konkrétním příkladu Středoevropské zóny volného obchodu ukázat, jak v realitě vypadá vznik, vývoj a částečný zánik takového uskupení. Pomocí gravitačních modelů demonstrovat reálný vliv existence nejjednodušších integračních celků na vzájemný obchod u států střední a východní Evropy ve sledovaném období.

Předpokládaná osnova:

- Teorie zóny volného obchodu, srovnání s celní unií – vybrané problémy;
- Základní integrační celky v rámci GATT/WTO;
- CEFTA jako příklad reálné zóny volného obchodu;
- Simulace z gravitačních modelů a následné vyhodnocení pod nebo nad-dimenzovanosti obchodu ve vybraných integračních uskupeních v rámci evropského prostoru;

Předběžný seznam literatury:

- Pelkmans, J., European Integration : Methods and Economic Analysis, 1st ed., 1997, Longman: Harlow, ISBN 0-582-27759-0
- Dangerfield, M., Subregional Economic Cooperation in Central and Eastern Europe : Political economy of CEFTA, 1st ed, 2000, Elgar : Cheltenham, ISBN 1-85898-900-0
- Kowalczyk, C. (editor), Economic Integration and International Trade, Edgar Edgar Publ., ISBN 1840642017

Elektronické zdroje:

- <http://www.cefta.org/> - CEFTA
- <http://www.wto.org/> - World Trade Organization
- <http://www.europa.eu.int/> - Evropská unie
- International Monetary Fund: Direction of Trade Statistics, May 2003 edition, CD-ROM Database

Anna Dotřelová

Doc. Ing. Vladimír Benáček, CSc.
Konzultant

Obsah

Použité zkratky	2
1. Úvod	3
2. Charakteristiky zón volného obchodu a celních unií	5
2.1. Základní stupně ekonomické integrace	5
2.1.1. Problematika podmínek určování původu (ROO)	7
2.1.2. Problém kumulace ROO	9
2.1.3. Problematika jednotného vnějšího tarifu (CET)	10
2.2. Preferenční dohody o obchodu a světová liberalizace	11
2.2.1. Otázka blahobytu	13
2.2.2. Celní unie a zóny volného obchodu v rámci GATT/WTO	14
2.2.3. Preferenční dohody o obchodu Evropské unie	16
3. CEFTA – reálná zóna volného obchodu	18
3.1. Historie	18
3.2. Smlouva	19
3.2.1. Institucionální opatření	21
3.2.2. Proces rozšiřování	22
3.3. CEFTA po květnu 2004	25
3.4. Shrnutí	26
4. Analýza obchodních toků	28
4.1. Gravitační model	28
4.1.1. Rozšířený gravitační model	30
4.1.2. Vstupní data	32
4.1.3. Výsledky regrese	33
4.1.4. Vývoj v čase	36
4.2. Potenciály obchodu	38
4.3. Další možnosti výzkumu	40
4.3.1. Problémy s daty	42
5. Závěr	44
Literatura	46
Jiné použité zdroje	49
Přílohy	50

Použité zkratky

BAFTA	Baltic Free Trade Area; Baltská zóna volného obchodu
CEFTA	Central European Trade Area; Středoevropská zóna volného obchodu
CET	Common External Tariff; jednotný vnější tarif
CU	Customs Union; celní unie
EC	European Community; Evropské společenství
EFTA	European Free Trade Area; Evropská zóna volného obchodu
EU	European Union; Evropská unie
FDI	Foreign direct investments; přímé zahraniční investice
FTA	Free Trade Area; zóna volného obchodu
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade; Všeobecná smlouva o clech a obchodu
HDP	Hrubý domácí produkt
HNP	Hrubý národní produkt
HP	Hospodářská politika
IMF DOTS	International Monetary Fund - Direction of Trade Statistics
MFN	Most Favoured Nation (Treatment); doložka nejvyšších výhod
PTA	Preferential Trade Agreements; preferenční dohody o obchodu
ROO	Rules of Origin; podmínky určování původu (zboží)
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
WTO	World Trade Organization; Světová obchodní organizace

1. Úvod

K červenci 2003 nebyli pouze 3 členové Světové obchodní organizace (WTO) členem nějaké preferenční dohody o obchodu (PTA). Ke stejnému datu bylo u této instituce nahlášeno 265 PTA a odhady o počtu podobných uskupení na rok 2005 hovoří až o třech stech preferenčních dohodách o obchodu, ať se již jedná o uskupení funkční nebo plánovaná.¹ Zdá se tedy, že preferenční dohody o obchodu, především zóny volného obchodu (FTA) a celní unie (CU), jsou jedním z fenoménů mezinárodního obchodu druhé poloviny 20. století a začátku století nového.

Tato práce se bude věnovat právě problematice těchto nejjednodušších integračních uskupení, s důrazem především na zóny volného obchodu a na jejich reálné fungování v současnosti. Bude nás zajímat jak jejich teoretické vymezení, tak jejich skutečný dopad na vzájemný obchod a to především ve středoevropském kontextu.

V první části práce se seznámíme se základy teorie ekonomické integrace a charakteristikami jednotlivých integračních stupňů. Následně se zaměříme především na srovnání zón volného obchodu a celních unií. Primárně se budeme zabývat problematickými podmínkami určování původu, systémem pravidel jejich kumulace a vlivem na vzájemný obchod. V závěru kapitoly shrneme možné následky utvoření FTA a CU na obchod a blahobyt a uvedeme způsob, jakým jsou tyto nejjednodušší integrační celky pojaty ve Všeobecné smlouvě o clech a obchodu (GATT).

V druhé kapitole se soustředíme na konkrétní příklad zóny volného obchodu v Evropě – na Středoevropskou zónu volného obchodu (CEFTA). Ve stručnosti nastíníme základy jejího uspořádání, historii, charakteristiky smlouvy a principy rozšiřovacího procesu. I když se nejedná ve světovém měřítku o uskupení příliš významné, vzhledem k tomu, že byla Česká republika jedním z jejích zakládajících členů, může být pro naše potřeby příkladem adekvátním. Díky faktu, že od května 2004 většina členů ze zóny vystoupila a tím pádem byla uzavřena jedna zásadní etapa její existence, máme skvělou možnost posoudit její dosavadní existenci.

K zhodnocení utvoření CEFTA na vzájemný obchod přistoupíme v další kapitole, která tvoří klíčovou část této práce. Na skupině 36 států v časovém období devíti let (od roku 1993 do roku 2001) budeme zkoumat faktory ovlivňující vzájemný obchod v rámci evropského prostoru. K tomuto rozboru budeme používat oblíbeného nástroje používaného k analýze obchodních toků - tzv. gravitačního modelu. Jedná se o postup, který popisuje vzájemný obchod dvou zemí jako rostoucí funkci jejich HDP a klesající funkci jejich vzdálenosti. V našem případě budeme pracovat s rozšířenou verzí tohoto modelu, jehož základní principy a charakteristiky budou uvedeny v úvodu tohoto oddílu.

Jako jeden z faktorů ovlivňujících obchod budeme brát právě členství v integračních uskupeních. Poté se zaměříme na vývoj těchto faktorů v čase, vždy budeme sledovat jejich ekonomickou a statistickou důležitost. Na závěr kapitoly na základě předchozích výsledků provedeme odhad potenciálů obchodu ve zkoumaných zemích a na příkladech členů Středoevropské a Baltské zóny volného obchodu zhodnotíme reálné využití tohoto potenciálu ve vybraných letech.

Cílem této práce je tedy ukázat problematiku zón volného obchodu jak z teoretického, tak z praktického hlediska a následně pomocí empirické analýzy demonstrovat reálný vliv existence nejjednodušších integračních uskupení na vzájemný obchod především u států střední a východní Evropy.

¹ Zdroj www.wto.org;

2. Charakteristiky zón volného obchodu a celních unií

Cílem této kapitoly je uvedení do problematiky nejzákladnějších preferenčních dohod o obchodu (PTA) a shrnout jejich základní charakteristiky a reálné problémy, s kterými se potýkají, včetně otázky jejich působení na liberalizaci světového obchodu.

V teorii zón volného obchodu (FTA) a celních unií (CU) se můžeme setkat s několika základními otázkami a problémy, kterými se zabývala v současnosti i minulosti řada autorů. Jedná se především o otázky vlivu vytvoření PTA na blahobyt a obchod uvnitř a vně integrovaného území, otázky cenové konvergence, problematika cel a tarifů, certifikátů původu a způsobu jejich určování (ROO), jednotného vnějšího tarifu a další.

Protože si tato práce neklade za cíl shrnout celou problematiku FTA a CU, jsou podrobněji zpracovány pouze některé zajímavé problémy (praktické rozdíly mezi FTA/CU, problematika certifikátů původu a ROO, CET a polemika vlivu PTA na celosvětovou liberalizaci obchodu) především ty, které mají užší vztah k realitě. Těmito základními otázkami se budeme zabývat v jednotlivých podkapitolách, nejdříve však uvedeme základní teoretické vytyčení ekonomické integrace.

2.1. Základní stupně ekonomické integrace

Ekonomickou integrací můžeme rozumět jednak integraci trhu, jednak integraci politickou. Díky *integraci trhu* jsou aktivity účastníků trhů v různých regionech nebo členských státech vystaveny stejným podmínkám nabídky a poptávky v rámci celého relevantního celku. *Politická integrace* není již vymezena tak jasným způsobem a zahrnuje v sobě velmi rozdílné typy hospodářských politik (HP) a používá různé nástroje (Pelkmans, 1997).

Negativní integrací rozumíme odstraňování dosavadních překážek obchodu, včetně koordinace HP; k *pozitivní integraci* je třeba vytvoření společných institucí, tedy situace, kdy jsou do společných rukou svěřeny určité aktivity a rozhodovací pravomoci.

Tabulka 2.1. nabízí jednoduchý a jasný přehled, který je třeba uvést, i když se v této práci budeme věnovat převážně prvním dvou základním stupňům. Jak je zřejmé,

rozeznáváme několik možných stádií integrace, které jsou v zásadě založeny na původním schématu B. Balassy (Teorie ekonomické integrace, 1961).

Tabulka 2.1. Stupně ekonomické integrace dle Balassy²

Stádium	Definice	Poznámka/Charakteristika
Zóna volného obchodu (FTA)	<ul style="list-style-type: none"> - odstranění tarifů a kvót mezi členy FTA - členové FTA si ponechávají národní tarify a kvóty vůči třetím zemím 	<ul style="list-style-type: none"> - odpovídá definici v GATT - bez pozitivní integrace
Celní unie (CU)	<ul style="list-style-type: none"> - FTA, co zavedla jednotný vnější tarif (CET) (a případné kvóty) pro obchod se třetími zeměmi 	<ul style="list-style-type: none"> - odpovídá definici dle GATT - bez pozitivní integrace
Společný trh (CM)	<ul style="list-style-type: none"> - CU, co odstranila omezení pohybu výrobních faktorů a služeb 	<ul style="list-style-type: none"> - Překračuje vymezení dle GATT - bez pozitivní integrace
Ekonomická unie	<ul style="list-style-type: none"> - CM s „jistým stupněm harmonizace národních HP za účelem odstranění diskriminace, která je důsledkem rozdílů v HP“ 	<ul style="list-style-type: none"> - pozitivní integrace
Úplná ekonomická integrace	<ul style="list-style-type: none"> - unifikace monetárních, fiskálních, sociálních a anticyklických politik - existence nadnárodní autority, jejichž rozhodnutí jsou pro členy závazné 	

Tabulka 2.1. je vhodná pro obecnou představu, ve srovnání s realitou vykazuje několik zásadních nedostatků, především ohledně chápání pozitivní/negativní integrace. Ve skutečnosti není nutné, aby na sebe jednotlivá stadia navazovala, stejně tak pojetí negativní a pozitivní integrace je u jednotlivých stupňů diskutabilní. Reálné FTA a CU jsou na různých stupních nadnárodní spolupráce a na rozdílných úrovních předávání národní suverenity, jejich aktivity mohou navíc zahrnovat i liberalizaci služeb. Ve skutečnosti tedy jsou obě spojovány s určitým stupněm pozitivní integrace. Na příklad CU musí kromě

² Převzato z Pelkmans (1997);

harmonizace CET synchronizovat celní pravidla a sjednotit způsob rozdělování celních výnosů, atp. (Pelkmans, 1997) ³.

Z hlavních ekonomických motivací pro vstup či vytvoření PTA můžeme jmenovat především zajištění si přístupu na trh, zvýšení atraktivity země pro přímé zahraniční investice (FDI) či zlepšení efektivity díky větší konkurenci a specializaci.

2.1.1. Problematika podmínek určování původu (ROO)

Na rozdíl od CU, kde CET zajišťuje pro zboží „neutralitu“ místa určení v rámci celku⁴, mají v FTA certifikáty původu⁵ významnější funkci - brání v rámci zóny vychýlení toku obchodu při importu zboží ze třetích států. Vzhledem k tomu, že si každý stát zanechává vlastní cla vůči nečlenským zemím, by bylo možné, v případě jejich neexistence, vychýlit tok zboží exportem přes členský stát s nejnižší celní sazbou a pak ho pouze bezcelně převézt v rámci FTA, certifikáty provází zboží při exportu a importu v rámci zóny.

Certifikáty původu a ROO jsou převážně v základních učebnicích mezinárodního obchodu a integrace zmiňovány pouze jako technická formalita, která vzájemné obchodní vztahy víceméně neovlivňuje. V případě zboží, jehož části jsou vyrobeny v různých zemích, je ověřování oprávněnosti preferenčního zacházení složitou záležitostí. Problém nezpůsobují jenom certifikáty jako takové, ale i samotné podmínky určování původu zboží, tedy podmínky, které určí, zda má zboží vyrobené v rámci PTA nárok na preferenční zacházení či nikoliv.

Existuje několik základních druhů ROO, tedy způsobů, jak určit, zda je možné pro daný výrobek získat výhodnější přístup na trh. Rozdíly v určování závisí na jednotlivých zemích, často se stává, že identický výrobek může být různě ohodnocen. V zásadě známe čtyři způsoby určení původu výrobku (Krinsha & Krueger, 1995):

³ Další příklady pozitivní integrace v PTA a CU viz Pelkmans (1997);

⁴ Není důležité, skrz který členský stát zboží do unie vstoupí - celní sazby jsou, jak název CET napovídá, stejné vůči státům mimo unii;

⁵ Pod pojmem certifikát původu rozumíme oficiální dokument, kterým se dokazuje původ zboží a který slouží jako doklad pro přiznání smluvní celní sazby;

a) požadavky ohledně domácího obsahu, přičemž přesný způsob určování může být různý. Může být použit například *test přidané hodnoty*, tzn. je požadováno, aby poslední produkční proces vytvořil určité procento přidané hodnoty. Při aplikaci tohoto způsobu určení ROO je nutná analýza výrobních nákladů, a to buď jako minimálních procent místní přidané hodnoty, maximálního dovoleného procenta importovaných částí, nebo minimálního požadovaného procenta nových částí vůči původním. Jedná se o problematický způsob, především proto, že je závislý na směnných kurzech a který zároveň může působit proti racionalizaci produkce a tím napomáhat tržním selháním;

b) změna v záhlaví/titulu celní položky, tzn. produkt musí podstoupit proces takového druhu, aby se jeho následkem změnila celní klasifikace daného výrobku. Jedná se o nejjednodušší, předvídatelný a transparentní způsob určování nároku na preferenční zacházení, problém je v tom, že systém celních položek nebyl navržen pro toto použití a v tomto směru může vykazovat různé nesrovnalosti;

c) změny ohledně specifického procesu, který má být proveden v rámci unie. Jedná se o specifické procesy, které je třeba použít pro splnění podmínek preferenčního zacházení. Tento způsob lze dobře využít jako přístup k specifickým případům, na druhou stranu je nejsnáze zneužitelný a kvůli rychlému technologickému pokroku je třeba jeho pravidla neustále obnovovat;

d) zásadní transformace, dle definice musí výrobek být upraven tak, že je jiného charakteru a slouží k jinému účelu.

Jak se ukazuje složitost způsobu určení původu způsobuje dodatečné výdaje a zdržení. V praxi je jejich používání spojeno s nemalými problémy spojenými s nižší efektivitou ekonomiky a administrativními náklady. Jako příklady lze uvést následující (Mirus & Rilska, 2003; Krueger, 1995):

a) nutnost celních kontrol mezi členy, spojených s nezanedbatelnými administrativními náklady na obou stranách;

b) motivaci výrobců k používání dražších vstupů pocházejících z členských států proto, aby naplnili ROO; zahraniční investoři mohou zvolit ze stejného důvodu pro investici reálně dražší členský stát;

každého nového člena, zájmové skupiny mohou tedy skrze ně hledat lepší ochranu před zahraniční konkurencí a následně tak zvýšit problém odchýlení tržních toků;

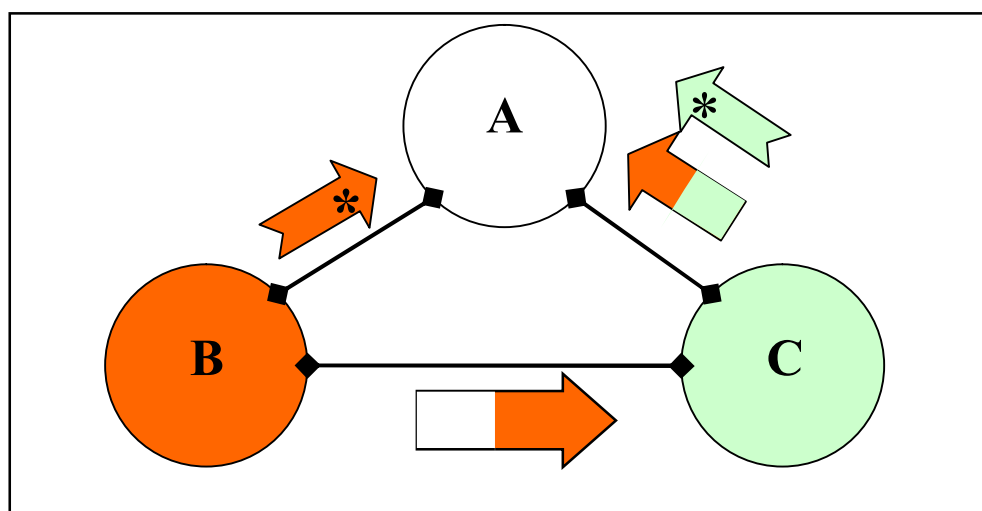
d) nutnost, v případě překrývajících se FTA⁶, vyhotovení pro jinak identický výrobek několika různých ROO, v závislosti na rozdílných pravidlech jejich určování v cílových státech;

Navíc mohou ROO sloužit jako efektivní prostředek restrikce exportu z partnerských zemí⁷ a samy o sobě ovlivnit strukturu trhu a produkce tím, že mají vliv na složení meziproductů .

2.1.2 Problém kumulace ROO

Problém principu *kumulace* souvisí především s fenoménem překrývajících se zón volného obchodu. Tento problém uvedeme na jednoduchém příkladu (viz. Obrázek 2.1.): země A, B, C mají navzájem uzavřeny dohody o volném obchodu, tzn. produkty vyrobené v zemi B i C mají právo na preferenční přístup na trh země A (šipky označené *). Pokud ovšem výrobek ze země C obsahuje (více než určité množství) meziproductů ze země B (šipka již mít právo bezcelního vstupu na trh země A a to přestože je výrobek složen z částí, které by se jednotlivě pro preferenční přístup kvalifikovaly.

Obrázek 2.1. : Kumulace ROO u překrývajících se zón volného obchodu



⁶ Situace, kdy je jeden stát členem více zón volného obchodu najednou;

⁷ Více analýzy různých autorů, např.: Breton & Manchin (2002), Krueger & Krishna (1995);

Vzniká tedy kuriózní situace, která v každém případě působí na strukturu obchodu. V praxi jsme se s ní mohli setkat například v Evropě před zavedením Panevropských podmínek určování původu. V zásadě známe 3 typy kumulace (Augier & Gasiorek & Lai-Tang, 2002):

a) bilaterální, tzn. mezi dvojicemi zemí (preferenční zacházení na trhu země A by se dostalo pouze zboží označenému * na Obrázku 2.1.);

b) diagonální, tzn. mezi třemi a více zeměmi s bilaterálními PTA (preferenční zacházení na trhu země A by se dostalo zboží označenému na Obrázku 2.1. * i ×);

c) úplnou, tzn. mezi třemi a více státy, ale více flexibilní než diagonální.

Je zřejmé, že diagonální a úplná kumulace zabraňují anomáliím typu jako popisuje náš příklad. V realitě je příkladem diagonální kumulace tzv. *Panevropský systém určování původu*, který vstoupil v platnost 1.1.1997. Platí pro státy EU-25, EFTA, Rumunsko, Bulharsko a Turecko. Příkladem úplné kumulace je systém ROO v rámci EFTA.

Dopady zavedení diagonální kumulace v Evropě se zabývají ve své práci Augier & Gasiorek & Lai-Tang (2002) a pomocí gravitačních modelů docházejí k závěru, že po jejím zavedení v roce 1997 zásadním způsobem vzrostl vzájemný obchod mezi státy mimo EU, především pokud se jedná o meziprodukty. Odhadují, že tato změna znamenala růst až o více než 40% mezi těmito zeměmi.

Jejich výzkumy na příkladu obchodu Turecka s Německem navíc ukazují, jaký pozitivní vliv na obchod má vytvoření celní unie mezi státy, které mezi sebou předtím měly uzavřenu dohodu o volném obchodu. Dokazují, že kumulační pravidla hrají důležitou roli především pro strukturu obchodu, použití vertikální či úplné kumulace částečně odstraní problematické charakteristiky FTA.

2.1.3. Problematika jednotného vnějšího tarifu (CET)

CET přináší daleko méně problémů, protože je po vyjednání a vytvoření celní unie již neměnný. Jeho zavedení je navíc ve srovnání s ROO jednodušší a po vstupu CET v platnost dojde k lepšímu srovnání cen vstupů pro výrobce, což by mělo přispět k efektivitě

a lepšímu konkurenčnímu prostředí. Navíc jeho zavedení vytvoří stabilní neměnné prostředí bez další možnosti manipulace s podmínkami (Mirus & Rilska, 2003).

Sjednání CET na druhou stranu vyžaduje určité zřeknutí se národní suverenity v oblasti cel a kvót ze strany členských států, a proto multilaterální shoda na CET bývá potenciálně složitější. Zájmové skupiny mají sníženou možnost zasahovat do jednání o CET, navíc jednou dosažený výsledek je neměnný, nebo jen velmi těžko manipulovatelný. Tento fakt může sice znamenat stálé prostředí pro produkci, na druhou stranu jednou určený neefektivní či příliš vysoký CET se mění obtížně z řady důvodů, především díky nesouhlasu producentů pocházejících z CU.⁸

2.2. Preferenční dohody o obchodu a světová liberalizace

Autoři se často zabývají otázkou, zda jsou vůbec preferenční dohody o obchodu věcí dobrou a zda přispívají k zvýšení blahobytu. Protože je celosvětový trh bez bariér nejlepší variantou, jsou PTA mezi skupinami států tzv. *the second best* možností. Umožňují sice supresi bariér mezi členy, ale mohou způsobit vychýlení obchodu od levnějších zdrojů, jež se nově ocitly mimo území unie, tzv. *trade diversion*⁹ (Mirus & Rilska, 2003).

Základní námitkou vůči PTA je potenciální odklon obchodu od výhodnějších zdrojů vně oblasti k dražším zdrojům pocházejících ze členských států, které jsou levnější díky nulovým clům, a to i beze změny cel vůči třetím státům. Zvýšená obchodní síla nově vzniklých bloků může navíc vést k následnému zvýšení cel ve snaze o další zvýšení blahobytu unie na úkor třetích stran.

Dalším možným jevem je tzv. *trade expansion*, tedy situace, kdy nižší tržní ceny produktů stimulují domácí poptávku, která bude uspokojena zahraničním obchodem (Molle, 1990). Formace PTA může mít i další pozitivní následky, jako jsou redukce deformací trhu, zvýšení efektivity výroby, zvětšená konkurence či lepší možnosti využití výnosů z rozsahu (Krugman, 1997).

⁸ Což můžeme pozorovat na příkladu Common Agricultural Policy v EU;

⁹ *Trade diversion* – tok obchodu, co byl odkloněn od třetích zemí jako důsledek snížení cel mezi členy obchodního bloku (Stiglitz & Walsh, 2002);

Je třeba vzít v úvahu fakt, že obchodní celky se tvoří především mezi sousedícími zeměmi, které jsou „přirozenými“ obchodními partnery. Protože jsou transakční náklady, jako náklady na dopravu a jazykové rozdíly, další překážkou obchodu, mělo by být *trade diversion* celkově menší, než by se dalo očekávat (Krugman, 1997).

Pravděpodobnost opačných následků, tedy situace, kdy formace PTA vyústí v *trade creation*¹⁰ roste s velikostí a původním objemem trhu integrované oblasti. Dále je pravděpodobnější při původně vysokých clech vůči třetím zemím (nezbývá mnoho původního objemu obchodu k vychýlení) nebo výrazně menších cel vně PTA (mnoho objemu není vychýleno).

Původní starší práce tvrdily, že dopad na obchod po formaci FTA se v zásadě neliší od formace CU, protože je případné vychýlení obchodu upraveno díky ROO. Novější práce naopak ukazují, že k dosažení tohoto výsledku je třeba, aby oba obchodující státy měly nízká cla. Navíc dokazují, že je nepravděpodobné, že by formace FTA přinesla větší přírůstek blahobytu než CU a že tím pádem FTA vede k menšímu zvýšení ekonomické efektivity než CU. FTA s sebou nepřináší žádné další výhody, které by CU neměla, proto je z hlediska pareto optimality na nižší úrovni (Krueger, 1995).

Pokud navíc není rozdíl mezi výhodným clem a MFN sazbou výrazně větší než náklady spojené s certifikací původu, neznamená zavedení preferenčního zacházení stimulaci k růstu obchodu. V praxi se můžeme setkat s takovou složitostí požadavků pro splnění ROO, že někteří výrobci raději volí cestu cel, než zdlouhavého vyřizování a kontroly certifikátů původu (Breton & Manchin, 2002; Krishna & Krueger, 1995). Prokazování nároku na preferenční přístup na trh může nabývat, díky složitosti a náročnosti technického zpracování až restriktivních rozměrů.

Je při podepsání FTA pravděpodobná další liberalizace obchodu? U FTA problém spočívá v tom, že vytvoření trhu, *trade creation*, bude vnímáno místními výrobci spíše jako negativní, zatímco vychýlení obchodu bude pocítěno pouze třetí stranou, což místním

¹⁰ *trade creation* – nově vytvořené toky obchodu, které se vytvořily jako důsledek snížení celních bariér (Stiglitz & Walsh, 2002);

výrobci vadit nebude. A dále, jakmile již jednou *trade diversion* na trhu nastalo, znamená liberalizace či rozšiřování zóny ztrátu trhu, proto budou producenti lobbovat pro zachování *statu quo*.

Tím pádem je pravděpodobné, že původní členové nebudou zřejmě nakloněni další liberalizaci kvůli tlaku lobbystických skupin, protože *trade creation* může znamenat pro místní výrobce náhlé vystavení se nebezpečné zahraniční konkurenci. Každý další vstupující člen bude asi vstupovat za horších podmínek než člen předchozí, místní výrobci se pokusí využít příležitosti, jak si zajistit větší a větší ochranu oproti zahraniční konkurenci díky novým ROO. V FTA navíc nečelí výrobci stejným cenám vstupů, což může vyústit v další odchýlení obchodu.

Zdá se, že CU spíše než FTA povede k rozšiřování multilaterálního volného obchodu. Podle Bonda & Riezmana (1999) vytvoření FTA zvýší pravděpodobnost, že další stát upřednostní členství v takovémto sdružení před volným obchodem jako takovým.

2.2.1. Otázka blahobytu

Zvýšená obchodní síla nově vzniklých bloků může vést k následnému zvýšení cel ve snaze o další zvýšení blahobytu unie na úkor třetích stran. Podle Bonda a Riezmana (1999) je pravděpodobnější, že tarify po vytvoření CU budou vyšší než při vytvoření FTA díky tzv. *koordinačnímu efektu*, tzn. že při koordinaci celních politik mezi členy dojde k internalizaci pozitivních důsledků pro obchod unie. Protože CU jako taková bude mít za cíl především maximalizovat blahobyt svých členů, bude tarif pravděpodobně vyšší než v případě FTA.

Vytvoření CU ale může mít jak negativní, tak i pozitivní důsledky pro blahobyt unie. Kladné následky mají tyto *ex ante* podmínky: vysoká cla, nízký objem importů ze třetích zemí, nízké transakční náklady obchodu mezi zeměmi. Pozitivní následky na blahobyt jsou tím vyšší, čím vyšší je relativní velikost oblasti vůči světu, čím více jsou členské země potenciálně konkurenčního rázu. V případě členských zemí, co jsou komplementárního rázu, bude mít zrušení cel žádný nebo malý efekt na výsledné rozdělení trhu a CU v tomto případě nebude mít zásadní efekt na změnu blahobytu (Molle, 1990; Pelkmans, 1997).

Následky pro blahobyt po členy FTA mohou být rozdílné. Při dostatečné expanzi vnitřního obchodu, nízkém zmenšení objemu externího obchodu a při dostatečné velikosti zóny je pravděpodobné, že pozitivní efekt převáží.

U FTA existuje navíc tzv. *indirect trade deflection*, tedy situace, kdy je pro stát s nejnižší celní sazbou nejvýhodnější nasytit vlastní poptávku po určitém výrobku importem ze země mimo zónu a svoje vlastní výrobky naopak vyvážet do členských států. Výrobky tedy budou mít tendenci vstupovat do země s nejnižšími cly, celní výnosy ostatních států se budou snižovat (Pelkmans, 1997).

Pelkmans (1997) tedy dochází k závěru, že díky důsledkům na blahobyt a nerovnoměrnému rozdělení zisků a ztrát mezi jednotlivé státy způsobí vytvoření FTA tlaky na sjednocení vnějších cel. FTA tedy může znamenat *de facto* ztrátu celní autonomie. Státy zóny se tomu obvykle brání pomocí vytvoření seznamů výjimek.

Pro státy mimo FTA podle výsledků Bonda & Riezmana (1999) má formace FTA pozitivní důsledky jak na obchod, tak na blahobyt. Působí totiž jako podnět k tomu, aby státy mimo zónu snížily svá cla a tarify.

2.2.2. Celní unie a zóny volného obchodu v rámci GATT/WTO

Z logiky věci by vyplývalo, že formace FTA/CU je přesně v rozporu s myšlenkou WTO o multilaterální liberalizaci světového obchodu. Na první pohled se zdá, že FTA/CU musí být v rozporu s principy ne-diskriminace a MFN¹¹, protože státy uvnitř zóny neposkytují stejné zacházení ostatním členům WTO ve srovnání se zeměmi zóny. Vzhledem k tomu, že od druhé světové války došlo k celosvětovému rozmachu PTA, musela k nim WTO/GATT zaujmout takové stanovisko, které by tento zjevný rozpor vysvětlovalo (odstavec 4. a 5.a):

(...) je žádoucí, aby se zvýšila rozvíjející se volnost obchodu dobrovolnými ujednáními sjednanými za účelem těsnější integrace hospodářství zemí, které jsou stranami takovýchto dohod. (...) účelem celní unie aneb oblasti volného obchodu má být usnadnění obchodu mezi zúčastněnými územími a nikoli vytváření překážek obchodu ostatních smluvních stran s těmito územími.

¹¹ Most Favoured Nation (Treatment); doložka nejvyšších výhod, tedy princip, díky kterému je každý člen WTO zásadně povinen poskytnout všem ostatním členům WTO stejné zacházení, které poskytuje jakékoliv jiné zemi, ať už je nebo není členem WTO;

(...) cla a jiné úpravy obchodu, uložené při zřízení takové unie (...) nebudou, pokud jde o obchod se smluvními stranami, jež nejsou účastny takové unie nebo dohody, v celku vyšší nebo více omezující než byly ve svých důsledcích cla a úpravy obchodu platné v územích, z nichž se celní unie skládá, před vytvořením takové unie, resp. před sjednáním takové prozatímní dohody.

Smlouva GATT tedy bere PTA jako krok k světové liberalizaci, ne jako způsob, jak se skupina zemí ochránářsky uzavře okolnímu světu. To, zda jsou takováto uskupení opravdu krokem směrem k celosvětovému obchodu je předmětem mnoha diskusí. Samotné nejjednodušší integrační celky upravuje ve smlouvě GATT článek XXIV¹² a to následovně (odstavec 8.ab):

*Za **oblast volného obchodu** se bude považovat skupina dvou nebo více celních území, v kterých cla a jiné omezující úpravy obchodu (...) jsou odstraněny pro v podstatě veškerý obchod mezi členskými územími se zbožím pocházejícím z těchto území.*

*Za **celní unii** se bude považovat nahrazení dvou nebo více celních území jedním celním územím tak, že*

- i) cla a jiné úpravy omezující obchod (...) jsou odstraněny alespoň pro v podstatě veškerý obchod s výrobky pocházejícími z těchto území;*
- ii) (...) v podstatě stejná cla a stejné úpravy obchodu jsou uplatňovány každým členem unie při obchodu s územími mimo unii;*

Zmínka o “zboží pocházejících z těchto zemí” předchází problematické certifikáty původu, ke kterým je třeba přistoupit pro rozlišení výrobků ze třetích zemí kvůli různé velikosti národních celních sazeb. Pravidla určování původu definuje GATT následovně:

(...) takové zákony, regulace a administrativní rozhodnutí obecného použití aplikované jakýmkoli Členem k určení místa původu zboží, za předpokladu že tyto pravidla nejsou spojena s se smluvními nebo autonomními obchodními režimy, které vedou k poskytnutí celního upřednostňování, jež sahá za aplikování odstavce 1 článku 1 GATT z roku 1994.

V literatuře se často setkáváme s předpokladem, že nově zavedený jednotný vnější tarif bude maximálně na průměru dosavadních cel členských států. Tento teoretický prvek můžeme najít i v definici dle GATT a to pod obecným vyjádřením „v podstatě stejná cla“.

¹² Texty článků GATT přejetý ze Sbírký zákonů 191/1995;

2.2.3. Preferenční dohody o obchodu Evropské unie

FTA a PTA byla a jsou jedním z předních nástrojů zahraniční politiky EU vůči rozvojovým zemím a zemím východní a střední Evropy¹³. Mají být prostředkem, jak zvýšit ekonomickou integraci mezi těmito zeměmi a EU díky zlepšenému přístupu na unijní trh. EU má ovšem velmi restriktivní ROO, spojená s velkými náklady na jejich obstarávání. Základním pravidlem je změna v záhlaví/titulu celní položky na čtyřmístném stupni Harmonizovaného systému celní klasifikace. Tato zásada bývá často doprovázena dalšími upřesňujícími požadavky.

Na příkladu podmínek vydávání certifikátů původu v EU zjistíme, že ROO v závislosti na způsobu formulace mohou opravdu sloužit jako efektivní prostředek obchodní ochrany státu před nechtěnou zahraniční konkurencí v partnerské zemi. V případě bilaterální kumulace jsou státy ve velmi problematické situaci, výrobci jsou nuceni používat drahé vstupy z oblasti EU nebo přijít o preferenční zacházení, u produktů zcela vyrobených v domovském státu se potýkají s nevyspělou celní strukturou. Je otázkou, zda je vhodné používat podobné prostředky při obchodním kontaktu především s rozvojovými zeměmi, které mají potenciál vyvážet především textilní a zemědělské výrobky, tedy přesně ty komodity, u kterých jsou podmínky preferenčního zacházení nejrestriktivnější.

Země, kterým je PTA nabídnuta, bývají oproti EU v nevýhodné situaci, protože jejich relativní ekonomická důležitost je oproti EU daleko menší a mají daleko větší zájem na uzavření dohod. Evropská ROO musí země buď přijmout se vším všudy, nebo nemohou počítat s uzavřením smlouvy o FTA / PTA. V EU se nová ROO nemění, přejímá se systém těch předchozích, zde můžeme vidět spojení se silnou pozicí domácích výrobců, kteří mají zájem na zachování statutu quo.

V dalším nevýhodném postavení jsou také země se špatně vyvinutými celními strukturami. Tento fakt poukazuje na nesrovnalosti v samotné logice ROO, protože pokud snížíme cla při stejných nákladech na prokazování původu, budou podněty pro využití

¹³ V časovém období, které analyzuji, rozumím pod zkratkou EU EU-15; princip fungování PTA jako nástroje zahraniční politiky zůstává i po rozšíření stejný;

preferenčního zacházení kvůli prokazování původu ještě menší (Breton & Manchin, 2002). Velikost nákladů vynaložených na opatřování důkazů konformity s ROO je pro menší a střední podnikatelské subjekty z východní, střední Evropy a rozvojových zemí daleko větší než producentů z EU, prokazování nároků je daleko složitější díky nižšímu stupni sofistikace výroby.

Dle všeho by se mělo přistoupit k přehodnocení explicitních pravidel původu ve smlouvách PTA. Kvůli efektu na rozvojové země, kterých se týkají především problematická ROO pro textilní výrobky, by bylo vhodné přistoupit k jednodušším a méně restriktivním pravidlům. Dalším možným řešením je ustanovení celní unie, spíše než FTA, jako v případě Turecka, Andory a San Marina.

V prosinci minulého roku byla právě v reakci na kritické výzkumy dopadu ROO otevřena evropskou Komisí debata ohledně ROO. Jedná se o tzv. *Zelenou knihu o budoucnosti pravidel určování původu v preferenčních dohodách o obchodu*. Komise tento krok učinila na základě časté kritiky dopadu ROO a PTA vůči rozvojovým zemím a na základě problematického využití ROO jako bariér obchodu.

3. CEFTA – reálná zóna volného obchodu

V předchozí kapitole jsme načrtli základní charakteristiky nejjednodušších integračních celků, v tomto oddíle se budeme věnovat vzniku, vývoji a částečnému zániku konkrétní zóny volného obchodu. I když bereme FTA jako nejzákladnější stupeň ekonomické integrace, pokud se zaměříme na jednu z nich, shledáme, že se v praxi nejedná o věc tak jednoduchou, jak by se z její definice mohlo zdát. Fakt, že pro většinu členů skončilo členství CEFTA k 1.5.2004 s jejich vstupem do Evropské unie se dá považovat za výhodu, neboť nám tato okolnost dává příležitost její dosavadní existenci zhodnotit.

V této kapitole stručně shrneme základní charakteristiky tohoto uskupení jako jsou jeho historie, institucionální uspořádání, proces rozšiřování, atd. K analýze obchodní úspěšnosti CEFTA se přikročíme v kapitole následující. Zjistíme, že v realitě se k utváření FTA přistupuje nejenom z ekonomických, ale v nemalé míře i z politických důvodů.

3.1. Historie

Proces spojený s budováním Středoevropské zóny volného obchodu oficiálně začal v únoru 1991, kdy se tři visegrádské země shodly na rozšíření programu své agendy o problematiku vzájemných ekonomických vztahů.

Rok 1991 byl také rokem, kdy tyto státy sjednávaly své dohody o volném obchodu s Evropským společenstvím (EC). Státy EC se obávaly, že kandidátské země postrádají zkušenosti s užší ekonomickou kooperací v oblastech ekonomických otázek. Proto byl na středo- a východoevropské kandidáty vyvíjen tlak, který zdůrazňoval důležitost navázání užších politických a ekonomických vztahů jako krok směrem k další evropské integraci. Signály vysílané v té době Společenstvím, se daly interpretovat tak, že státy, které vytvoří nějakou formu ekonomické spolupráce, mohou počítat s rychlejším přidruženým členstvím.

Země samotné také cítily strategickou potřebu zaplnit své znalostní nedostatky, dříve než začnou obchodovat se zkušenými obchodními partnery, a tím zároveň chtěly vyhovět požadavkům EC o tvorbu regionálních uskupení. Středoevropský region požadavkům Evropského společenství o znovuoživení regionálních obchodních kanálů

vyhověl a debatu o budoucnosti integračních strategií uzavřel v říjnu roku 1991 tzv. Krakovskou deklarací. Československo, Maďarsko a Polsko se shodly na následujících bodech:

- a) nová ekonomická kooperace bude založena na úrovni zóny volného obchodu;
- b) strategickou prioritou je další rozvíjení vztahů s EC;
- c) integrace nebude založena na institucionalizované multilaterální kooperaci, ani na preferenčním pojetí vzájemného obchodu.

Na základě těchto bodů byla 21.12.1992 v Krakově uzavřena Středoevropská dohoda o volném obchodu mezi Českou Republikou, Maďarskou republikou, Polskou republikou a Slovenskou republikou, která vstoupila v platnost po ratifikaci všech států 1.7.1994¹⁴. Samotný přístup ke členství v CEFTA byl ovlivněn následujícími faktory (Dangerfield, 2000):

- a) představou, že subregionální kooperace může pomoci přiblížení se k EC/EU¹⁵;
- b) požadavkem, aby CEFTA nebyla považována za nástupce RVHP¹⁶;
- c) obavou z těsnější spolupráce, která by státy mohla teoreticky vtáhnout do existujících či potenciálních subregionálních problémů.

3.2. Smlouva

Dohoda CEFTA byla sjednána v souladu s článkem XXIV. GATT, který upravuje regionální ekonomická sdružení. Jedná se o smluvní základ pro odbourávání překážek obchodu v podobě celního i netarifního charakteru. Upravuje liberalizaci obchodu s průmyslovými a zemědělskými výrobky, obchod se službami nepostihuje. V oblasti spojené s volným pohybem zboží byly uzavírány bilaterální smlouvy mezi jednotlivými státy, ostatní ustanovení byla uzavřena multilaterálně.

Cílem CEFTA bylo do konce přechodného období realizovat zónu volného obchodu mezi účastnickými státy. Původní smlouva určovala datum ukončení platnosti

¹⁴ I když provizorně začala být uplatňována již od 1.3.1993;

¹⁵ Evropská unie (EU) byla zavedena roku 1992 Maastrichtskou smlouvou;

¹⁶ V původním znění se tedy ani nepočítalo s jejím rozšiřováním;

všech cel a kvót leden 2001, včetně částečné liberalizace obchodu se zemědělskými produkty.

V některých oblastech se její pojetí přibližuje nebo inspiruje Asociačními dohodami (Mihaylov, 1999), upravuje následující oblasti: kooperace spolupráce v celních otázkách, státní pomoc, veřejné podpory, pravidla hospodářské soutěže, státní monopoly, dumping, ochranu duševního vlastnictví, vnitřní zdanění, výjimky obecné a bezpečnostní, obecná bezpečnostní opatření a hygienické normy, strukturální přizpůsobení, problémy platební bilance a re-export.

Dále se zabývá pravidly certifikátů původu, které byly s postupem času více a více harmonizovány se systémem používaným v rámci EU, od roku 1997 se používá tzv. Panevropský systém ROO. Byla zavedena synchronizace se systémem EU, včetně pravidel účetní segregace; pravidel používání eura při vzájemných transakcích; pravidel vzájemného uznávání výsledků testů a certifikátů průmyslových a zemědělských produktů.

Smlouva je založena na čtyřech základních principech (Mile, 2000):

a) zahrnuje všechny průmyslové výrobky; postupná eliminace celních i netarifních bariér měla být dokončena nejpozději ke konci roku 2000. Vzhledem k tomu, že redukce sazeb probíhaly různě rychle, byly průmyslové výrobky rozděleny do tří různých skupin, snížení kvót a cel mělo být tedy realizováno ve třech časových vlnách:

Tabulka 3.1. Navržená eliminace bariér u průmyslových výrobků

	Skupina A	Skupina B	Skupina C
Charakter	nezpracované a částečně zpracované materiály	zpracované materiály a průmyslové výrobky	citlivé průmyslové výrobky (hutnictví, elektronika, textil, a.j.)
odstranění bariér k (původní data)	1.3.1993	1.1.1995 – 1.1.1997 (přechodné období)	1.1.1995 – 1.1.2001 (přechodné období)

b) zemědělské výrobky zahrnuje částečně; a to snížením sazby na citlivé produkty (MFN sazba k únoru 1992). Dále sjednává vzájemné koncese, které musí být minimálně na hodnotě těch, určených v Asociačních dohodách.

Odbourávání cel a kvót spojených se zemědělskými výrobky bylo sjednáno v poměrně malé výši, jednalo se především o reciproké koncese nebo úlevy v podobě vzájemných ústupků. Vzhledem k jejich specifickému postavení dohoda nepočítala s plnou liberalizací jejich obchodu, ale pouze stanovila podmínky postupné liberalizace.

V původním plánu (změněném v roce 1995) bylo snižování cel rozvrženo následovně. Dojde k 10% snížení základních cel během jednoho až dvou let, do konce tohoto období měla být nová celní sazba na 80% sazby původní. Další postupné snižování cel (10 procentních bodů ročně) bude probíhat během prvních pěti let, po této době by měla být nová celní sazba na 50% sazby původní;

c) princip symetrie a rovnosti vzájemných výhod (na rozdíl od Asociačních dohod);

d) nepřikročení k žádným novým restriktivním opatřením (kvóty, cla, netarifní opatření).

Původní znění smlouvy bylo brzy upraveno. První zásadní změny byly představeny během prvního jednání CEFTA v dubnu 1994: první Dodatkový protokol zkrátil přechodné období - eliminace tarifních bariér měla být dokončena k 1.1.1997 (po tomto datu přesto zůstaly v platnosti některá cla u speciálně citlivých výrobků)¹⁷ - a zvýšil koncese na potravinářské a zemědělské výrobky.

K úplnému zrušení cel u těchto výrobků došlo k 1.1.2002. Dodatkové protokoly 2 a 3 přinesly další zkrácení přechodného období u skupiny „C“ a to o jeden rok .

3.2.1. Institucionální opatření

Zkušenosti z RVHP a především její přebujelou a neefektivní byrokracií, strach z obnovení zastaralé myšlenky „bloku“ RVHP a převládající vnímání CEFTA jako přestupní stanice do EU vyústil nakonec v poněkud zvláštní uspořádání celého sdružení. Smlouva totiž nezajišťuje ustanovení ani trvalých institucí, ani trvalého sekretariátu. Role

¹⁷ Vyjmenovány ve smlouvě, stejně jako ostatní výjimky;

rotujícího sekretariátu tedy přechází ze země na zemi společně s předsednictvím. Tato rotace předsednictví může způsobovat určité výkyvy v aktivitách celé organizace, v závislosti na jednotlivých státech a jejich politické situaci (Mile, 2000), což se projevilo například v různě aktivním přístupu jednotlivých zemí v závislosti na jejich soudobých vládách a politické situaci.

Nejvyšší autoritou je Summit ministerských předsedů členských zemí, který se koná jednou ročně. Na dodržování dohody CEFTA dohlíží Společný výbor, složený z ministrů odpovědných za vnější ekonomické vztahy. Pravidelné schůze se musí konat minimálně jednou ročně, rozhodnutí musí být jednomyslná. Státy mají právo přijmout opatření s výhradou. Provádění dohody jako takové – tedy naplňování ustanovení spojených s eliminací překážek ve vzájemném obchodě – je úkolem každé ze smluvních stran.

Každý stát má navíc vlastní skupiny expertů, kteří jsou odpovědní za technické aspekty fungování CEFTA, za koordinaci a organizaci každoročních schůzí. Skupiny se scházejí pravidelně každý měsíc, vypracovávají podklady pro jednání Společného výboru, sledují a sumarizují výsledky jejich jednání.

3.2.2. Proces rozšiřování

Poté, co i s ostatními státy střední a východní Evropy byly sepsány Asociační dohody, hlavní důvod, proč by se státy CEFTA chtěly vyčleňovat, pominul. Při podpisu smlouvy se nepočítalo s rozšiřováním členské základny, avšak zájem ze strany nečlenských států nakonec vyústil v rozšíření původní smlouvy článkem 39a, který upravoval pravidla vstupu nových členů a určoval podmínky pro kandidátské země. Přístupová kritéria měla být sama o sobě zárukou ekonomické vyspělosti státu.

Kandidátský stát musí mít uzavřeny bilaterální dohody o volném obchodu se všemi účastnickými státy a ty musí se vstupem nového člena souhlasit. Dále je třeba, aby měl uzavřenou Asociační dohodu s EU, která ovšem nemusí být ještě ratifikována¹⁸. Posledním

¹⁸ Zde můžeme vidět roli CEFTA jako nástroje vstupu do EU a je zřetelné, že CEFTA je určena pouze pro státy, pro které je vstup do EU zásadní prioritou. Je známo, že CEFTA byla původně myšlena především jako „přípravná škola“ pro integraci do EU;

požadavkem je, aby byl členem WTO, což má garantovat dostatečnou ekonomickou vyspělost, zaručovat, že dohody o volném obchodu budou fungovat účinně.

Dosud došlo k následujícím rozšířením dohody CEFTA: Slovinsko (1996), Rumunsko (1997), Bulharsko (1999) a Chorvatsko (2002). Ke každému novému členovi se ovšem přistupovalo individuálně, jak můžeme vidět na Tabulce 3.2., ne všechny státy startovaly v CEFTA ze stejné pozice.

I když všechny přistupující státy spojovaly členství v CEFTA především s ekonomickými zájmy, noví členové nepřistupovali do dohody pouze z důvodů ekonomických (Slovinsko, Chorvatsko), ale i politických (Bulharsko, Rumunsko).

Jaké ale byly rozdíly mezi situací, kdy má stát „pouze“ dohody o volném obchodě s členskými státy, a stavem, kdy je plnoprávným členem CEFTA?

Dangerfield (2000) uvádí několik motivací pro dosažení plného členství. Zaprvé být součástí tohoto uskupení mohlo pro některé státy znamenat potvrzení jejich statutu na poli mezinárodní politiky, zdůraznění regionální identity a příslušnosti k středoevropské komunitě a definitivní zbavení se nálepek typu „státy východního bloku“ či „státy RVHP“. Dále CEFTA, jako poměrně úspěšné subregionální uskupení, mohlo evokovat obraz sdružení těch zemí, které jsou na nejlepší cestě k přistoupení k EU, a mohlo pomoci odstranit pocit izolovanosti a tzv. syndrom upouštěných¹⁹.

¹⁹ Definovaný jako „příznačný pocit osamocení v časech transformace“ (Dangerfield, 2000);

Tabulka 3.2. Proces rozšiřování zóny CEFTA²⁰

	Datum oficiální žádosti o přistoupení:	Člen CEFTA od:	Člen WTO od:	Datum podpisu Evropské dohody:	Bilaterální dohody o volném obchodě s členskými státy:
Slovinsko	17.7.1995	1.1.1996	30.7.1995	10.6.1996	Česká republika (4.12.1993) Slovenská republika (22.12.1993) Maďarsko (6.4.1994) Polsko (17.7.1995)
Rumunsko	10.4.1996	1.7.1997	1.1.1995	1.3.1993	Česká republika (24.10.1994) Slovenská republika (11.11.1994)
Bulharsko	30.5.1996	1.1.1999	1.12.1996	8.3.1993	Česká republika (5.12.1995) Slovenská republika (8.12.1996) Slovinsko (22.11.1996)
Chorvatsko	10.5.2001	5.12.2002	30.11.2000	29.10.2001	Slovinsko (1.10.2001) Maďarsko (1.1.2001) Bulharsko (1.1.2002) Česká republika (1.1.2002) Polsko (1.4.2002) Slovenská republika (1.8.2002)

²⁰ Zdroje: Dangerfield (2000), CEFTA, WTO, Center for International Business - Tuck School of Business at Dartmouth, www.europa.eu.int;

Vstup nových členů měl pro stávající členy jak pozitivní, tak negativní důsledky. Z pozitivních dopadů rozšíření dohody můžeme jmenovat především nárůst objemu vzájemného obchodu, vyšší konkurenceschopnost a efektivita ekonomik a rozvoj dalšího typu spolupráce (Plchová, 2003).

Navíc, jakákoli dobrovolná ekonomická integrace, a to i bez oficiálního politického programu, je přínosná z pohledu tzv. *měkké bezpečnosti*.²¹ Dle Bailesové (1997) přispívají subregionální organizace k stabilitě a bezpečnosti oblasti, celkově stabilizují daný prostor. Zvýšená vzájemná závislost členů navíc zvyšuje náklady příležitosti potenciálních konfliktů, napomáhá budování širších sociálních základů pro stabilitu a vzájemné porozumění, přechod lidského kapitálu přes hranice tak bývá jednodušší.

Mezi negativní důsledky, spojené především s přístupem Bulharska a Rumunska, patří především zastavení procesu liberalizace obchodu s agrárními produkty, problematické jednání o eliminaci ochranných opatření, především v oblasti zemědělství a zpomalení procesu uznávání a sjednocování certifikátů (Plchová, 2003).

Jaké naopak byly (a jsou) důvody rozšiřování oblasti volného obchodu pro účastnické členy? Byl to především způsob, jak podpořit vlastní kandidaturu do EU tím, že se státy ukážou být dobrými „regionálními hráči“, do hry mohly také vstoupit nové a rozšířené zájmy hospodářské politiky, změna strategických cílů jednotlivých zemí, na závěr nesmíme zapomenout na čistě ekonomické důvody pro preference určitého kandidáta ze strany členské země, role tzv. sponzora v rámci dohody (Dangerfield, 2000).

3.3. CEFTA po květnu 2004

V květnu 2004 přistoupilo do Evropské unie pět²² z osmi původních členů CEFTA, jejich členství tedy automaticky zanikne. O dalším osudu sdružení se vedou diskuze, Dangerfield (2000) uvádí tři možné scénáře budoucího vývoje CEFTA:

a) stane se startovacím polem pro zbývající země při jejich snahách o vstup do EU; po přijetí nových členů by mohla nadále sloužit jako krok směrem k členství v EU, stát se důležitou zónou volného obchodu s pevnými vztahy nejen s EU, ale i východní částí

²¹ Soft security;

evropského kontinentu. Je možné, že bude třeba revidovat vstupní kritéria, ve smyslu zmírnění požadavků (Adam a kol. 2003). Rozšíření aktivit se dá očekávat v oblastech zemědělství, trhu služeb a příhraničního pohybu pracovních sil;²³

b) CEFTA se rozšíří na jih i východ, ale někteří členové se nekvalifikují pro členství v EU nebo o něj nebudou mít zájem; v tom případě může jít CEFTA jakousi cestou alternativního integračního uskupení s centrem posunutým více na jiho-východ;

c) vytratí se; žádní noví členové nepřistoupí a na scénu vstoupí jiná subregionální sdružení, která převezmou roli dohody CEFTA;

3.4. Shrnutí

CEFTA zahrnula trh se zhruba 110²⁴ miliony obyvateli a je považována za jedinou multilaterální organizaci, která svého času úspěšně vzešla z pozůstatků RVHP. Je možné, že byla jedinou možnou variantou v podmínkách té doby, stala se fórem pro špičkové setkávání politiků, prostředkem obnovení diplomatické aktivity mezi bývalými státy RVHP, pomohla oživení spolupráce zemí Visegrádu. Navíc poskytla místo pro diskusi společné subregionální koordinace směřující k vstupu do EU (ačkoli se nejednalo o žádnou oficiální koordinaci).

Otázkou je, do jaké míry opravdu posloužilo členství v CEFTA k zjednodušení vzájemné subregionální integrace a do jaké míry přispělo k integraci celé oblasti směrem k EU. Státy Visegrádu opravdu dokázaly splnit požadavky EU, aby se podílely na další integraci v rámci regionu, dá se říci, že CEFTA urychlila proces integrace trhů, přinesla cenné zkušenosti s dobrovolnou multilaterální kooperací, což připravilo státy na jednání v rámci větších a složitějších organizačních celků.

Proč se myšlenka CEFTA nadále neprohlubovala? Především jednotliví členové nesdíleli stejné přístupy k mezinárodním vztahům vůbec, převládal názor, že subregionální kooperace nemůže a nemá nahradit členství v EU.

CEFTA se stala jedním z důležitých nástrojů liberalizace obchodu ve střední Evropě, empirická evidence ukazuje, že měla pozitivní efekt na rozvoj intraregionálního

²² Česká republika, Slovenská republika, Slovinsko, Maďarsko, Polsko;

²³ Tuto variantu považuje Dangerfield (2000) za nejvíc pravděpodobnou;

obchodu²⁵. Ukázala schopnost členů vyvíjet multilaterální kooperativní struktury. I když je její budoucí osud značně nejistý, můžeme říci, že zřízení CEFTA splnilo své cíle a bylo prospěšné i k dalším účelům. CEFTA se stala atraktivním cílem pro země jižní a východní Evropy - původní členové by tedy mohou být s úspěšností dohody spokojeni (Adam a kol., 2003).

²⁴ Zdroj CIA – World Factbook (www.cia.gov/cia/publications/factbook);

²⁵ Analýzou vlivu zóny CEFTA na obchod se bude podrobněji zabývat další kapitola;

4. Analýza obchodních toků

V této kapitole se budeme zabývat modelováním obchodu mezi státy současné EU-25, zbylými státy CEFTA a jejich nejdůležitějšími obchodními partnery. Budeme analyzovat, jaké faktory ovlivňují vzájemný obchod této oblasti.

Nejdříve vysvětlíme základní charakteristiky námi použitého analytického nástroje - gravitačního modelu (GM), který budeme pro rozbor obchodu používat. Porovnáme několik alternativních přístupů a provedeme rozbor dosažených výsledků. Následně srovnáme potenciální objemy obchodu plynoucí z našich regresí s obchody reálnými, porovnáme důležitost a úspěšnost konkrétních zón volného obchodu CEFTA a BAFTA. Vzhledem k tomu, že gravitační modely nabízejí obrovské možnosti dalšího výzkumu, načrtne na závěr této části potenciální směry dalšího výzkumu a uvedeme některé problémy, se kterými jsme se při práci s gravitačními modely setkali.

4.1. Gravitační model

Gravitační modely (GM) jsou oblíbeným nástrojem používaným pro analýzu obchodních toků mezi zeměmi a obchodními bloky. Model jako takový je podobný Newtonovu gravitačnímu zákonu, kdy je gravitační síla mezi dvěma tělesy závislá na jejich hmotnosti a vzdálenosti. Standardní GM [1] tak popisují vzájemný obchod (M_{ij}) dvou zemí i a j jako rostoucí funkci jejich HDP (Y_i resp. Y_j), klesající funkci jejich vzdálenosti (D_{ij}), kde $\beta_{1..3}$ jsou koeficienty. Pro praktické účely se častěji používá logaritmického zápisu [2].

$$M_{ij} = \beta_0 Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} D_{ij}^{-\beta_3} \varepsilon_{ij} \quad [1]$$

$$\ln(M_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln D_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad [2]$$

První práce používající tento model pro popis mezinárodního obchodu je Tinbergenova „Shaping the World Economy“ z roku 1962, známější je ovšem

Linnermanova práce „An Econometric Study of International Trade Flows“ z 1966, kde byly k základnímu modelu přidány další proměnné a autor se pokusil o teoretické odvození pomocí Walrasova systému všeobecné rovnováhy.

Zásadní výhodou je, že GM potřebují poměrně málo dat a jedná se o údaje, které si lze opatřit v mezinárodně srovnatelné formě. Přes svou jednoduchost mají navíc obvykle vysokou vysvětlovanou sílu, s R^2 v rozmezí mezi 70 a 95%.

Přes své empirické úspěchy bývá model často kritizován pro své nedostatečné teoretické zdůvodnění, že je vytvořen účelově. Jako reakce na tuto kritiku bylo publikováno několik prací, které se snaží o jeho teoretické odvození, z nichž nejznámější jsou práce Deadorfa (1998), který odvodil model pomocí Ricardova a Heckschleser-Ohlinova modelu, a Bergstranda (1985), který naopak použil cestu rostoucích výnosů z rozsahu a diferencovatelných produktů, z nových teorií obchodu jmenujme např. Krugmana (1985). Obecně lze pokusy zasadit gravitační modely do nějakého jasného teoretického rámce vyčlenit do tří základních podskupin. Ty, co odvodí model pomocí teorie regionální vědy a ekonomické geografie, dále díky mikroekonomické teorii a nakonec přes nové teorie obchodu (Paas, 2002). Celkovým přehledem teoretických způsobů odvození gravitačních modelů se zabýval ve své práci Dzurilla (2003), my se zde tomuto tématu šířeji věnovat nebudeme.

Nejčastěji bývají do rovnice zasazeny *cross section* data pro odpovídající dvojice zemí v rámci jednoho roku, nebo *pooled data* pro několik let. K odhadům se nejfrekventovaněji používá zobecněného odhadu nejmenších čtverců, model můžeme také odhadnout pomocí *random* nebo *fixed effects* přístupů. Novinkou při používání modelů je odhad pomocí *generalized method of moments*. V naší práci jsme zvolili základní a nejpoužívanější postupy, k těm složitějším jsme nepřistoupili z důvodu jejich přílišné náročnosti na ekonometrický aparát.

Jak jsme již naznačili, GM bývají obvykle doplněny souborem dalších vysvětlujících proměnných, které se snaží zachytit další zásadní faktory, které vzájemný obchod ovlivňují. Mezi nejčastěji používané dummy proměnné patří členství ve stejných PTA, společná hranice, společný jazyk či poloha státu. Dále se můžeme setkat s dalšími faktory

jako je kulturní blízkost, společná historie, stejný jazyk, monetární faktory, velikost populace, HDP *per capita*, faktory zachycující bariéry obchodu, atd.

4.1.1. Rozšířený gravitační model

Model, který budeme používat my, je upravený základní gravitační model [2], rozšířený o několik dummy proměnných má následující podobu:

$$\ln (M_{ij}^{POT}) = \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln D_{ij} + \beta_4 BAFTA_{ij} + \beta_5 BORD_{ij} + \beta_6 CEFTA_{ijt} + \beta_7 CU_CS + \beta_8 EU_{ijt} + \beta_9 LAND_{ij} + \beta_{10} LANG_{ij} + \beta_{93} r93 + \beta_{94} r94 + \beta_{95} r95 + \beta_{96} r96 + \beta_{97} r97 + \beta_{98} r98 + \beta_{99} r99 + \beta_{00} r00 + \beta_{01} r01 + \varepsilon_{ij} \quad [3]$$

kde je:

M_{ij} - import do země i ze země j ;

Y_i, Y_j - hrubé domácí produkty zemí i a j ;

D_{ij} - vzdálenost země i a j , respektive vzdálenost jejich hlavních měst;

$BAFTA_{ij}$ - dummy proměnná; nabývá hodnoty 1, pokud jsou oba státy členy BAFTA, v ostatních případech je rovna 0;

$BORD_{ij}$ - dummy proměnná; nabývá hodnoty 1, pokud má dvojice zemí společnou hranici, v ostatních případech je 0;

CU_CS - dummy proměnná; nabývá hodnoty 1, pokud se jedná o obchod mezi Českou a Slovenskou republikou, v ostatních případech je rovna 0;

$CEFTA_{ijt}$ - dummy proměnná; nabývá hodnoty 1, pokud jsou oba státy členy CEFTA, v ostatních případech je rovna 0;

EU_{ijt} - dummy proměnná; nabývá hodnoty 1, pokud jsou oba státy členy EU, v ostatních případech je rovna 0;

$LAND_{ij}$ - proměnná, která vyjadřuje, jaký počet z dvojice zemí je zemí vnitrozemskou, tzn. nabývá hodnot 0,1,2;

$LANG_{ij}$ – dummy proměnná; nabývá hodnoty 1, pokud dvojice zemí užívá stejný jazyk²⁶;

$r93, \dots, r01$ – dummy proměnné; nabývá hodnoty 1, pokud se jedná o pozorování v daném roce, v opačném případě je její hodnota 0;

ε_{ij} – fluktuace;

$\beta_1, \dots, \beta_{10}, \beta_{93}, \dots, \beta_{01}$ – odhady koeficientů pro odpovídající vysvětlující proměnné.

Dummy proměnnou pro každý rok jsme přidali, stejně jako například Estevadeordal & Frantz & Taylor (2002) ve své práci, abychom zachytili ty faktory ovlivňující obchod, které jsou specifické pro každý rok.

Odhad činíme za předpokladu, že faktory ovlivňující obchod se v čase nemění a jsou pro celou skupinu států stejné. Pro srovnání uvedeme v další podkapitole tabulku koeficientů pro model, který vznikne po uvolnění těchto předpokladů. Odhadneme modely pro různé roky a porovnáme jejich vývoj v čase.

Na základě základních charakteristik GM očekáváme, že:

a) koeficienty β_1 a β_2 budou pozitivní, statisticky i ekonomicky signifikantní²⁷, čím vyšší je HDP importéra (Y_i), tím vyšší je jeho výdajový potenciál a poptávka po importech, naopak, čím větší je HDP exportéra (Y_j), tím vyšší je míra a rozmanitost jeho produkce a jeho prostor pro exporty se tím zvyšuje;

b) koeficient β_3, β_9 bude negativní, statisticky i ekonomicky signifikantní, vzdálenost, stejně jako geografická uzavřenost státu by měly hrát negativní úlohu;

c) koeficienty $\beta_4, \beta_6, \beta_7, \beta_8$ budou pozitivní, statisticky i ekonomicky signifikantní; předpokládáme, že členství ve stejné PTA by mělo mít pozitivní vliv na obchod;

d) koeficienty β_5 a β_{10} , které dále zohledňují geografickou a kulturní blízkost, očekáváme s pozitivními hodnotami; předpokládáme jejich ekonomickou i statistickou signifikanci.

²⁶ Český a slovenský jazyk jsme považovali za jazyky identické;

²⁷ Ekonomickou signifikanci definujeme jako číselnou velikost efektu vysvětlující proměnné na vysvětlovanou;

Model [2] odhadneme jako první a následně srovnáme jeho vypovídací sílu s modelem [3], s kterým také budeme pracovat při následných odhadech potenciálního obchodu.

4.1.2. Vstupní data

Pro odhady jsme použili data 36 zemí (konkrétně státy EU-25, čtyři další kandidátské země a sedm nejdůležitějších obchodních partnerů²⁸) a uvažovali jsme období 1993 – 2001²⁹. Používáme *pooled data s fixed effects* pro každý rok.

Údaje vzájemného obchodu byly přejaty z publikace International Monetary Fund – Direction of Trade Statistics (IMF DOTS) CD-ROM Database z června 2003. Pro regresi byla použita data s roční frekvencí, pro vyjádření objemu obchodu jsme použili údaje o importu (c.i.f)³⁰. Data importu³¹ jsme použili především z toho důvodu, že státy obvykle tyto údaje zaznamenávají pozorněji.

Data hrubého domácího obchodu jsme získali ze statistické databáze OSN, stejně jako u dat importu používáme vyjádření v miliónech USD (nominální).

K postihnutí vzájemné vzdálenosti jsme použili metodu tzv. *great circle distances*³² mezi hlavními městy příslušných zemí, proměnnou jsme zadávali v kilometrech.

V rozšířeném gravitačním modelu [3] jsme uvažovali dummy proměnné pro členství v EU, CEFTA, BAFTA a pro celní unii mezi Českou a Slovenskou republikou, dále jsme vzali v úvahu stejný jazyk zemí, společnou hranici a jejich vnitrozemskou/přímořskou polohu. Pro hodnoty dummy $BORD_{ij}$, $LAND_{ij}$ a $LANG_{ij}$ jsme konzultovali Microsoft Encarta Encyklopedia Deluxe 2004. Při určování společného jazyka bereme v úvahu oficiální jazyky a dále jazyky, které se v zemi běžně používají a současně se nejedná o jazyky minorit.

²⁸ Pro kompletní seznam zemí viz Příloha 1.;

²⁹ I když jsme měli k dispozici data obchodu v edici z června 2003, rok 2002 jsme do modelu nezařadili z toho důvodu, že velká část námi analyzovaných zemí měla pro rok 2002 zveřejněny pouze odhady objemů obchodu;

³⁰ Incoterm „*cost, insurance and freight*“ – náklady, pojištění a přepravné;

³¹ Importy v sobě zahrnují jednak zboží směřující přímo na trh, jednak zboží vstupující do celních skladů při svém prvním příjezdu do země;

Celkový balík dat tedy obsahuje 11664 pozorování (36 x 36 x 9), z nichž bylo možné 10475 použít pro regresi. Zbývající byly vynechány z následujících důvodů:

- 324 (36 x 9) pozorování zaznamenávalo trh země sama se sebou;
- 671 pozorování nemělo dostupné údaje o vzájemném obchodu;
- 194 pozorování mělo vzájemnou hodnotu importu rovnou nule. Tyto data nemohla být použita, protože do modelu vstupují logaritmy vysvětlujících proměnných a je známo, že logaritmus nuly není definován.³³

4.1.3. Výsledky regrese

Pro regresi jsme použili metodu nejmenších čtverců, odhadovanou s použitím Whiteovy heteroskedasticky konzistentní kovarianční matice. Obecné statistické charakteristiky modelů, vypracované na základě vlastních výpočtů ze statistického programu Ewievs 3.1 můžeme vidět v Tabulce 4.1.

Tabulka 4.1. Statistické charakteristiky modelů [2] a [3]

	R^2	R^2_{adjusted}	F-statistika	P-value (F-stat.)
Model [2]	0,749563	0,749515	15671,44	0,000
Model [3]	0,850630	0,850373	3308,046	0,000

Vypovídací síly obou modelů jsou poměrně vysoké, což značí, že data jsou pomocí modelu poměrně dobře vysvětlena. Jak můžeme vidět, díky zohlednění dalších faktorů, než jen základních dvou, jak je tomu u modelu [2] můžeme dosáhnout vyšší vypovídací schopnosti modelu, což jsme očekávali. Základní GM navíc není pro naše účely tak zajímavý a jako námi specifikovaný model [3], jehož odhadnuté koeficienty vidíme v následující tabulce.

³² Přesné vysvětlení tohoto principu a kalkulačku vzdáleností na základě zeměpisných délek/šířek lze najít např. na http://members.tripod.com/~Paul_Kirby/appletgreatcircle/greatc.html;

³³ V literatuře se můžeme občas setkat s přístupem, kdy se nulové toky nahradí za nejmenší pozorovaný objem obchodu. K této substituci jsme nepřistoupili, protože se ukazuje, že tento postup nepřináší signifikantně rozdílné výsledky než přístup s vynecháním nulových toků, více viz. např. Wang & Winters (1994), Mathur (1999);

Tabulka 4.2. Odhady koeficientů modelu [3]

Proměnná	Koeficient	Odhad koeficientu	P-value
<i>log (Y_i)</i>	β_1	0,862896	0,000
<i>log (Y_j)</i>	β_2	0,980752	0,000
<i>log (D_{ij})</i>	β_3	-1,181689	0,000
BAFTA	β_4	2,786877	0,000
BORD	β_5	0,224016	0,000
CEFTA	β_6	0,707749	0,000
CU_CS	β_7	2,695954	0,000
EU	β_8	0,097844	0,000
LAND	β_9	-0,312309	0,000
LANG	β_{10}	0,108207	0,028
r93	β_{93}	-7,211226	0,000
r94	β_{94}	-7,352313	0,000
r95	β_{95}	-7,523415	0,000
r96	β_{96}	-7,533990	0,000
r97	β_{97}	-7,556245	0,000
r98	β_{98}	-7,660826	0,000
r99	β_{99}	-7,859550	0,000
r00	β_{00}	-7,569629	0,000
r01	β_{01}	-7,472540	0,000

Odhady koeficientů β_1 , β_2 , β_3 pro HDP a vzdálenost nám vyšly dle očekávání, jejich hodnoty i signifikance jsou typické pro gravitační modely. Dle předpokladů GM ovlivňuje HDP vzájemný obchod kladně, vzdálenost negativně. Zajímavé je, že nám, stejně jako ve všech dostupných pracích používajících gravitační modely, vyšel koeficient u HDP pro importující zemi menší než pro zemi exportující. I u prací používajících data exportu vycházejí koeficienty stejným způsobem. Zvláštní je, že přestože se jedná o jev, který se u GM objevuje pravidelně, se nám nepodařilo nalézt žádný pokus o jeho vysvětlení.

Odhady koeficientů pro členství ve stejné PTA, tzn. β_4 , β_6 - β_8 , mají dle očekávání kladné, ekonomicky i statisticky signifikantní hodnoty. Kladné znaménko koeficientů postihujících PTA bývá někdy interpretováno jako působení *trade creation* efektu, který jsme vysvětlili v druhé kapitole (Bayoumi & Eichengreen, 1995). V našem případě docházíme k závěru, že členství ve stejné PTA má významné pozitivní účinky na vzájemný obchod. Velikost samotného koeficientu závisí na úspěšnosti integračního uskupení.

U dvou států, které byly členem CEFTA, měl být obchod dle našich odhadů 2 krát³⁴ vyšší než u ostatních dvojic, v případě zóny BAFTA více než 16 krát³⁴ vyšší, u obchodu ČR-SR byly obchodní toky dokonce 14,8 krát³⁴ vyšší. Vzhledem k tomu, že tyto dva státy byly po dlouhou dobu státem jedním, byl vysoký stupeň obchodní integrace této oblasti očekáván. Koeficient u členství v EC/EU je o něco nižší, členství by mělo obchod zvyšovat 1,1 krát³⁴.

Tento koeficient nás poněkud překvapil svojí nízkou hodnotou, možné vysvětlení je následující. Vzhledem k velikosti EU není možné, aby z vytvořené ekonomické zóny profitoval vzájemný obchod všech dvojic států Unie a je pravděpodobné, že pro některé dvojice zemí se jejich členství v EU zásadně na obchod neprojeví. Pro zajímavost v Příloze 3. uvádíme tabulku analýzy nad- a pod- dimenzovanosti obchodu³⁵ pro všechny členské státy EU mezi sebou pro rok 2001, obchod, který je pod 75% svého potenciálu je označen šedivě.

Negativní znaménka mají odhady koeficientů pro vnitrozemskou polohu země. Tento výsledek můžeme interpretovat tak, že daný stát je svou polohou omezen, transakční náklady pro vnitrozemské státy jsou vyšší než pro státy, které mají přístup k moři. Koeficient u dummy beroucí v úvahu společnou hranici je podle očekávání pozitivní, s 1,3 násobným efektem na obchod.

Odhady koeficientů pro specifické roční efekty jsou záporné, jejich hodnoty se pohybují od -7,2 do -7,9. V zásadě se jejich hodnoty, stejně jako obecně hodnoty většiny odhadnutých koeficientů v zásadě shodují s hodnotami, ke kterým ve své práci došel Dzurilla (2003), který ve své analýze používal některé vysvětlující proměnné, které používáme i my.

³⁴ Tedy $e^{0,707749}$, $e^{2,786877}$, $e^{2,695954}$ a $e^{0,097844}$ po zaokrouhlení;

³⁵ Vzhledem k tomu, že do regrese vstupují data importu, pokud hovoříme v textu o potenciálu obchodu, myslíme tím potenciál k importu;

4.1.4. Vývoj v čase

V této podkapitole uvedeme pro zajímavost velikosti koeficientů u modelů pro jeden z počátečních a jeden z konečných roků pozorovaného období, konkrétně pro roky 1994 a 2000. I když by se koeficienty v čase zásadněji měnit neměly, vzhledem k tomu, že velká část států jsou tranzitivní ekonomiky a vzhledem k tomu, k jakému zásadnímu ekonomickému a politickému vývoji v tomto období došlo, můžeme očekávat i větší výkyvy.

Po uvolnění předpokladu stálosti faktorů ovlivňujících obchod v čase dostaneme v pozorovaných letech následující výsledky:

Tabulka 4.3. Porovnání odhadnutých koeficientů v letech 1994 a 2000

Proměnná	Koeficient	Rok		Tendence
		1994	2000	
<i>log (Y_i)</i>	β_1	0,821110	0,907010	↗
<i>log (Y_j)</i>	β_2	0,912513	1,013517	↗
<i>log (D_{ij})</i>	β_3	-1,046193	-1,197397	↘
<i>BAFTA</i>	β_4	3,380920	2,295599	↓↓
<i>BORD</i>	β_5	0,363309	0,126568	↓
<i>CEFTA</i>	β_6	0,720732	0,947295	↑
<i>CU_CS</i>	β_7	2,675138	3,184156	↑↑ ³⁶
<i>EU</i>	β_8	0,398433	0,132289	↓
<i>LAND</i>	β_9	-0,227125	-0,218693	↔
<i>LANG</i>	β_{10}	0,201482	0,059358	↘

Všechny koeficienty jsou statisticky signifikantní, až na výjimky dummy *BORD* pro rok 2000 a dummy *LANG* pro oba roky, statistické charakteristiky jsou v obou případech podobné: R^2 i R^2_{adjusted} se pohybují kolem 0,86, F-statistiky 705,55 (r.1994) a 773,80 (r.2000). Změny velikosti koeficientů odpovídající rozdílu použitých roků vidíme v posledním sloupci.

Zdá se, že se koeficienty pohybují tak, jak bychom očekávali. S pokračujícím procesem globalizace se dá předpokládat, že společný jazyk (pokud odhlédneme od jeho

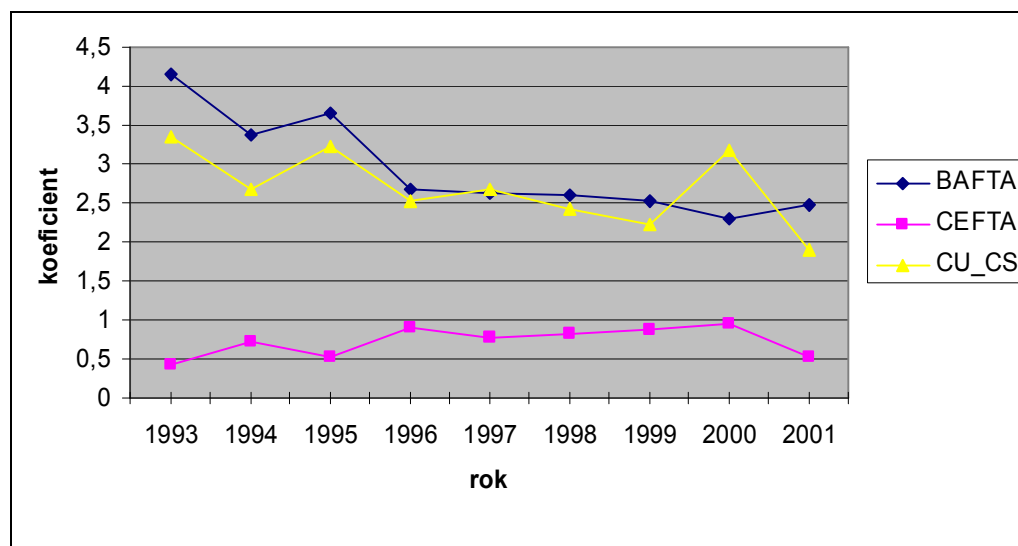
³⁶ I když ze srovnání let 1994 a 2000 vyplývá, že ekonomická signifikance celní unie stoupla, pokud se podíváme na odhadnuté koeficienty pro všechny pozorované roky, zjistíme, že klesá;

statistické nevýznamnosti), stejně jako společná hranice budou mít menší význam pro vzájemný obchod. Nové technologie a zlepšující se infrastruktura mají zřejmě na svědomí snížení signifikance koeficientu odpovídajícímu vzdálenosti.

U pozorovaných FTA je zřejmé, že u jejich států došlo s časem k přeorientování se na jiné země (většinou zřejmě na země EU), zarážející je pouze snižující se koeficient pro členství v EU, jehož vysvětlení si netroufáme odhadovat.

Statistiky pro celé pozorované období uvádět nebudeme. V Grafu 4.1. můžeme sledovat vývoj koeficientů u zón volného obchodu CEFTA a BAFTA, srovnaný s koeficientem pro československou celní unii. Z grafu je zřejmé, že hodnota u československé celní unie je v roce 2000 nestandardní a její koeficient má tendenci celkově klesat, stejně jako v případě ostatních PTA.

Graf 4.1. Vývoj koeficientů v čase³⁷



Z grafu je viditelné, že dopad členství v BAFTA, ve sdružení pouze 3 států s podobnou ekonomickou situací, na obchod je srovnatelný s dopadem česko-slovenské celní unie. Tyto dvě uskupení mají oproti CEFTA o řád vyšší vliv na vzájemné toky obchodu. Zdá se tedy, že naše odhady podporují obecný názor, že baltská zóna volného obchodu byla výrazně úspěšnější než její středoevropská varianta.

³⁷ Hladina významnosti všech odhadnutých koeficientů je 1%;

4.2. Potenciály obchodu

Nyní použijeme výsledky koeficientů z regrese k analýze obchodních toků mezi státy, posoudíme, zda se výměna zboží a služeb nachází nad či pod potenciálem, který nám určil model. Vzhledem k tomu, že jsme si v naší práci za příklad FTA vzali zónu CEFTA, zaměříme se především na toky uvnitř této zóny a následně je srovnáme s zónou BAFTA, která bývá obecně považována za úspěšnější.³⁸

Potenciální obchod M_{ij}^{POT} dostaneme dle následujícího vzorce:

$$\ln (M_{ij}) = \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln D_{ij} + \beta_4 BAFTA_{ij} + \beta_5 BORD_{ij} + \beta_6 CEFTA_{ij} + \beta_7 CU_CS + \beta_8 EU_{ijt} + \beta_9 LAND_{ij} + \beta_{10} LANG_{ij} + \beta_{93} r93 + \beta_{94} r94 + \beta_{95} r95 + \beta_{96} r96 + \beta_{97} r97 + \beta_{98} r98 + \beta_{99} r99 + \beta_{00} r00 + \beta_{01} r01 + \varepsilon_{ij} \quad [4]$$

kde jsme za koeficienty $\beta_1, \dots, \beta_{10}, \beta_{93}, \dots, \beta_{01}$ dosadili hodnoty odhadnuté pomocí rozšířeného gravitačního modelu [3] a za proměnné reálně dosažené hodnoty v daném období. Protože nás ovšem nezajímají absolutní hodnoty potenciálního obchodu, ale hodnoty relativní, tedy do jaké míry je reálný obchod nad- či pod svým potenciálem. Pro zjištění procentuálního využití obchodního potenciálu $M_{ij}^{\%POT}$ spočítáme pomocí jednoduchého vzorce:

$$M_{ij}^{\%POT} = (M_{ij}^{Real}) / M_{ij}^{POT} \quad [5]$$

Výsledky vidíme v Tabulkách 4.4., 4.5. a 4.6. dále v Příloze 3. Porovnáváme dva roky, 1994 a 2000. Všechny toky obchodu pod 75% potenciálu jsou označeny šedivě.

Tabulka 4.4. Využití potenciálu obchodu u zakládajících zemí CEFTA r.1994

do \ z	CZ	HUN	POL	SVK
CZ		259%	124%	85%
HUN	187%		71%	48%
POL	140%	57%		94%
SVK	140%	156%	180% ³⁹	

³⁸ Pro tabulku ostatních dvojic zemí v odpovídajících letech viz. Příloha 3.;

³⁹ Hodnota obchodu pro rok 1994 nahrazena rokem 1996 z důvodu nedostupnosti vzájemných dat importu roku 1994;

V Tabulce 4.5. je naznačen vývoj od předchozího stavu využití potenciálu obchodu u zakládajících členů sdružení, pokud označíme vývoj v čase můžeme pozorovat obecný pokles využití obchodního potenciálů. Z dvanácti dvojic došlo k zásadnímu nárůstu (↑) pouze u dvou, k poklesu (↓) u či mírnému poklesu (↘) u pěti, přičemž ztráty procentních bodů mají výrazně vyšší hodnoty než nárůsty. U většiny zemí zřejmě došlo k přeorientování se na jiné trhy, především na trh Evropské unie.

Tabulka 4.5. Využití potenciálu obchodu u zemí CEFTA r. 2000

do \ z	BGR	CZ	HUN	POL	ROM	SVK	SVN
BGR		58%	58%	39%	63%	39%	100%
CZ	237%		(↘)223%	(→)128%	227%	(↓)42%	137%
HUN	97%	(↗)191%		(↗) 86%	212%	(↑)71%	126%
POL	51%	(↓)101%	(↑)72%		45%	(→)85%	39%
ROM	65%	34%	132%	25%		47%	117%
SVK	145%	(↓)44%	(→)147%	(↘)158%	202%		137%
SVN	115%	116%	76%	93%	100%	94%	

K využití potenciálů obchodu v rámci zóny CEFTA můžeme k roku 2000 podat následující komentáře: V 15 případech je obchod pod 75% hranicí (šedivá barva buněk tabulky) svého potenciálů, jedná se především o obchod směřující do Bulharska a Rumunska, problematický je také slovenský vývoz v rámci zóny. Ani polovina svého potenciálu nedosáhl vzájemný obchod v rámci celní unie Česka a Slovenska, to lze přičíst postupnému slábnutí vzájemných obchodních vztahů po rozdělení federace a postupnému přeorientování se na jiné obchodní partnery, jak můžeme sledovat v Příloze 3. na celkové tabulce využití potenciálu obchodu u všech sledovaných zemí.

V porovnání s druhou zónou BAFTA, jak vidíme v Tabulce 4.6., jsou čísla výrazně méně přesvědčivá. Především v roce 1994 přesahují všechny hodnoty potenciál a to v rozmezí 70-250%, postupem času sice došlo ke snížení, ale při srovnání s CEFTA jsou na tom baltské státy s využívání potenciálu lépe, pouze dva vzájemné toky obchodu se nachází pod 50% hranicí. Při pohledu na celkovou tabulku v Příloze 3. můžeme zjistit, že u těchto třech vybraných baltských států došlo k výrazné reorientaci na ostatní baltské státy.

Tabulka 4.6. Využití potenciálu obchodu u zemí BAFTA r. 1994 a 2000

z do	EST (1994)	LTU (1994)	LVA (1994)	EST (2000)	LTU (2000)	LVA (2000)
EST		350%	164%		(↓)55%	(↑)187%
LTU	249%		170%	(↓)86%		(↓)108%
LVA	257%	220%		(↓)90%	(↓)38%	

4.3. Další možnosti výzkumu

Gravitační modely jsou rozšířeným nástrojem pro analýzu obchodních toků mezi zeměmi také díky svojí přizpůsobivosti a různým možnostem obměn. Každý autor může zjišťovat důležitost těch faktorů, které se mu zdají relevantní, a to pomocí jejich zahrnutí jako dalších vysvětlujících proměnných. Právě různé alternativy sestavení modelu by byly zajímavým tématem pro další práci, obměn existuje mnoho. Můžeme hovořit především o:

a) odlišném výpočtu vysvětlujících proměnných;

Jako příklad můžeme uvést různé přístupy výpočtu D_{ij} , Y_i , Y_j . Začneme se způsobem výpočtu vzdálenosti, kromě nejpoužívanější a námi použitého určení pomocí *great circle distances*⁴⁰, lze použít ještě jiných technik. Jedná se například o silniční vzdálenosti hlavních měst, průmyslových center či hlavních přístavů, počtu hodin letu, či jejich případné kombinace. Vzdálenosti průmyslových center jsou jistě pro obchod daleko relevantnější než vzdálenosti hlavních měst, ale vzhledem k tomu, že není možné získat nějaké obecně platné hodnoty a také kvůli pochybnostem u zemí, kde je průmyslových center víc, by bylo třeba pro použití této metody měření vzdálenosti nějaké podrobnější analýzy.

Další možností modifikace je použití jiného ukazatele hodnoty HDP, například toho měřeného dle parity kupní síly⁴¹, HDP *per capita*, HNP, HNP *per capita*, atd. Zahrnutí velikosti populace pomáhá zohlednit ten fakt, že velké státy mají sklon

⁴⁰ Pro účely naší práce jsme zvolili tu nejjednodušší a nejpřehlednější možnost především z toho důvodu, že při odhadu u většího počtu zemí, v našem případě 35 x 36 dvojic, tzn. 1260 kombinací, se u jakéhokoli složitějšího výpočtu zvyšuje možnost potenciálních chyb;

⁴¹ Tento ukazatel jsme nepoužili především z toho důvodu, že mezinárodní obchod se odehrává na základě tržních cen zboží a služeb a ne na základě relativní ekonomické situace obyvatel, zohlednění parity kupní síly obyvatelstva by mohlo vést k nereálnému zvětšení relativního významu země. Velké procento zkoumaných států jsou tranzitivní ekonomiky, zkrácení způsobené použitím HDP zohledňující paritu kupní síly by bylo tím pádem ještě větší;

obchodovat méně než státy menší. Někdy se můžeme setkat s kombinací několika přístupů k HDP najednou, tzn. HDP vstupuje do rovnice jako složená proměnná⁴².

b) zahrnutí dalších vysvětlujících a dummy proměnných:

Mezi další faktory, které bychom mohli zohlednit, patří absolutní velikost populace, způsob určování pravidel původu, toky FDI, bariéry obchodu, stupeň rozvinutosti ekonomiky, atp. Další modifikace by mohla spočívat v začlenění dummy pro každou dvojici obchodujících zemí. Tento faktor by zohlednil změny obchodu, které jsou specifické pro obchod dvou zemí mezi sebou.

c) použití zcela jiných přístupů:

Pod tímto rozumím soustředit se pouze na určité komodity či odvětví ve vybraných zemích či regionech, nebo zkoumat tržní toky druhu „sever“ – „jih“ nebo se soustředit na shrnutí všech alternativních postupů, pro které se gravitační modely v praxi používají.

d) začlenění gravitačních modelů do teoretického rámce:

Podrobně se zaměřit na postupy, které odvozují gravitační modely pomocí uznávaných teorií a to nejenom hlavního proudu, včetně shrnutí teoretických problémů odhadu. Jeden z problémů může být například spojen s vynecháním efektu třetích zemí. V realitě není trh dvou zemí nezávislý na faktorech spojených s konkurenceschopností a vývojem trhů jiných zemí. Gravitační modely tento fakt nezohledňují a proto se dá očekávat, že budou jejich výsledky vychýleny díky opomenutí těchto proměnných (Bayoumi & Eichengreen, 1995).

Bylo velmi zajímavé se podrobně věnovat těmto modifikacím a následně zkoumat jejich vliv na dosažené výsledky a na statistické vlastnosti modelu. Vzhledem k omezenému rozsahu této práce nebylo bohužel možné poskytnout těmto alternativám prostor, proto bych se některé z nich ráda věnovala v další práci.

⁴² Například: $Y_i = (Y_i^{PPP} Y_i^{MER})$;

4.3.1. Problémy s daty

Jako jedna z hlavních předností gravitačních modelů bývá uváděna dobrá dostupnost a srovnatelnost dat. Právě proto je nečekané, jak problematickým faktorem byla právě data, konkrétně vysvětlovaná proměnná modelu, údaje o exportu respektive importu.

Když zanedbáme rozdíly ve vyhodnocování importu a exportu (import bývá v hodnotě c.i.f, export naopak f.o.b.⁴³) a potenciální časové posuny jejich zaznamenávání, neměl by být mezi těmito údaji zásadnější rozdíl. Pokud se ovšem zaměříme na jednotlivé dvojice států, zjistíme, že i v případě použití stejného zdroje dat (v našem případě IMF DOTS, 2003) nemají údaje, které by si měly odpovídat, stejné hodnoty. Tento problém si uvedeme na příkladu dvojice Kanada (CA) – Česká republika (CZ)⁴⁴:

Tabulka 4.7. Ukázka rozdílů v hodnotách zaznamenaného obchodu – import a export (r. 2000, miliony USD)

Směr obchodu	Import		Export
	f.o.b.	c.i.f.	f.o.b.
CZ → CA	108,41	119,25	62,75
CA → CZ	94,30	103,73	42,34

Hodnoty exportu z Česka do Kanady neodpovídají hodnotám importu z Kanady do Čech, nehledě na použitý incoterm importu. Pokud se podíváme na poměry hodnot importu na exportu, je hodnota importu u jedné země na 173% hodnoty exportu, u druhé je export na 223% hodnoty importu. Tyto hodnoty se navíc v čase mění. Jediné, co lze s jistotou říci, je, že objem obchodu z Česka do Kanady je větší.

Podobné jednoduché srovnání bylo provedeno u několika párů zemí (pro lepší porovnání byly zvoleny ty země, kde byly statistiky importu f.o.b. k dispozici) a bohužel ani jednoduché tvrzení, že nezávisle na způsobu výpočtu, proudí jedním směrem vždy větší objem není pravdivé u všech dvojic! V případě Česka a Slovenska v roce 2000 z tabulky

⁴³ Incoterm „free on board“ – vyplaceně na loď;

vyplývá, že ačkoli Česko exportuje na Slovensko víc než Slovensko do Čech, importy jsou hodnot opačných, tedy Česko importuje ze Slovenska absolutně víc (viz Příloha 2.)⁴⁴. Pokud bereme v úvahu hodnoty importu f.o.b., zjistíme, že obě země mají při vzájemném obchodu kladnou hodnotu čistých exportů.

Podle Owsinskeho & kol. (2001) mohou chyby ve statistikách vznikat díky rozdílnému statistickému pojetí exportu a importu či nezaregistrovanému obchodu či kvůli počátečnímu stádiu transformace některých ekonomik. Tvrdí, že by tyto nesrovnalosti měly být díky rozdílným systémům přístupu k exportu a importu konstantní a že by se měly s časem snižovat. Při srovnání podílů importu na exportu u náhodných dvojic v čase, zjistíme nejenom, že nabývají různých hodnot, ale navíc se nedá říci, že se v čase snižují (viz Příloha 2.).

Je zarážející, že jsme při výběru náhodných dvojic států narazili na tolik nesrovnalostí, protože statistiky obchodu IMF jsou považovány za jedny z těch nejspolehlivějších a většina autorů používá právě je. Bylo by jistě zajímavé srovnat výsledky při použití dat z různých zdrojů.

Především nalezené nesrovnalosti v datech byly jedním z hlavních důvodů, proč jsme přistoupili k odhadu GM za použití těch jednodušších technik. V případě, kdy data nejsou 100% spolehlivá, se nevyplatí používat složitější analytické nástroje. S každým novým generováním dat či složitými operacemi s proměnnými se zvyšuje riziko dodatečných chyb způsobených prací s daty.

⁴⁴ Hodnoty pro import f.o.b. nejsou k dispozici pro všechny dvojice zemí, ze seznamu zemí, které tuto statistiku mají k dispozici jsme náhodně vybrali právě tuto dvojici;

⁴⁵ Zřejmě došlo při zpracovávání statistik v databázi k záměně hodnot vzájemného importu, hodnoty byly pro regresy opraveny dle hodnot z Českého a Slovenského statistického úřadu;

5. Závěr

Cílem této práce bylo ukázat teoretické i praktické aspekty zón volného obchodu. V první, teoretické části byly vymezeny tyto nejzákladnější integrační celky ve srovnání s těmi složitějšími. Zjistili jsme, za jakých podmínek má dopad formace zóny volného obchodu stejné následky jako ustanovení celní unie a jaké jsou faktory ovlivňující změny blahobytu po utvoření obou integračních celků.

Dále jsme se zaměřili na vliv preferenčních dohod o obchodu na celosvětovou liberalizaci obchodu a na jejich definice ve Všeobecné smlouvě o clech a obchodu. Dozvěděli jsme se, jak smlouva obhajuje jejich existenci, i když by se mohlo zdát, že jsou v rozporu s principy ne-diskriminace a doložkou nejvyšších výhod. Na závěr první části jsme ukázali, že certifikáty původu a podmínky určování původu nejsou jenom technickou formalitou, ale mohou, především v závislosti na podmínkách jejich kumulace, působit i jako efektivní prostředek restrikce obchodu.

V druhé kapitole jsme se zaměřili na reálnou zónu volného obchodu - Středoevropskou zónu volného obchodu (CEFTA). I když měla CEFTA dle naší analýzy pozitivní vliv na vzájemný obchod, její hlavní přínos lze shledat hlavně v znovuoživení spolupráce středoevropských zemí a v rozšíření zkušeností s dobrovolnou multilaterální spoluprací. CEFTA v určitém směru urychlila i integraci trhů. Na základě shrnutí jejího vývoje jsme demonstrovali, že i základní integrační uskupení není v praxi věcí jednoduchou.

V poslední, analytické, části jsme zkoumali faktory ovlivňující vzájemný obchod v evropském prostoru během období 1993 – 2001, kdy jsme se zaměřili především na vliv členství ve vybraných zónách volného obchodu a celních uniích. Pomocí rozšířeného gravitačního modelu jsme dokázali jejich kladný efekt na vzájemný obchod i vývoj ekonomické signifikace těchto faktorů v čase a ve stručnosti jsme se pokusili tyto výsledky zdůvodnit. Na základě dosažených výsledků jsme ve vybraných letech určili potenciály obchodu a provedli srovnání s reálně dosaženými objemy obchodu. Zjistili jsme, že ne všechny státy dokáží plně využít svého členství v preferenčních uskupeních a že ne všechny zkoumané integrační celky jsou stejně úspěšné.

Po zkušenostech s gravitačními modely jsme se rozhodli v závěru uvést krátkou kritiku kvality dat. I když jako jeden z kladů těchto modelů bývá uváděna dobrá dostupnost data a navíc je námi používaný zdroj dat (IMF DOTS) považován za jeden z nejspolehlivějších, přesto jsme při výzkumu narazili na nesrovnalosti a chyby v datech, díky kterým bohužel ztrácí výsledky modelu něco ze své důvěryhodnosti.

Přes některé své nedostatky zůstávají gravitační modely velice přitažlivým nástrojem, protože poskytují svým uživatelům nepřeborné množství potenciálních modifikací. V závěru práce jsme věnovali jednu podkapitolu právě náčrtu dalších možných směrů výzkumu. Věříme, že se celkově jedná o látku, která by si zasloužila další zpracování, například ve formě diplomové práce.

Literatura:

Adam, A., Kosmal, T.S., McHugh, J. (2003): Trade Liberalization Strategies: What Could South Eastern Europe Learn From CEFTA and BFTA, IMF Working Papers 03/239
<<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03239.pdf>>

Augier, P., Gasiorek, M., Lai-Tong, Ch. (2003): The Impact of Rules of Origin On Trade Flows
<<http://econwpa.wustl.edu:8089/eps/it/papers/0404/0404001.pdf>>

Bailes, A.J.K. (1997): Sub-regional organizations: The Cinderellas of European security v *Nato Review*, 45 (2) – (březen), s. 27-31
<<http://www.nato.int/docu/review/1997/9702-8.htm>>

Bayoumi, T., Eichengreen, B. (1995): Is Regionalism Simply a Diversion? Evidence from the Evolution of the EC and EFTA, NBER Working paper No. 5283
<<http://www.nber.org/papers/w5283.pdf>>

Bond, E.W., Riezman, R., Syropoulos, C.(1999): A Theory of Free Trade Areas
<<http://www.etsg.org/ETSG2000/Papers/Riezman.pdf>>

Brenton, P., Manchin, M. (2002): Making EU Trade Agreements Work – The Role of Rules of Origin, CEPS Working document No. 183

Dangerfield, M. (2000): Subregional Economic Cooperation in Central and Eastern Europe: The political economy of CEFTA, 2000, Edward Elgar Publishing Limited, ISBN 1-85898-900-0

Dzurilla, T. (2003): Gravity Models in Theory of International Trade and their Application for Estimating Effects of Regional Trade Agreements in Europe, Universita Karlova v Praze, Institut ekonomických studií, bakalářská práce

Estevadeordal, A., Frantz, B., Taylor, A.M. (2002): The Rise and Fall of World Trade, 1870-1939, NBER Working paper No. 9318
<<http://www.nber.org/papers/w9318.pdf>>

Falvey, R., Reed, G. (2000): Rules of Origin as Commercial Policy Instruments, Centre for Research on Globalisation and Labour Markets Research Paper 2000/18

Fidrmuc, J. (1999): Trade Diversion in „Left-outs“ in the Eastward Enlargement of the European Union – The Case of Slovakia v *The Role of CEFTA in the Process of EU Enlargement May 28-29, 1999*, (papers presented at the international conference), ISBN 80-85864-66-5

Francois, J. (2003): Rules of Origin in FTAs and the Pattern of Production and Trade, Tinbergen Institute discussion paper

<<http://www.inra.fr/Internet/Departements/ESR/UR/lea/actualites/ROO2003/articles/francois.pdf>>

Cheng, I., Wall, H.J. (2003): Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration, Federal Reserve Bank of St. Louis Working paper 1999-010D

<<http://research.stlouisfed.org/wp/1999/1999-010.pdf>>

Krishna, K., Krueger, A. (1995): Implementing Free Trade Areas: Rules of Origin and Hidden Protection, NBER Working paper No. 4983

<<http://www.nber.org/papers/w4983.pdf>>

Krueger, A.O. (1993): Free Trade Agreements as Protectionist device: Rules of Origin, NBER Working paper No. 4352

<<http://www.nber.org/papers/w4352.pdf>>

Krueger, A.O. (1995): Free Trade Agreements versus Customs Unions, NBER Working paper No. 5084

<<http://www.nber.org/papers/w5084.pdf>>

Krugman, P. (1997): The Move Toward Free Trade Zones v *Economic Integration and International Trade*, Kowalczyk, C. (editor), Edgar Edgar Publ., ISBN 1840642017

Martínez-Zarzoso, I., Lehnmann-Nowak, F. (2002): Augmented Gravity Model: An Application to Trade Between Regional Blocks, Discussion paper for the 53rd International Atlantic Economic Conference, Paris, France

Mathur, S.K. (1999): Pattern of International Trade, New Trade Theories and Evidence from Gravity Equation Analysis v *The Indian Economic Journal*, Volume 47, No. 4

<<http://www.indianeconomics.org/material/A-J+9.pdf>>

Mihaylov, B.D. (1999): Bulgaria's Accession to CEFTA and CEFTA's Role in the EU Enlargement v *The Role of CEFTA in the Process of EU Enlargement, May 28-29, 1999*, (papers presented at the international conference), ISBN 80-85864-66-5

Mile, I. (2000): The Central European Free Trade Agreement (CEFTA): A Step Towards EU Membership or Genuine Cooperation? v *Globalization and the Political Economy of Trade Policy*, Paraskevopoulos, C., Kintis, A., Kondonassis, A. (editors), APF Press, ISBN 1-894490-02-9

<http://www.apfpress.com/book2/pdf_files/12.pdf>

- Mirus, R., Rilska, N. (2003): Economic Integration: Free Trade Areas vs. Customs Unions
<http://www.iir.gov.ab.ca/trade/documents/WCER-FTA_custom_unions_shortversion_Aug03.pdf>
- Molle, W. (1990): The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy, Billing & Sons Ltd., ISBN 1 – 85521 – 149 –
- Owsinski, J.W., Zadrozny, S., Kisiel-Lowczyc, A.B. (2001): Gravity in Trade and Barriers to It: A Two-way Modelling and Reasoning, Occasional paper
- Paas, T. (2000): The Gravity Approach for Modelling International Trade Patterns for Economies in Transition v *IEAR: November 2000, Vol.6, No.4*
<<http://static.highbeam.com/i/internationaladvancesineconomicresearch/november012000/thegravityapproachformodelinginternationaltradept/>>
- Paas, T. (2002): Gravity Approach for Exploring International Trade Flows of the Baltic Sea Region Countries, University of Tartu - Faculty of Economics and Business Administration Working Paper Series
- Pelkmans, J. (1997): European Integration: methods and economic analysis, 1st ed., Longman: Harlow, ISBN 0-582-27759-0
- Plchová, B. (2003): Středoevropská dohoda o volném obchodě – CEFTA: vztahy ČR – CEFTA , Oeconomica, ISBN 80-245-0480-4
- Rose, A.K., Spiegel, M.M. (2002): A Gravity Model of Sovereign Lending: Trade, Default and Credit, NBER Working paper No. 9285
<<http://www.nber.org/papers/w9285.pdf>>
- Stiglitz, J.E., Walsch, C.E. (2002): Principles of Microeconomics, 3rd ed., WW Norton & Co Inc., ISBN 0393975193
<<http://www.wwnorton.com/stiglitzwalsh/macroeconomics/index.htm>>
- Víšek, J.A. (1997): Ekonometrie I, Karolinum, Praha, ISBN 80-7184-483-7
- Wall, H. J. (1999): Using the Gravity model to Estimate the Costs of Protection v *Federal Reserve Bank of St. Louis Review January/February 1999*
<<http://research.stlouisfed.org/publications/review/99/01/9901hw.pdf>>
- Winters, L.A., Wang, Z.K. (1994): Eastern Europe's International Trade, Manchester University Press, ISBN 0-7190-4276-3

Jiné použité zdroje:

CEFTA:

<http://www.cefta.org>

Center for International Business, Tuck School of Business at Dartmouth:

http://cib.tuck.dartmouth.edu/cibresearch/database_home.html

CIA World Factbook:

<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook>

Český statistický úřad:

<http://www.czso.cz>

International Monetary Fund: Direction of Trade Statistics, May 2003 edition, CD-ROM Database

The EastWest Institute:

<http://www.iewe.org>

Evropská unie:

<http://www.europa.eu.int>

Microsoft Encarta Encyklopedia Deluxe 2004, CD ROM

Ministerstvo zahraničních věcí ČR:

<http://www.mzv.cz>

Ministerstvo zahraničních věcí Chorvatska:

<http://www.mvp.hr/index-en.htm>

Sbírka zákonů ČR 191/1995:

http://mver.iol.cz/sbirka/1995/zakon_09.html#castka_51

Slovenský statistický úřad:

<http://www.statistics.sk>

Summit předsedů vlád států CEFTA, Brdo pri Kranju, 6-7.11.2003:

<http://www.uvi.si/cefta2003/eng/summit/>

United Nations Statistical Division's Statistical Databases: National Accounts Main Aggregates:

<http://unstats.un.org/unsd/snaama/SelectionBasicFast.asp>

World Trade Organization:

<http://www.wto.org>

Příloha 1. – Seznam zemí použitých pro regresi

EU-15: Belgie (BEL), Dánsko (DNK), Finsko (FIN), Francie (FRA) , Irsko (IRL), Itálie (ITA), Lucembursko (LXB), Německo (DEU), Nizozemsko (NDL), Portugalsko (PRT), Rakousko (AUT), Řecko (GRC), Španělsko (ESP), Švédsko (SWE), Velká Británie (GBR)

Nové země EU: Česká republika (CZE), Estonsko (EST), Kypr (CYP) , Litva (LVA), Lotyšsko (LTU), Maďarsko (HUN), Malta (MLT), Polsko (POL), Slovenská republika (SVK), Slovinsko (SVN)

Ostatní kandidátské země: Bulharsko (BLG), Chorvatsko (HRV), Rumunsko (ROM), Turecko (TUR)

Hlavní obchodní partneři EU: Čína (CHN), Japonsko (JPN), Norsko (NOR), Kanada (CAN), Rusko (RUS), Švýcarsko (CHE), USA (USA)

Příloha 2. – Další příklady rozdílů v hodnotách zaznamenaného obchodu

(v r. 2000, milióny USD)

a) Česká republika (CZ) – Slovensko (SVK)

Tabulka P.2.a1. Česká republika – Slovensko

Směr obchodu	Import		Export
	f.o.b.	c.i.f.	f.o.b.
CZ → SVK	1879,91	2067,90	2222,20
SVK → CZ	1925,67	2118,24	2065,25

Při srovnávání jsme narazili na zajímavý úkaz, kdy

$$M_{00;CZ-SVK} > M_{00;SVK-CZ} \text{ ale } X_{00;CZ-SVK} < X_{00;SVK-CZ} !$$

Po porovnání dat z DOTS s daty z Českého a Slovenského statistického úřadu jsme zjistili, že zřejmě došlo v databázi IMF k záměně dat vzájemného importu.

Tabulka P.2.a2. Poměry hodnot importu a exportu v čase (po opravě)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
→ CZ	0,85	0,91	0,97	0,92	0,95	0,95	0,91
→ SVK	0,84	0,88	0,86	0,86	0,85	0,87	0,87

b) Litva (LV) – Slovensko (SVK)

Tabulka P.2.b1. Litva – Slovensko

Směr obchodu	Import		Export
	f.o.b.	c.i.f.	f.o.b.
LV → SVK	5,37	5,90	10,11
SVK → LV	18,74	20,61	20,01

Tabulka P.2.b2. Poměry hodnot importu a exportu v čase

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
→ LV	0,62	1,20	0,97	0,86	1,00	1,02	0,94
→ SVK	0,91	0,56	0,80	0,81	1,05	1,00	0,53

c) Rumunsko (RO) – Slovensko (SVK)

Tabulka P.2.c1. Rumunsko – Slovensko

Směr obchodu	Import		Export
	f.o.b.	c.i.f.	f.o.b.
RO → SVK	26,39	29,03	26,17
SVK → RO	103,88	114,27	97,59

Tabulka P.2.c2. Poměry hodnot importu a exportu v čase

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
→ SVK	1,02	1,05	0,53	0,71	0,65	1,14	1,01
→ RO	1,08	1,03	0,87	1,02	1,05	1,06	1,06