

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
FILOZOFICKÁ FAKULTA
ÚSTAV ROMANISTIKY

Bakalářská práce

Zahraničně obchodní vztahy České republiky a Španělska

Vedoucí práce: Ing. Tomáš Volek, Ph.D.

Autor práce: Oldřich Knoz

Studijní obor: Španělský jazyk pro evropský a mezinárodní obchod

Ročník: 3.

2016

Prohlašuji, že svoji bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu citované literatury.

Prohlašuji, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své bakalářské práce, a to v nezkrácené podobě elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

České Budějovice, 1. května 2016

Oldřich Knoz

Poděkování

Chtěl bych poděkovat vedoucímu své práce Ing. Tomáši Volkovi, Ph.D. za trpělivost a pozornost, kterou věnoval při zpracování mé bakalářské práce. Taktéž děkuji rodině a přátelům za podporu.

Anotace

Tématem této bakalářské práce je problematika zahraničně obchodních vztahů mezi Českou republikou a Španělskem. Hlavním cílem této práce je zhodnotit vývoj zahraničního obchodu mezi Českou republikou a Španělskem a vymezit hlavní faktory, který tento obchod ovlivňují. V teoretické části se práce zabývá, za pomoci literární rešerše, teorií mezinárodního obchodu, vymezení základních pojmů a vybraných organizací a smluv, které s mezinárodním obchodem souvisí. V praktické části se práce věnuje daným faktům ohledně českého zahraničního obchodu, španělského zahraničního obchodu, vzájemného zahraničního obchodu a faktorům ovlivňující vzájemný zahraniční obchod. V závěru jsou sumarizovány jednotlivá fakta o vývoji zahraničního obchodu mezi Českou republikou a Španělskem. Práce obsahuje resumé ve španělském a anglickém jazyce.

Klíčová slova:

dovoz, vývoz, bilance zahraničního obchodu, zahraniční obchod, protekcionismus

Abstract

The principal topic of this bachelor's thesis is an issue of foreign trade relationship between the Czech Republic and Spain. The main target of thesis is evaluate a development of foreign trade between the Czech Republic and Spain and define main factors that affect this trade relationship. The theoretical part of the thesis inquires into theory of international trade, defining of basic terms and organisations and treaties which is being related to international trade on the basis of literary research. The practical part of the thesis is engaged in factors of the Czech foreign trade, Spanish foreign trade, mutual foreign trade and factors which is affecting mutual foreign trade. In the conclusion all facts about development of bilateral foreign trade between the Czech republic and Spain are summarized. The thesis also including summary in English and Spanish language.

KEY WORDS:

import, export, foreign trade balance, foreign trade, protectionism

Obsah

1 Úvod.....	5
2 Teoretická část	6
2.1 Teorie zahraničního obchodu.....	6
2.1.1 Otevřený a uzavřený trh	6
2.1.2 Teorie absolutních a komparativních výhod	6
2.1.3 Teorie vybavenosti produkčními činiteli (Heckscher-Ohlinův model).....	8
2.2 Základní pojmy mezinárodního obchodu.....	10
2.2.1 Dovoz a vývoz.....	10
2.2.2 Obchodní a platební bilance.....	10
2.2.3 Globalizace.....	11
2.2.4 Liberalizace	12
2.2.5 Protekcionismus	13
2.2.6 Regionalismus (Integrační proces regionu).....	17
2.3 Organizace a smlouvy ovlivňující mezinárodní obchod	21
2.3.1 Světová obchodní organizace (World Trade Organization).....	21
2.3.2 Všeobecná dohoda na clech a obchodu (GATT)	23
2.3.3 Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD).....	25
3 METODIKA	28
4 Praktická část	29
4.1 Zahraniční obchod České republiky.....	29
4.1.1 Zbožová struktura zahraničního obchodu ČR.....	30
4.1.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR.....	35
4.1.3 Vývoj dovozu.....	40
4.1.4 Vývoj vývozu.....	41
4.1.5 Vývoj bilance	42
4.2 Zahraniční obchod Španělského království.....	42
4.2.1 Zbožová struktura zahraničního obchodu Španělska	45
4.2.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu Španělska	48
4.2.3 Vývoj dovozu.....	53
4.2.4 Vývoj vývozu.....	54
4.2.5 Vývoj platební bilance	55
4.3 Vzájemný zahraniční obchod mezi Českou republikou a Španělským královstvím.....	55
4.3.1 Vývoj podílu exportu na HDP.....	56
4.3.2 Vývoj dovozu do ČR ze Španělska	56
4.3.3 Vývoj vývozu z ČR do Španělska.....	58
4.3.4 Vývoj platební bilance mezi ČR a Španělskem	60

4.3.5 Španělské firmy a investice v ČR	60
4.3.6 České firmy a investice ve Španělsku	61
4.4 Hlavní faktory mající vliv na vzájemný zahraniční obchod	62
5 Závěr	63
5.1 Resumen	67
5.2 Summary	70
6 Seznam odborné literatury a zdrojů	73
6.1 Literární zdroje	73
6.2 Internetové zdroje	73
7 Seznam tabulek a grafů	80
7.1 Seznam grafů	80
7.2 Seznam tabulek	80

1 Úvod

Přeshraniční obchodní spolupráci mezi jednotlivými státy považujeme za jednu z nejstarších ekonomických aktivit, která zajišťuje bohatství zemí do dnešních dní. Hlavním principem je obstarat si takový druh výrobku, pro nějž mi určité faktory (geografické, klimatické, technologické) zabraňují v jeho zisku, či ho nelze uplatnit v domácí ekonomice.

Mezinárodní obchod se výrazně proměnil a není jenom o výrobcích, nýbrž i o službách, právech (patenty, licence). Vývojem prošel i smysl tohoto počínání, kdy z čistě ekonomických zájmů se dnes stává důležitým politickým nástrojem (čím vřelejší vztahy mezi státy jsou, tím se zvyšuje pravděpodobnost lepší uplatnitelnosti výrobků na trhu partnera), kulturní obohacení a v neposlední řadě přístup k novým technologiím.

Proexportní politika je důležitou součástí každého státu, podílem se sice liší, ale hraje nezastupitelnou roli v národním hospodářství. Česká republika se považuje za silně vývozně zaměřenou ekonomiku (největší podíl na vývozu mají členské státy EU, zejména Německo). Španělsko, i když je větší ekonomikou a domácí spotřeba dosahuje vyšších úrovní než u nás, rovněž lze zařadit jako zemi orientovanou na export (vyváží zejména do členských států EU, z toho největší podíl má vývoz do Francie).

Vzájemná obchodní výměna se zintenzivnila po vstupu ČR do Evropské unie v roce 2004, což bylo logické vyústění díky vnitřnímu volnému trhu EU, jehož jsou oba členy. Se začátkem hospodářské krize došlo poprvé k propadu zahraničního obchodu mezi oběma státy. Vzhledem k dnešním dnům se výměna opět zvýšila a dosahuje rekordních objemů. Cílem této práce je zhodnocení vzájemné obchodní spolupráce mezi Českou republikou a Španělským královstvím a taktéž pojmenování hlavních faktorů, které mají vliv na zmíněnou spolupráci. K tomuto účelu poslouží statistická data a potřebná literatura k nastudování.

2 Teoretická část

2.1 Teorie zahraničního obchodu

2.1.1 Otevřený a uzavřený trh

Pro vytyčení hlavních termínů uplatňujících se v mezinárodní výměně zboží, kapitálu a služeb je zapotřebí si vymezit existenci dvou typů trhů. Jedním tzv. uzavřený trh, v němž nedochází k výměně zboží, služeb, kapitálu v přeshraničním styku. Tento trh označujeme jako „uzavřenou ekonomiku, která nepřichází do styku s ostatními světovými ekonomikami.“¹

Druhý typ trhu nazýváme otevřený trh, tj. takový, ve které zcela volně dochází k přeshraničnímu styku a výměně statků s ostatními ekonomikami po celém světě. Podle Mankiwa se jedná o „otevřenou ekonomiku, která se volně stýká s ostatními světovými ekonomikami.“²

2.1.2 Teorie absolutních a komparativních výhod

2.1.2.1 Teorie absolutních výhod

Adam Smith byl tím, který v druhé polovině 18. století, formuloval **teorii absolutních výhod** v mezinárodním obchodě. Základním předpokladem je třeba si představit, respektive uvědomit, že každá země (trh) je specifická a má tudíž výhodu např. nízké náklady na pracovní sílu, zásoby nerostného bohatství, klimatické podmínky, odbornou kvalifikaci obyvatel, zaměření na určitý sektor, jenž v dané zemi převládá (kupříkladu: ČR a její vysoká orientace na průmysl a průmyslové výrobky). Takže zcela platí následující Smithova teorie, tedy „ta země, která má nízké výrobní náklady u určitého zboží, kdežto u jiného vysoké, se může na zboží s nízkými náklady specializovat a vyvázet ho. A naopak zboží, u kterého má vysoké výrobní náklady, může přestat vyrábět (nebo jeho výrobu částečně omezit) a raději importovat ho.“³

¹ MANKIW, N. *Zásady ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada, 1999, 763 s. Profesionál. ISBN 80-716-9891-1. str. 615

² *Ibid.*, str. 615

³ PAVELKA, Tomáš. *Makroekonomie: základní kurz*. 3. aktualiz. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2007, 277 s. ISBN 978-80-86730-21-9, str. 246

Čili „zjednodušeně řečeno, každá země by se měla zaměřit na to, co umí nejlépe.“⁴

Pro lepší názornost si uvedeme příklad pro teorii absolutních výhod. V porovnání dvou trhů (zemí) tj. domácí (D) a sousední (S). Domácí trh (D) potřebuje na výrobu jednoho balení salámu 10 jednotek práce. Sousední (S) potřebuje 5 jednotek práce. Při výrobě jednoho litru limonády je zapotřebí 15 jednotek práce u domácí ekonomiky (D). Na sousedním trhu (S) se vyprodukuje jedno balení salámu za 20 jednotek práce.

Z toho vyplývá, že absolutní výhodu má domácí trh při výrobě limonády a naopak, sousední má absolutní výhodu při výrobě salámu. Za předpokladu, jsou-li obě ekonomiky otevřené, dojde k dovozu salámu na domácí trh (D) a k vývozu salámu na sousední trh (S).

Rovněž můžeme absolutní výhodu vypočítat z relativních cen na obou trzích. Avšak „je důležité si uvědomit, že relativní cena je v jednofaktorové ekonomice dána **náklady obětovaných příležitosti** (opportunity cost),“⁵ ty se rovnají podílu práce na obou výrobcích. Tedy náklady obětované příležitosti při výrobě džusu na domácím trhu vyjádříme v jednotkách vynaložené práce při výrobě salámu v domácí ekonomice. Vyrobíme-li jedno balení salámu, obětujeme 750 ml produkce limonády, kterou bychom vydali za 10 jednotek práce.

Neboť producenti v domácí ekonomice si uvědomují své absolutní výhody při produkci limonády, kdy za jeden litr dostanou tři balení salámu ze sousední země a dochází k přeshraniční výměně zboží, jak je již výše uvedeno.

2.1.2.2 Teorie komparativních výhod

David Ricardo na začátku 19. století dokázal **principem komparativních výhod**, že pouze absolutní výhoda nevede k mezinárodnímu obchodu, nýbrž i v případě, kdy tuto výhodu nemají.

Příkladem opět uvedeme dva trhy, tj. domácí (D) a sousední (S) s komoditami salámem a limonádou.

Můžeme pozorovat absolutní výhodu domácího trhu (D) v produkci obou výrobků, kdy na výrobu salámu domácí trh spotřebuje 10 jednotek práce a při produkci limonády 30 jednotek práce.

⁴ JIRÁNKOVÁ, Martina. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 159 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3276-3, str. 17

⁵ *Ibid.*, str. 19

Přestože domácí ekonomika má absolutní výhodu u obou statků, považujeme za smysluplné využití principu komparativních výhod. Lze říci, „má-li jedna země absolutní výhodu při výrobě obou výrobků, potom má komparativní výhodu při výrobě toho výrobku, u něhož je její absolutní výhoda největší. Naopak země, která nemá absolutní výhodu, má komparativní výhodu při výrobě toho výrobku, u něhož je její absolutní výhoda relativně nejmenší.“⁶

Pomocí nákladů obětovaných příležitosti lze zjistit, která relativní cena salámu vyjádřená množstvím limonády bude $1/3$ a v zahraničí $3/2$, z toho vyvozujeme následující poznatky. Na domácím trhu mají producenti komparativní výhodu ve výrobě salámu, kdežto na sousedním trhu se tato komparativní výhoda nachází v produkci limonády. Opět dojde k výměně zboží mezi výrobcí obou trhů, jak domácího, tak sousedního. Domácí producenti se více soustředí na výrobu salámu a pokrytí poptávky na zmíněných trzích. Výrobci ze sousední země se naopak soustředí na produkci limonády a její vývoz na domácí trh.

2.1.3 Teorie vybavenosti produkčními činiteli (Heckscher-Ohlinův model)

Problémem Ricardovi teorie komparativních výhod považujeme hlavně v představě ideální modelové situace, „podle pracovní teorie hodnoty jsou ceny produktů určeny množstvím vynaložené práce,“⁷ naopak **Heckscher-Ohlinův model** vychází z neoklasického pojetí ekonomie.

Teorie vychází z modelu $2 \times 2 \times 2$, což znamená dva státy, dva produkty, dva faktory. Druhým předpokladem je, že obě země využívají identickou výrobní technologii. Z toho vyplývá následující, neboť „je jedno, kde se produkt vyrábí, protože vždy bude vyroben na stejné technologické úrovni.“⁸ Mezi dalšími podmínkami platí neelastičnost nabídky při dvou produkčních faktorech (práce a kapitál jsou fixní), firmy maximalizují své zisky, sektorová mobilita, existence dokonalé konkurence na všech trzích, flexibilita odměn

⁶ JIRÁNKOVÁ, Martina. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 159 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3276-3. str. 21

⁷ CIHELKOVÁ, Eva. *Mezinárodní ekonomie II. Vyd. 1.* V Praze: C.H. Beck, 2008, xx, 258 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-054-6. str. 89

⁸ **The Heckscher- Ohlin model or where mathematics fails to meet the real world. Rethink Economics Italia [online]**. Roma: International Student Initiative for Pluralism in Economics, 2015 [cit. 2015-10-04]. Dostupné z: <http://www.rethinkecon.it/the-heckscher-ohlin-model-or-where-mathematics-fails-to-meet-the-real-world-en>

faktorů a posledním předpokladem se myslí stejné ceny komodit kdekoli na světě, tedy jednotná parita kupní síly, a tudíž rozdílné měny nemají žádný efekt na obchod.

Pro lepší názornost uvedeme příklad, kde stát A vlastní 20 jednotek kapitálu (K) a 200 jednotek práce (L). Stát B nakládá se 150 jednotkami kapitálu (K) a 300 jednotkami práce (L).

Ukazuje se, že stát B má absolutně lepší vybavenost produkčními činiteli, nežli stát A. Z jiného úhlu pohledu vidíme pozici státu B, ten je relativně lépe vybaven kapitálově, tudíž by se měl zaměřit na kapitálově náročné produkty. A naopak stát A, se nachází v relativně lepší vybavenosti práce, a tedy jeho specializací by byly výrobky náročné na práci.

Ovšem tato teorie byla podrobena jisté kritice, neboť vychází z ideální modelové situace. V reálném prostředí totiž lze nahradit jak kapitál prací, tak práci kapitálem. Z toho vydedukujeme existenci takového produktu, kde v jedné zemi jeho výroba je kapitálově velmi náročná a ve druhé jeho produkce stojí na vysoké náročnosti ve zpracování. Stejně lze v dnešní době vyvrátit myšlenku omezené kapitálové pohyblivosti, neboť dnes se nachází mobilita kapitálu v téměř dokonalých podmínkách.

Z Heckscher-Ohlinova modelu vyvozujeme následující závěry, tedy tento model „odsuzuje rozvojové země relativně lépe vybavené prací k trvalé orientaci na pracovní náročné výrobky, a tedy trvalému zaostávání. Z krátkodobého hlediska je sice pro tyto země výhodné zapojit se do mezinárodního obchodu v souladu s touto teorií, avšak z dlouhodobého pohledu, který by měl být vždy upřednostňován, jsou země relativně lépe vybavené prací touto teorií víceméně předurčovány k dalšímu zaostávání. Není také pravda, že ceny výrobních faktorů v zemi závisí pouze na relativní nabídce těchto faktorů. V úvahu je potřeba vzít také poptávku po výrobních faktorech. Je-li v jedné zemi kapitál relativně hojný, ještě to neznamená, že zde musí být i relativně levný. Pokud je v této zemi vysoká poptávka po kapitálu, potom může být tento výrobní faktor v této zemi relativně drahý, přestože je zde relativně hojný.“⁹

⁹ JIRÁNKOVÁ, Martina. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 159 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3276-3. str. 25

2.2 Základní pojmy mezinárodního obchodu

2.2.1 Dovoz a vývoz

Pojmem dovoz (import) rozumíme zboží a služby vyrobené v zahraničí a spotřebovávané v domácí ekonomice. Pročež vývoz (export) chápeme jako zboží a služby, vyrobené v naší domovině a spotřebovávané v zahraničních ekonomikách. Mankiw přidává termín čistý vývoz určité země, což značí: „ rozdíl mezi hodnotou jejího vývozu a dovozu“ a dodává „ proto se čistému vývozu také často říká platební bilance.“¹⁰

2.2.2 Obchodní a platební bilance

Pokud vývoz převáží nad dovozem, znamená to kladnou obchodní bilanci a ukazuje to na proexportní zaměření dané země. V opačném případě tj. dovoz do jisté země je vyšší než vývoz, obchodní bilance je záporná. Existuje i stav kdy dovoz a vývoz vykazují nulovou hodnotu, tedy vyrovnanou. Musíme si dát pozor na zaměňování obchodní bilance s platební bilancí, neboť druhá jmenovaná se skládá z více položek.

Platební bilance obsahuje následující položky, běžný účet, v němž jsou zaznamenávány „ výrobky a služby“¹¹. Do této skupiny patří výrobky, investiční zlato, obchod se vstupními materiály. V případě služeb se jedná o pojištění, doprava, turismus, licence, patenty.

Další položkou v pořadí je tzv. kapitálový účet, ten je „zvláštním a sporadicky se vyskytujícím zápisem např. odpuštění dluhů veřejného a soukromého sektoru.“¹² Finanční účet zahrnuje přímé investice, portfoliové investice a ostatní investice. Posledními dvěma položkami považujeme saldo chyb a opomenutí a změnu devizových rezerv. Chyby a opomenutí vznikají nedokonalým statistickým zápisem a změny se týkají intervencí národních bank na devizovém trhu.

¹⁰ MANKIW, N. *Zásady ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada, 1999, 763 s. Profesionál. ISBN 80-716-9891-1. str. 616

¹¹ BURDA, Michael C a Charles WYPLOSZ. *Macroeconomics: a european text*. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, xxv, 613 s. ISBN 01-987-7468-0 str. 40

¹² *Ibid.*, str. 42

2.2.3 Globalizace

V dnešní době se velmi hojně užívá pojem globalizace, v níž hraje zahraniční obchod zásadní roli. Díky velké provázanosti ekonomik na celosvětové úrovni dochází k minimalizaci překážek v obchodování, jinými slovy k liberalizaci (cla, legislativní překážky, kvóty aj.), a tudíž ke zvýšení HDP nejen jednotlivých zemí, nýbrž i k růstu celosvětového hospodářství. Problém této vysoké provázanosti vidíme, když určitý otřes zahýbe jednou ekonomikou, má to vliv i na ekonomiku země na druhé straně zeměkoule, viz hypoteční a úvěrová krize v USA byla hlavním impulsem pro hospodářskou krizi v Evropě. Podle Cihelkové se ekonomická globalizace projevuje následovně: „je spjata s rostoucí integrací národních ekonomik, prostřednictvím toku zboží, služeb, kapitálu, pracovní síly, informací a technologií, jakož i odstraňováním překážek pro tyto toky.“¹³ Díky otevřenosti ekonomik a jejich postupné integraci dochází k takzvané liberalizaci, tj. „proces adaptace národních ekonomik na uvedené nové a rychle se měnící podmínky světových ekonomik.“¹⁴ Přitom lze zjistit, že menší země typu ČR jsou daleko náchylnější k zavádění legislativních překážek v rámci ochrany svého trhu než velké země typu USA. Podle Cerneho ekonomická globalizace „vede k vytváření vhodných podmínek pro vznik celé řady odlišných, ale vzájemně propletených strukturálních trendů, tj. rozšiřující se hrací pole, na němž dochází k interakci různých činitelů trhu a firem.“¹⁵ Jedním z aktuálních trendů, lze potvrdit slova Cerneho na případu automobilek a informačně-zábavných systémů (infotainmentů) od firem Google (software Android Auto)¹⁶ či Apple (software Apple Carplay)¹⁷ použitých ve vozech. Obě dvě značky nemají s automobilovým sektorem nic společného, přesto ho budou ovlivňovat pomocí svých softwarových platforem, neboť jejich závislost vězí v zákazníkovi, ten si vybere takové auto či mobilní telefon, který se dokáže spárovat s jeho preferenčním přístrojem (auto či mobilní telefon).

¹³ CIHELKOVÁ, Eva. *Mezinárodní ekonomie II. Vyd. 1.* V Praze: C.H. Beck, 2008, xx, 258 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-054-6. str.1

¹⁴ *Ibid.*, str. 2

¹⁵ CERNÝ, Philip G.. *Globalizace a další koncepce – hledání nových přístupů k mezinárodním vztahům. Mezinárodní vztahy.* 1997, vol. 32, no. 1, s. 19-30. Dostupný také z WWW: <<https://mv.iir.cz/article/view/1066>>. ISSN 0323-1844.str. 23

¹⁶ **Android. Android Auto [online].** Mountain View: Google Inc., 2015 [cit. 2015-11-16]. Dostupné z: <https://www.android.com/auto/>

¹⁷ **Apple iOS. Apple iOS Carplay [online].** Cupertino: Apple Inc., 2015 [cit. 2015-11-16]. Dostupné z: <http://www.apple.com/ios/carplay/>

2.2.4 Liberalizace

Tato činnost vede k zvýšení konkurenceschopnosti a lepšímu uplatnění produktů na globálním trhu. Jelikož se vyskytlo mnoho otázek, jak postupovat v případných sporech a splňovat určité standardy, vznikla Světová obchodní organizace (WTO). Jejím hlavním účelem je již výše zmíněná liberalizace mezi všemi členy tohoto spolku. Jak se zmiňuje Pavelka „ cílem WTO je postupně odstraňovat překážky mezinárodnímu obchodu a zvýšit tak blahobyt lidí všech členských států.“¹⁸ Oproti tomu Cihelková jde více do hloubky a říká, že tento projekt „je zaměřen na vytvoření komplexního mnohostranného systému, jenž vyloučí diskriminační zacházení v mezinárodním obchodě a bude usilovat o podstatné snížení celních sazeb a ostatních překážek v mezinárodního obchodu.“¹⁹

Multilaterální liberalizace jedná se o „proces uvolňování obchodu,“²⁰ protože se doufá v participaci všech obchodních partnerů (v dnešní době jsou myšleny členské státy WTO). Vyjednávání zainteresovaných stran „plně respektuje postoje všech zúčastněných a liberalizace probíhá obecně na základě reciprocity a nediskriminace.“²¹

Unilaterální liberalizace nabývá takového významu, kdy stát zvolí jednostranný (nediferencovaný) postup vůči jedné zemi či skupině zemí v uvolňování obchodních bariér.

Historickým příkladem můžeme označit odklon Španělska za období Francova režimu, kdy „model autarkistického přístupu v ekonomice se ve zdrojích naprosto vyčerpal, proto vznikl projekt El Plan de Estabilización de 1959, ten položil základy k pozdější éře liberalizace a rozvoji španělské ekonomiky.“²² Díky tomu se liberalizoval obchod zejména mezi Španělskem a Francií, Španělskem a Spojenými státy.

Preferenční přístup zahrnující bilateralismus a vícestrannou preferenci, „představuje vznik zvláštních vztahů mezi partnery, založených na odstranění vzájemných obchodních

¹⁸ PAVELKA, Tomáš. **Makroekonomie: základní kurz. 3. aktualiz. vyd.** Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2007, 277 s. ISBN 978-80-86730-21-9. str.258

¹⁹ CIHELKOVÁ, Eva. **Mezinárodní ekonomie II. Vyd. 1.** V Praze: C.H. Beck, 2008, xx, 258 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-054-6., str.2

²⁰ NEUMANN, Pavel. **Nový regionalismus ve světové ekonomice. Příklad Spojených států amerických v podmínkách západní hemisféry. Mezinárodní vztahy.** 2004, vol. 39, no. 4, s. 50-60. Dostupný také z WWW: <<https://mv.iir.cz/article/view/133>>. ISSN 0323-1844. str.51

²¹ *Ibid.*, str. 51

²² BALAGUER, Jacint, Tatiana FLORICA a Jordi RIPOLLES. **Foreign Trade and Economic Growth in Spain (1990-2008): The Role of Energy Imports.** USAEE [online]. Castellon: USAEE Working Paper, 2014, 10(190), 25 [cit. 2016-02-25]. Dostupné z: <http://ssrn.com/abstract=2531902>., str.3

překážek.²³ Tento postup sice přináší prospěch oběma stranám, avšak dochází k tzv. „odchylování obchodu (trade diversion),“²⁴ čímž nečlenové této dohody jsou obětí diskriminace.

2.2.5 Protekcionismus

Některé země se snaží svůj trh a domácí výrobce ochránit před konkurencí z ostatních států či společenství zemí typu EU. I když v dnešní době ochranná opatření ustupují díky novým dohodám o zónách volného obchodu viz. TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), TTP (Trans Pacific Partnership), přesto v některých zemích obchodních bariér spíše přibývá, než klesá. Podle zprávy komisaře Evropské komise pro obchod z roku 2013 Karla De Guchta „zaznamenáváme strmý vzrůst cla na hranicích států Argentina, Rusko, Ukrajina a Brazílie.“²⁵

Existují však různé typy překážek pro jednotlivé služby a výrobky. Mezi protekcionistická řadíme opatření tarifní a netarifní.

2.2.5.1 Tarifní opatření

Mezi tarifní bariéry uvádíme cla. Někdy tento pojem označujeme jako daň z dovozu („daň z dovozených statků“²⁶). Zde nastává problém, jelikož Celní správa ČR tento pojem definuje jinak, tedy „celní poplatek je dávka vybíraná státem při přechodu zboží přes celní hranici.“²⁷ Tudíž termín podle Mankiwa není úplně přesný, neboť lze zavést i vývozní či tranzitní clo.

Clo je ve své podstatě „prostředek ekonomické formy politického boje“²⁸ s cílem ochránit stát před dováženými produkty z ostatních zemí.

²³ NEUMANN, Pavel. **Nový regionalismus ve světové ekonomice. Příklad Spojených států amerických v podmínkách západní hemisféry. Mezinárodní vztahy.** 2004, vol. 39, no. 4, s. 50-60. Dostupný také z WWW: <<https://mv.iir.cz/article/view/133>>. ISSN 0323-1844., str. 51

²⁴ *Ibid.*, str. 51

²⁵ **European Commission: Trade. EU Report: Trade protection still on rise across the world [online].** Brussels: EC press, 2013 [cit. 2015-11-29]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=960>

²⁶ MANKIWA, N. **Zásady ekonomie.** 1. vyd. Praha: Grada, 1999, 763 s. Profesionál. ISBN 80-716-9891-1, str. 196,

²⁷ **Celní správa. Clo [online].** Praha: Celní správa, 2015 [cit. 2015-11-29]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/Stranky/default.aspx>

²⁸ *Ibid.*

Na celní poplatek se lze dívat z několika rovin. Jedním z nich je obchodně- politická, kde existují dvě formy autonomní, v nichž dané clo určuje stát a smluvní, které platí na základě smluv mezi dvěma státy (bilaterální) či několika státy (multilaterální).

Z pohledu pohybu zboží na vývozní, u tohoto typu je zpoplatněno exportní zboží, avšak není to běžná praxe (např. ropa). Dovozní, zde se platí za import statků a tranzitní, u něhož „platí se za zboží, procházejícím územím státu.“²⁹

Z hlediska účelu existují cla fiskální, kdy hlavním cílem státu je příjem do státní pokladny. Další cla označujeme jako ochranná, ta chrání domácí výrobce před zahraniční konkurencí a ty dále rozdělujeme na podkategorie, prohibitivní (neúměrně vysoké), skleníková (dočasná ochrana pro nová odvětví), antidumpingová (pro zboží, jehož cena je nižší než na domácím trhu), preferenční („snížené clo, které se vztahuje na zboží pocházející ze zemí, kterým bylo uděleno zvýhodnění před ostatními“³⁰). Mezi účelová cla dále patří odvetná jako protiopatření za obchodní politiku jiné země.

Vyrovňavající, ty vyrovnávají sníženou cenu. Negociační, ty slouží k politicko-obchodním jednáním.

Poslední rovinou označujeme dělení podle výpočtu. Zde zařazujeme specifická cla, ta se řídí podle určité jednotky (kus, tuna). Valorická, kde se odvádí clo z určitého procenta zboží. Diferencovaná, u nich se jedná o určitou kombinaci jak valorické, tak i specifické složky cla.

Antidumpingová cla, takto označujeme tarifní opatření zaměřená na zahraniční firmy, které prodávají své výrobky či služby pod tržní cenou na domácím trhu. Pokud se jedná o opatření proti nějaké zemi, mluvíme o vyvažujícím (protipůsobícím) clu.

2.2.5.2 Netarifní opatření

Jedná se o ostatní bariéry v obchodní výměně. Mezi ně patří kvóty, exportní subvence či právní předpisy.

Kvóty mají za cíl omezit dovoz určitého statku. Díky tomu dochází k jevům, kdy držitelé licence na dovoz jsou na trhu určité země zvýhodnění oproti konkurentům, kteří tuto licenci nevlastní. Taktéž cena statku v daném státě se obchoduje s vyšší cenou, než tomu reálně odpovídá cena ve světě.

²⁹ **Celní správa. Clo [online].** Praha: Celní správa, 2015 [cit. 2015-11-29]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/Stranky/default.aspx>

³⁰ *Ibid.*

Kvóty se řídí společným ustanovením členských států EU (Nařízení Rady (ES) č. 717/2008 ze dne 15. července 2008 o stanovení postupu Společenství při správě množstevních kvót.). Kvóty lze spravovat jednou ze tří metod. Jednou z nich je metoda založená na tradičních obchodních tocích, kdy „se vyhradí část kvóty pro tradiční dovozce či vývozce“³¹ a „zbytek se vyčlení pro ostatní vývozce či dovozce.“³² Tradiční dovozce a vývozce znamená ty entity, jež mohou předložit povolení z minulých let. Další metoda je založena na pořadí podaných žádostí, ta „vychází ze zásady, kdo dřív přijde, ten je dřív na řadě.“³³ Poslední metoda přiděluje kvóty v poměru k požadovanému množství. „ Příslušné orgány zemí EU informují Komisi (myšlena Evropská Komise) o jimi obdržených žádostech o licenci. Tato informace blíže určí počet žadatelů a celkové požadované množství.“³⁴

Počet „zboží přesahuje více jak 200 položek ke dni 27. 7. 2015, na které se kvóty vztahují v rámci EU.“³⁵

Nestálé daňové odvody, ty se hojně využívaly k ochraně zemědělského sektoru v EHS a Švédsku, mluvíme o systému, jenž se velmi podobá kvótám (i když ve své podstatě se jedná o tarifní opatření), „zatímco kvóty zafixují na určité míře množství dovozu daného statku, tyto daňové odvody zastropují cenu dováženého statku.“³⁶

Proces celního oceňování, kde porovnáním tarifního výnosu a hodnotou importovaného zboží dostaneme procento celního odvodu. Problém je, že obchodníci nemají zcela jasnou představu, kolik bude tento odvod činit.

Exportní subvencí se rozumí „ pomoc podnikům závislých na vývozu poskytnutá vládou.“³⁷ Tato výhoda má za úkol pomoci proexportně orientovaným firmám se vyrovnat s nově vzniklými okolnostmi na trhu. Problémem se zdá, že tato podpora není efektivním nástrojem, neboť „část nákladů je pokryta z peněz daňových

³¹ **EUR- Lex. Postup EU při správě množstevních kvót [online].** Brusel: Úřední věstník EU, 2008 [cit. 2015-11-30]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=URISERV:r11004>

³² *Ibid.*

³³ *Ibid.*

³⁴ *Ibid.*

³⁵ **Seznam kvót EU: 27.7.2015. In: Clo [online].** Praha: Celní správa, 2015 [cit. 2015-11-30]. Dostupné z: https://www.celnisprava.cz/cz/clo/problematika-taricu/Documents/Kv%C3%B3ty_2015_stav_2015_07_27.pdf

³⁶ **DEARDORFF, Alan a Robert STERN. Measurement of Non-Tariff Barriers. OECD Economics Departments Working Papers [online].** Paris: OECD Publishing, 1997, 1997(179), 118 [cit. 2016-02-22]. DOI: 10.1787/18151973. ISSN 1815-1973. Dostupné z: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/measurement-of-non-tariff-barriers_568705648470

³⁷ **WTO. WTO Glossary [online].** Geneva: WTO, 2015 [cit. 2015-11-30]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/glossary_e.htm

poplatníků,³⁸ či „ tvoří nadbytek peněz než náležející mezní produktivita výrobních faktorů.“³⁹ Tato forma podpory se hojně využívá pro podporu v zemědělství a potravinářství. EU využívá podporu pro 20 výrobků v zemědělském sektoru. ČR jich podporuje 16 podle dat WTO.

Dobrovolné exportní restrikce, když sama exportní země dobrovolně omezí vývoz určitého výrobku či suroviny.

Právní předpisy, jedná se právní normy zabývající se hygienickými, veterinárními, technickými podmínkami, které musí importované zboží splňovat. Veterinární normy upravuje „Nařízení (ES) č. 745/2004, který upravuje postup veterinárních kontrol dovozu produktů ze třetích zemí.“⁴⁰ Hygienické normy upravuje „Směrnice evropského parlamentu a Rady 2004/41/ES pro dovoz potravinových výrobků ze třetích zemí.“⁴¹ Technické požadavky se primárně řídí podle „Rozhodnutí Evropského parlamentu a Rady č. 768/2008/ES o společném rámci uvádění výrobků na trh Společenství.“⁴²

Dovozní licence, ty se prosazují za účelem importu zboží v podobě žádosti u příslušného orgánu státní správy. Jejich podoba se uplatňuje „v souladu s WTO v článku o Řízení dovozních licencí.“⁴³ Dalším typem je vládní regulace při veřejných zakázkách, ta se využívá velmi často i dnes a její hlavní úkol se shledává v omezení přístupu zahraničních subjektů v soutěžích o státní zakázky. Požadavek na část výroby na domácím trhu, kdy alespoň část produktu musí obsahovat přidanou hodnotu z výroby v domácí ekonomice, prodražuje samotnou výrobu a vytváří bariéry při dovozu a zvýhodňuje výrobu doma. To velmi uplatňuje USA při domácích veřejných zakázkách se zahraniční účastí.

Automatické a neautomatické licence, první uvedená znamená, že jednou registrovaný výrobek může vstoupit na domácí trh bez vyžadování dalšího administrativního procesu

³⁸ BURDA, Michael C a Charles WYPLOSZ. *Macroeconomics: a european text*. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, xxv, 613 s. ISBN 01-987-7468-0. str.464

³⁹ WTO. *Agriculture negotiations: Export Subsidies and Competition [online]*. Geneva: WTO, 2004 [cit. 2015-11-30]. Dostupné z:

https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd08_export_e.htm

⁴⁰ NAŘÍZENÍ KOMISE (ES) č. 745/2004 ze dne 16. dubna 2004, kterým se stanoví opatření týkající se dovozu produktů živočišného původu pro osobní spotřebu. 1.vyd. Brusel: Úřední věstník EU, 2004.

⁴¹ EUR-Lex. *Směrnice evropského parlamentu a Rady 2004/41/ES ze dne 21. dubna 2004 [online]*. Brusel: Úřední věstník EU, 2004 [cit. 2015-11-30]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=CELEX:32004L0041>

⁴² ROZHODNUTÍ EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY č. 768/2008/ES ze dne 9. července 2008 o společném rámci pro uvádění výrobků na trh a o zrušení rozhodnutí Rady 93/465/EHS. In: . Brusel: Úřední věstník EU, 2008, L218/122, 768/2008/ES.

⁴³ Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. *Diccionario de términos de comercio: Aranceles y medidas no arancelarias [online]*. Washington D.C.: SICE, 2016 [cit. 2016-02-22]. Dostupné z: http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp

udělování licencí. Naopak na neautomatickou licenci je potřeba při každém novém dovozu požádat opakovaně o novou licenci.

Technické podmínky jako certifikáty, technické předpisy nebo standardizace velmi prodražují a zdržují v dovozu zboží a obecně i v toku zboží.

2.2.6 Regionalismus (Integrační proces regionu)

Regionálním integračním procesem je myšleno vzájemné přibližování a propojování ekonomik „na co nejsrovnatelnější úrovni ekonomického rozvoje nebo s širokým společným zájmem na vzájemných ekonomických vztazích.“⁴⁴ Hlavním účelem lze spatřovat v eliminaci bariér vzájemné obchodní výměny, avšak dnes to znamená sofistikovanější soubor opatření. Uvedené řešení zahrnuje pohyb zboží, investic, služeb. Nejznámějším příkladem hluboké integrace považujeme EU, i když dnes vznikají podobné projekty v ostatních částech světa.

Samotná definice regionalismu je poměrně složitá. Podle Winterse „jde o jakoukoliv politiku, zaměřenou na snižování obchodních bariér mezi zeměmi bez ohledu na to, zda jsou tyto země sousedící či sobě vůbec blízké.“⁴⁵ Baldwin uvádí „je regionalismus zapotřebí chápat z pohledu procesu integrace (což je ovšem rovněž jistý typ hospodářské politiky), která z globálního hlediska sice vede k propojování a růstu soudržnosti jednotlivých částí světové ekonomiky, z regionálního hlediska však přispívá k vytváření těsnějších vazeb mezi několika státy.“⁴⁶ Oman dodává, že „regionalismus je pohyb dvou či více ekonomik, resp. dvou a více společností vedoucí směrem k větší vzájemné integraci.“⁴⁷

Základní jednotkou regionalismu je region. V této konotaci se nejedná striktně o čistě o sémantické pole v oblasti geografie, geopolitiky či administrativního pojetí, nýbrž o seskupení dvou či více států.

Nejnižším stupněm spolupráce označujeme regionalizaci, což je výsledkem provázanosti jedné země na druhou, díky tomu dochází ke spolupráci v jasně dané oblasti či sektoru.

⁴⁴ VARYNEN, Raimo. **Regionalism: Old and New. International Studies Review [online]**. Oxford: Oxford press, 2003, 5(1), 25-51 [cit. 2016-02-22]. DOI: 10.1111/1521-9488.501002. ISSN 1521-9488. Dostupné z: <http://isr.oxfordjournals.org/cgi/doi/10.1111/1521-9488.501002>

⁴⁵ CIHELKOVÁ, Eva. **Mezinárodní ekonomie II**. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2008, xx, 258 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-054-6 str.5

⁴⁶ *Ibid.*, str. 5

⁴⁷ ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Globalisation, Migration and Development**. 1. Paris: OECD Publishing, 2000. ISBN 9789264171664., str. 16

Vznikají tzv. „růstové zóny“ v důsledku „růstu objemu a rozmanitosti přeshraničních transakcí ve formě pohybu zboží a služeb a mezinárodních kapitálových toků.“⁴⁸

Regionální fórum označujeme uskupení států, které dochází k jistému konsenzu na základě diskuze všech účastníků, vzniknuvší doporučení nejsou pro ně závazná. Hlavní důvod vidíme v podpoře rozvoje vztahů a větší semknutí států či oblastí na periferii.

Státem podporovaná regionální integrace „představuje regionální seskupení, která vznikla na základě vládních politických rozhodnutí vedoucích k postupnému snižování překážek v oblasti obchodu a investic,“⁴⁹ neboť není dosaženo takové výše integrace, nelze hovořit o celní unii či zóně volného obchodu. Příkladem může posloužit snížení cel a netarifních opatření u určitých produktů, avšak ne jejich úplné zrušení. U ostatních komodit výše zmíněné prostředky zůstávají beze změny.

Zóna volného obchodu „je prvním stupněm institucionalizované regionální integrace, a to ve smyslu, povinné registrace u WTO podle příslušné výjimky z multilaterálních pravidel.“⁵⁰ Důležitým bodem se jeví odstranění hlavních bariér, avšak se uplatňují určité překážky jako cla či kvóty. Pro budoucí završení integračního procesu je zapotřebí tyto věci zrušit.

V případě druhého stupně integrace hovoříme o celní unii, kde se zboží proclívá pouze jednou a to při vstupu na území celní unie. Tato situace vede nejen k lepšímu využití zdrojů a k postupnému nabytí odbornosti, nýbrž i k různým formám nedokonalé konkurence, čímž jsou myšleny monopoly a oligopoly. Existuje však právní rámec, který možný dumping či subvenci států bere v potaz a právně ošetřuje.

Třetí pokročilou formu nazýváme společný trh. Dochází k úplnému zrušení posledních překážek obchodní výměny i celní unie. Tím pádem vidíme naprosto volný pohyb zboží, služeb, investic přes hranice všech zúčastněných zemí. Rovněž se zvyšuje efekt „využití disponibilních zdrojů“⁵¹ za podpory harmonizace právních předpisů národních států, korigovaného postupu v měnové a fiskální politice. Někdy dochází k záměně významu společného trhu s vnitřním trhem, ten zahrnuje volný pohyb ekonomických faktorů jako například pracovní síly. Evropské právo vnitřní trh definuje následovně „vnitřní trh

⁴⁸ CIHELKOVÁ, Eva. *Mezinárodní ekonomie II*. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2008, xx, 258 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-054-6 str. 5

⁴⁹ *Ibid.*, str. 6

⁵⁰ *Ibid.*, str. 7

⁵¹ *Ibid.*, str. 8

Evropské unie (EU) je jednotný trh, v němž je zajištěn volný pohyb zboží, služeb, kapitálu a osob a kde mohou evropští občané svobodně žít, pracovat, studovat a podnikat.⁵²

Co se týče měnové unie, lze i označit za velmi vysokou úroveň regionální integrace. Hovoří se o ní případně, že členové dosáhli „vysoké harmonizace hospodářského výkonu.“⁵³ Existují dvě formy, kde u první se buď zafixují kurzy měn navzájem a podmínkou je, aby byla vzájemná konvertibilita. Společná měna členských států vidíme jako druhou možnost. Zde měny národních států zanikají a vytvoří se jedna měna. V obou případech „dochází, ke vzniku jednotné úrokové míry, aby mohli peníze téci bez omezení.“⁵⁴

Jelikož tato opatření vyžadují vysokou koordinaci mezi národními politikami, je nezbytné ji provázat s hospodářskou unií. Ta se označuje v rámci EU takto, „zahrnuje koordinaci hospodářských a fiskálních politik, společnou měnovou politiku a společnou měnu- euro. Hospodářské unie se účastní všech 28 členských států EU, avšak některé země postoupily v integraci dále a přijaly euro. Tyto země společně tvoří eurozónu.“⁵⁵ Tyto hospodářské unie se dostávají pod tlak v otázce harmonizace daní. Hlavním důvodem se jeví hlavně předcházení daňové migrace mezi členy unie.

Završením celé integrace se stává politická unie. Ta se skládá, nejen z hospodářské unie, nýbrž i sociálně- politické. Jednotlivé národní instituce jsou oslabeny a zavedeny nadnárodní státní orgány pro výkon státní moci (výkonná, zákonodárná, soudní). Tyto orgány zajišťují „suverenitu jednotného celku.“⁵⁶ Zásadním cílem se stává snižování vnitřních rozdílů a co největší vliv v globálním světě.

Regionální uskupení třídíme podle určitých hledisek. Mezi ně patří geografické členění. V něm rozlišujeme tyto oblasti tzv. „Evropsko- středomořská oblast, do ní podskupiny západní Evropa, střední Evropa a Pobaltí, severní Afrika a Střední východ. Další oblasti

⁵² **EUR-Lex. Vnitřní trh [online].** Brusel: EUR-Lex, 2015 [cit. 2015-12-01]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/internal_market.html?locale=cs&root_default=SUM_1_CODED=24

⁵³ **CIHELKOVÁ, Eva. Mezinárodní ekonomie II.** Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2008, xx, 258 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-054-6 str.9

⁵⁴ **BURDA, Michael C a Charles WYPLOSZ. Macroeconomics: a european text.** 2nd ed. Oxford: Oxford University Press, 2005. ISBN 01-987-7468-0. str. 497

⁵⁵ **Evropská komise. Hospodářská a měnová unie [online].** Brusel: EC press, 2014 [cit. 2015-12-01]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/emu/index_cs.htm

⁵⁶ **CIHELKOVÁ, Eva. Mezinárodní ekonomie II.** Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2008, xx, 258 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-054-6 str.10

následují např. východní Evropa a střední Asie, region asijsko-tichomořský, Amerika a poslední subsaharská Afrika.⁵⁷

Mezi další hlediska patří hloubka regionalismu. V dnešní době se začíná prosazovat uzavírání dohod jednoho uskupení s odlišnými uskupeními, jednotlivými státy či sdružení států (např. TTIP mezi USA a EU, kde se jedná o dohodu mezi uskupením a jednotlivého státu).

Členění z hlediska ekonomické úrovně států, zde existují dohody mezi vyspělými státy, rozvojovými státy a kombinace vyspělé země- rozvojové země. Taktéž se tvoří podle metodiky bohatý sever a chudý jih. Z nich tedy vyplývají tyto spolky severo-severní integrace, tj. integrace mezi vyspělými státy, jiho-jihní, neboli integrace mezi rozvojovými zeměmi. Severo-jihní integrace ve v poslední době na vzestupu (např. Liga arabských států), otázky o tom, jestli spojení prospívá rozvojovým státům nebo těm vyspělým nemají jasné odpovědi.

Někdy se setkáváme s pojmem „nový“ regionalismus, který vznikl po konci studené války. Ten se definuje jako „směna práv mezi omezeným počtem obchodních partnerů k přístupu na jejich národní trhy na základě preferenčních obchodních dohod.“⁵⁸ Známe tři druhy „nového“ regionalismu tj. kvantitativní, kvalitativní a formální.

Formální změny regionalismu nahrazují dosavadní formy regionální integrace na nové typy.

Sem patří transregionalismus, (př. TTIP) a rovněž tzv. subdohody mezi regionálním seskupením a jednotlivými členskými státy druhé strany (biregionalismus). Interregionalismem myslíme typ takové změny regionalismu, kdy jedna země by byla členem dvou integračních procesů.

Typ subregionalismus musíme vnímat v regionalismu „výhradně jako překrývání členské základny regionálních dohod, které jsou uzavřeny mezi minimálně dvěma státy s cílem vzájemného sblížení jejich trhů.“⁵⁹ Pro naše poměry lze uvést příklad subregionalizace uskupení V4 (Visegrádská skupina/čtyřka) mezi středoevropskými zeměmi Polsko, Česká republika, Slovensko a Maďarsko. Lze to pozorovat i v jejich manifestu, kde „zúčastněné země vnímají svou kooperaci jako výzvu, jejíž úspěšné naplňování je

⁵⁷ CIHELKOVÁ, Eva. *Mezinárodní ekonomie II*. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2008, xx, 258 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-054-6., str. 10

⁵⁸ *Ibid.*, str. 13

⁵⁹ *Ibid.*, str. 14

nejlepším důkazem schopnosti integrovat se do širších struktur, jakou je například Evropská unie.“⁶⁰

V 90. letech minulého století vznikl pojem otevřeného regionalismu, ta je myšlenkou, „že regionální integrace slouží primárně k vtažení svých aktérů do globálních ekonomických vztahů,“⁶¹ tedy snahou o regionální integraci a zároveň liberalizaci externích ekonomických vztahů, v nichž je umožněna koexistence jak subregionálních seskupení, tak zastřešující integrační síly. Nejlépe to můžeme vidět ve vztahu platformy V4 a její působení ve strukturách Evropské unie.

2.3 Organizace a smlouvy ovlivňující mezinárodní obchod

2.3.1 Světová obchodní organizace (World Trade Organization)

Světová obchodní organizace (dále jen WTO) vznikla v Marrakéši 15. dubna 1994. Jejím hlavním cílem byl institucionalizovat Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT). K nim navíc byly připojeny výsledky tzv. Uruguayského kola mnohostranných obchodních jednání, ty vytváří „náplň činnosti WTO.“⁶² Česká republika se řadí mezi původní členy této mezivládní organizace. Počítáme na 161 členů (k 25. dubnu 2015). Může existovat i jiný druh členství než pouze státu, a to i celní unie nebo jednotná celní území.

Struktura WTO se skládá ze zastřešující Dohody o ustanovení WTO a na obsazích Dohod, které tvoří tři pilíře. Mezi ně patří dohoda GATT zabývající se obchodem se zbožím zemědělského a nezemědělského původu. Druhým pilířem nazýváme dohodu GATS, do ní patří obchod se službami a třetím pilířem TRIPS, ten má zásadní význam v otázkách duševního vlastnictví.

Jako své základní cíle a funkce WTO uvádí „zvýšení životní úrovně, dosažení plné zaměstnanosti a vyšší a stále rostoucí úroveň reálného důchodu a efektivní poptávky a na zvýšení výroby a obchodu se zbožím a se službami, což umožní optimální využití světových zdrojů v souladu s cílem trvalého rozvoje. Prostředkem k dosažení je sjednání

⁶⁰ **The Visegrad Group. O V4 [online].** Praha: International Visegrad Fund, 2005 [cit. 2015-12-01]. Dostupné z: <http://www.visegradgroup.eu/v4-110412>

⁶¹ **CIHELKOVÁ, Eva. Mezinárodní ekonomie II.** Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2008, xx, 258 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-054-6, str. 15

⁶² **Ministerstvo průmyslu a obchodu. Základní informace k WTO [online].** Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2010 [cit. 2015-11-23]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7894.html>

mnohostranně závazných pravidel mezinárodní obchodu, jeho liberalizace (odstraňování překážek), zajištění transparentnosti a stability obchodu mezi členy WTO. Organizace je místem pro obchodní vyjednávání mezi členy, řešení sporů vyplývajících z obchodu a konfliktních zájmů v rámci organizace.⁶³

Základní principy jednání na půdě WTO, kam mezi hlavní rozhodovací nástroj patří konsenzus, nebo-li jednomyslné přijetí všemi členy organizace. Světová obchodní organizace je vystavěna na těchto důležitých zásadách jako nediskriminace, ta se uplatňuje pro všechny členy jako výsostné právo. Národní zacházení, tj. neexistuje rozdíl v přístupu na trh jak domácím, tak zahraničním dodavatelům. Rovněž principy předvídatelnosti, stability a transparentnosti, tak aby obchodní partneři měli důvěru v právní závaznost a dlouhodobou neměnnost pravidel obchodu. Dnes velmi uplatňovanou zásadou lze označit rozvojový princip, ten znamená podporu ekonomických reforem a celkového rozvoje, ale jeho uplatnění je zacíleno zejména na málo rozvinuté a rozvinuté země.

Dohody a závazky členů, kde kromě již výše zmíněných GATT, GATS, TRIPS, se též nazývající jako mnohostranné dohody, také obsahují další ujednání např. možnosti přijetí ochranných opatření, stanovení pravidel obchodu, prověrek obchodní politiky, řešení sporů a řady další oblastí. Zmíněné dohody rozšiřují listiny koncesí, ty „obsahují závazné podmínky pro přístup na trh každého člena WTO.“⁶⁴ V případě toku zboží, zde mluvíme o celní ochranně a povolené míře státní subvence. U služeb platí stejné pravidlo v případě, že zahraniční dodavatelé mohou či nemohou obchodovat se službami. Taktéž vznikly vícestranné dohody WTO mezi jen některými členy WTO (jedná se o obchod s civilními letadly a vládními zakázkami). Česká republika se stala smluvní stranou, až po svém členství v EU.

Nejvyšší orgán WTO se nazývá Konference ministrů, ta se koná jednou za dva roky, v jejím mezičase je pověřena řízením Generální rada, která je složena ze zástupců jednotlivých členských států. Pravomoci této rady odpovídají pravomocem Konferenci ministrů. Každé jednotlivé oblasti obchodu se zabývá určitý pracovní orgán. K nim se řadí Rada pro obchod se zbožím, Rada pro obchod se službami, Rada pro obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví. Dále ještě existují tzv. Výkonné orgány, ty se

⁶³ **Ministerstvo průmyslu a obchodu. Základní informace k WTO [online].** Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2010 [cit. 2015-11-23]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7894.html>

⁶⁴ *Ibid.*

zabývají úzkým souborem dané části obchodu např. výbor pro zemědělství, výbor pro přístup na trh, výbor pro technické překážky obchodu aj.

Do roku 1989 Československo nebylo aktivní v GATT, i když stále byla jejím členem. Po vzniku České republiky se okamžitě zapojilo do GATT a později se stalo zakládajícím členem WTO. Po vstupu do EU ČR ukončila samostatné vyjednávání a začala ji zastupovat Evropská komise (zastupující Evropskou unii jako celek). Společné přístupy k jednání jsou nejprve připraveny a konzultovány s členskými státy v Bruselu a později vydána stanoviska zastupující zájmy všech členských států EU. Po zavedení Lisabonské smlouvy byla Společná obchodní politika rozšířena ještě o přímé zahraniční investice.

Mezi současná jednání WTO náleží tzv. „Rozvojová agenda v Dauhá“⁶⁵ (Doha Development Agenda). Jejím posláním je najít jistá nová řešení v oblasti zemědělských reforem, liberalizaci obchodu se službami, revize Dohod o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví, problematiku životního prostředí a obchodu, snížení celních bariér, pravidla mnohostranného obchodu. Navíc se i probírají implementační otázky, které upravují dosavadní dohody. Dlouhodobým fenoménem je stále i rozvojový aspekt, totiž poskytování větších výhod málo rozvinutým zemím hlubšího přistoupení do světového obchodu.

2.3.2 Všeobecná dohoda na clech a obchodu (GATT)

Tato dohoda známá jako General Agreement on Tariffs and Trade (francouzsky: Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce) byla navržena v roce 1947 na schůzi OSN v Havaně a podepsána zástupci 23 zemí v lednu roku 1948. Šulc uvádí následující poznámku, kdy „v roce 1947 sdružoval GATT 23 plnoprávných smluvních stran, mezi nimiž bylo 8 zemí, jež bychom dnes nazvali rozvojovými, a ze socialistických pouze Československo.“⁶⁶ Tento výňatek pochází z roku 1966, ale nejsem si jist, zda-li lze pokládat Československo v roce 1947 jako „socialistické,“ avšak po únorovém převratu v Československu roku 1948, už určitě toto označení použít lze.

⁶⁵ Ministerstvo průmyslu a obchodu. **Základní informace k WTO [online]**. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2010 [cit. 2015-11-23]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7894.html>

⁶⁶ ŠULC, Jaroslav. **O činnosti Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT). Mezinárodní vztahy**. 1966, vol. 1, no. 3, s. 47-53. Dostupný také z WWW: <<https://mv.iir.cz/article/view/460>>. ISSN 0323-1844, str. 48

Hlavním smyslem této multilaterální smlouvy bylo zajištění bezpečných podmínek „pomocí disciplíny a pravidel“⁶⁷ pro férovou soutěž na trzích všech účastníků tohoto dokumentu, neboť každý člen mohl multilaterální systém mezinárodního obchodu lépe rozvíjet a ovlivňovat ho za cílem dosažení celkového blahobytu své země. Taktéž měla pomoci podnikům expandovat přes hranice a za pomoci jasně daných pravidel být konkurenceschopný na zahraničních trzích.

Mezi hlavní principy a záměry patří tyto znaky, tedy **nediskriminace** tj. nesmí být postihovány určité subjekty, pouze je možno zavést všeobecnou restriktivní politiku. „Pokud se dohodly dvě zúčastněné země GATT na jisté obchodní výhodě, musí tato výhoda být platná pro všechny účastníky GATT a zvláště takovým způsobem, aby mohly malé a chudé státy z této výhody těžit jako členové GATT.“⁶⁸ Dalším bodem patří již zmíněná **férová soutěž**, kdy je potřeba dodat, „je-li uvalen dumping či subvence, GATT poskytne takový základ pro soutěžní rovnováhu, na kterém bude znovuobnovená soutěž fungovat. **Ochrana pomocí tarifních opatření**, zde se jedná o závazek ochrany domácího trhu pouze pomocí cla, pokud je členem GATT. **Liberalizace trhu**, v tomto případě GATT nebyl statickou normou pro členy, ale do budoucna se vyvíjející podle potřeb mezinárodního obchodu. **Zvláštní zacházení pro rozvojové země**, kterým plyne určitá výhoda při obchodování směrem k industrializovaným zemím. V případě **obchodních sporů** je vytvořen systém, podle něhož se musí obě strany sporu řídit. **Stabilita a předvídatelnost obchodních podmínek**, kdy „je v zájmu zemí se chovat v rámci pravidel GATT, anebo při měnicích se podmínkách přítomné dovozce a vývozce na takovém to trhu omezovat.“⁶⁹

Organizační struktura GATT se skládala následovně, kdy „nejvyšším rozhodujícím orgánem“⁷⁰ bylo Shromáždění smluvních stran. Pod ním se nacházela Rada reprezentantů, kde každá země měla jeden rovnoprávný hlas. Tato Rada rovněž obsahovala výbory, tj. Stálý výbor, Výbor pro obchod a rozvoj, Výbor pro mezinárodní obchod („tento výbor se setkal pouze při Tokijském kole a zabýval se obchodem se

⁶⁷ RAPPARD, William. What is GATT. GATT Information [online]. Genève: William Rappard Centre, 1987, 3 [cit. 2015-11-27]. Dostupné z: <http://sul-derivatives.stanford.edu/derivative?CSNID=91320040&mediaType=application/pdf>

⁶⁸ *Ibid.*

⁶⁹ *Ibid.*

⁷⁰ Expansion.com. Diccionario económico: Acuerdo general sobre aranceles de aduana y comercio [online]. Madrid: Unidad Editorial Información Económica S.L, 2015 [cit. 2015-11-27]. Dostupné z: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/acuerdo-general-sobre-aranceles-de-aduana-y-comercio-gatt.html>

zemědělskými produkty“⁷¹). Pod Radou reprezentantů byly podřízeny jednotlivé skupiny a panely věnující se jednotlivým otázkám.

Mezi roky 1964- 1967 dochází k novému kolu rozhovorů tzv. Kennedymu kolu, později v 70. letech ho doplňuje Tokijské kolo, kde se nově mluví o netarifních opatřeních, technickým překážkách a antisubvencích či antidumpingu. Na řadu rovněž přichází zemědělská výroba, jež „nebyla dosud ošetřena v žádném kole jednání.“⁷² Na posledním kole jednání v Uruguayi mezi léty 1986-1994 dochází k revizi a přidání dalších složek nemateriálního původu tj. práv intelektuálního vlastnictví, služeb, investic, zemědělských výrobků či produktů tropického původu, oděvů a textilních produktů, a rovněž řešení sporů u těžby a investic. Podle reprezentantů účastnických států však „dosažení dohody nebylo jednoduché a mířilo k fiasku.“⁷³ Jelikož počet členů v roce 1994 dosáhl z 23 na 123 členů, byla revidovaná smlouva označena jako GATT 1994 s tím, že veškeré opatření z roku 1947 byla do ní zakomponována. Po vzniku WTO v roce 1996 „ GATT 1994 přichází v právní účinnost do jednoho roku od vzniku WTO, v rámci Dohody o vzniku WTO, jakožto právního nástroje této organizace.“⁷⁴ Proto dnes mluvíme o GATT v rámci historického vývoje mezinárodních obchodních vztahů a rozvoji globální ekonomiky, jinak dnes tato dohoda samostatně v platnosti.

2.3.3 Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD)

Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development) vznikla v roce 1961 jako nástupce Organizace pro hospodářskou spolupráci v Evropě (OEEC) rozdělující pomoc tzv. Marshallova plánu v poválečné Evropě.

Zakládající dokument se nazývá **Konvence o OECD**, ta „uvádí jako hlavní cíle OECD koordinaci politik za účelem dlouhodobého ekonomického rozvoje členských i

⁷¹Expansion.com. **Diccionario económico: Acuerdo general sobre aranceles de aduana y comercio [online]. Madrid:** Unidad Editorial Información Económica S.L, 2015 [cit. 2015-11-27]. Dostupné z: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/acuerdo-general-sobre-aranceles-de-aduana-y-comercio-gatt.html>

⁷² *Ibid.*

⁷³ *Ibid.*

⁷⁴ **WTO. GATT and the Goods Council: GATT 1947 and GATT 1994: what's the difference? [online].** Geneva: WTO, 2015 [cit. 2016-11-28]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/tratop_e/gatt_e/gatt_e.htm

nečlenských zemí.⁷⁵ Členské státy (v počtu 34 zemí) tvoří více než dvě třetiny světové produkce zboží a služeb. Organizace reaguje na nynější výzvy globální světové ekonomiky a zastává významnou úlohu v mezinárodních ekonomických vztazích a mezinárodním obchodu. Mezi hlavními cíli patří „obnovení důvěry na trzích a v instituce, díky nimž jsou oba prvky funkční, ozdravení veřejných financí jako základ pro budoucí udržitelný ekonomický růst, podpora nových zdrojů růstu například inovace, strategie šetrné k životnímu prostředí a kultivace rozvíjejících se trhů a ujištění obyvatel všech věkových kategorií v osvojení dovedností k produktivní a uspokojivé práci zítřka.“⁷⁶

Získání členství v OECD je velmi náročné na splnění jak politických, tak legislativních či ekonomických standardů, proto v současnosti dochází k jednání o přístupu dalších zemí jako Lotyšsko, Kolumbie či Ruská federace. OECD rovněž velmi úzce kooperuje s největšími nečlenskými ekonomikami Číny, Brazílie, Indonésie, Jihoafrické republiky a Indie. „Cílem této spolupráce je napomoci vyváženějšímu fungování světové ekonomiky, sdílet pokrokové znalosti a napomáhat všestrannému zlepšování služeb pro veřejnost.“⁷⁷

Nástroj k dosažení cílů OECD slouží na základě Konvence. Tyto dokumenty jako Kodexy liberalizace (běžných neviditelných operací a kapitálových pohybů), Deklarace OECD o mezinárodních investicích a nadnárodních společnostech, Úmluva o boji s podplácením veřejných činitelů v mezinárodních podnikatelských transakcích, Instrumenty v oblasti životního prostředí, Modelové konvence o zdaňování příjmů a kapitálu, Principy OECD pro správu a řízení podniků (Corporate Governance). Tyto doporučení nejsou pro členy závazná, jedná se tedy o „soft law“.

Hlavní orgány OECD, kde na pomyslném vrcholu stojí Rada OECD, ta se skládá ze všech velvyslanců členských zemí a zástupce Evropské komise. Konferenci moderuje generální tajemník OECD. Rada se schází dvakrát měsíčně k řešení neprodlených otázek řízení organizace. Jednou ročně se koná setkání ministrů členských zemí k diskusi ohledně směřování a budoucnosti OECD. Přípravnými pracemi pro Radu se zabývají Stálé výbory, tedy Výkonný výbor, Výbor pro vnější vztahy a Rozpočtový výbor. V odborných výborech se řeší velká část výše uvedených oblastí, na ně navazují skupiny

⁷⁵ **Stálá mise ČR při OECD v Paříži. Základní informace o OECD [online]**. Praha: MZV ČR, 2015 [cit. 2015-29-11]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/oecd.paris/cz/zakladni_informace_o_oecd/index.html.

⁷⁶ **OECD: About [online]**. Paris: OECD, 2015 [cit. 2015-11-29]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/about/>.

⁷⁷ **Stálá mise ČR při OECD v Paříži. Základní informace o OECD [online]**. Praha: MZV ČR, 2015 [cit. 2015-30-11]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/oecd.paris/cz/zakladni_informace_o_oecd/index.html

a podskupiny a vytvářejí propojení s členskými státy. Zde se vyměňují zkušenosti, nápady, stanovují doporučení a koordinují společné postupy.

Nejznámějšími výstupy pro veřejnost jsou pravidelné Ekonomické přehledy ČR či Španělska. Jedná se o výsledky OECD orientované na specifické podmínky České republiky či Španělského království.

3 METODIKA

Jedním z nejdůležitějších bodů zabývající se problematikou zahraničního obchodu mezi ČR a Španělskem je podat obraz vzájemné obchodní výměny mezi oběma státy.

V části teoretické, byla bakalářská práce zaměřena na jednotlivé prvky vysvětlující ekonomické vztahy obchodní výměny mezi zeměmi, překážky v mezinárodním toku zboží a liberalizace spojená s procesem užší spolupráce mezi státy daných regionů, neboli regionalizace, to vše za pomoci literární rešerše. Získané poznatky v teoretické části práce byly podkladem pro vypracování části praktické.

Jednotlivá témata byla zpracována na základě literárních zdrojů, českých a cizojazyčných autorů dostupných v Akademické knihovně Jihočeské univerzity, v Moravské zemské knihovně v Brně, elektronických článků a primárních zdrojů autorů a jednotlivých institucí.

V praktické části, byl hlavním smyslem ukázat souhrnný vývoj jak českého, tak španělského zahraničního obchodu v posledních deseti letech. To znamená popsat vývoj zahraničního obchodu České republiky, označit nejvýznamnější obchodní partnery a zachytit důležité milníky v českém zahraničně-obchodním styku, mezi které patří vstup do EU v roce 2004, doba vypuknutí celosvětové hospodářské krize v roce 2009 a pokrizové období hospodářského růstu v roce 2015. Co se týče Španělska, tento rozbor byl obdobný jako v předchozích řádcích u České republiky. Dalším úkolem bylo se zaměřit na vývoj vzájemných obchodních vztahů mezi ČR a Španělskem od přístupu ČR do Evropské unie. Na závěr vyvodit možné trendy v rozvoji ekonomických vztahů mezi oběma státy. Byly využity poznatky z teoretické části.

Zdroje dat byly získány z webové aplikace Českého statistického úřadu (ČSÚ) a španělského ministerstva hospodářství ze serveru DataComex a DataInvex. Rovněž byly použity data z české agentury Czechtrade (server Businessinfo.cz), Czechinvest a španělského partnera ICEX España Exportación e Inversiones.

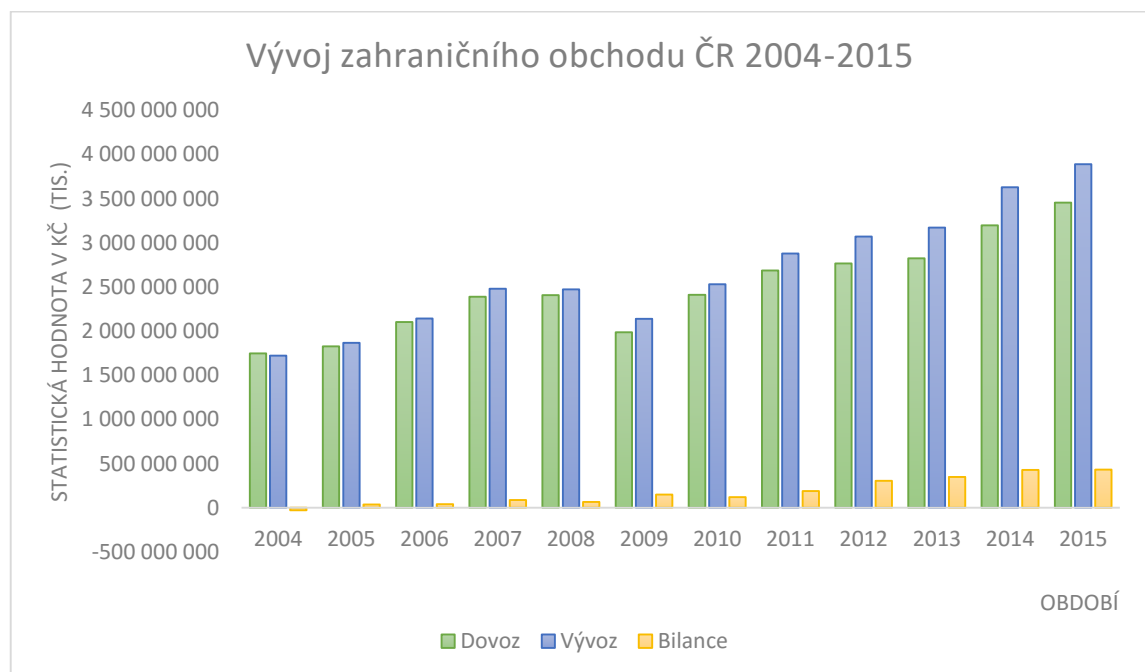
Bakalářská práce byla napsána v kancelářském balíku MS Office, v aplikacích Word a Excel.

4 Praktická část

4.1 Zahraniční obchod České republiky

Po pádu komunismu a vzniku České republiky v roce 1993 dochází k zintenzivnění obchodní výměny, díky ekonomické transformaci a liberalizaci obchodu. Velkým zlomem pro zahraniční obchod ČR se stal rok 2004, kdy přistoupila do Evropské unie. Obchodní vztahy se změnily, neboť se vstupem do společného volného trhu EU se začal dělit zahraniční obchod na obchod se členskými státy unie a obchod se třetími zeměmi.

Graf č. 1: Vývoj zahraničního obchodu ČR 2004- 2015 (v mil. Kč)



Zdroj: ČSÚ

V roce 2004 po vstupu do EU a přístupu na jeho volný trh, pozorujeme zápornou bilanci zahraničního obchodu, kdy import převažuje nad exportem, a tedy se bilančně ocitá v -26,43 mld. korun. Nicméně v trend do dalších let vypadá zcela jasně, tedy vzrůstající český vývoz a pozitivní saldo zahraničního obchodu.

V roce 2008 se export ČR propadl kvůli rozšiřující se finanční krizi z USA do celého světa, avšak domácí poptávka stále rostla, což v důsledku vedlo k nižšímu importu zboží a surovin, proto převýšil vývoz nad dovozem. V krizi nejvíce postiženém roce 2009, kdy „tuzemské firmy v důsledku značného propadu zahraniční poptávky omezily výdaje na

investice, což vedlo k nižším investičním dovozům. Ve srovnání s předchozím rokem, se tak nesnižovala poptávka jen po produktech ke zpracování a dalšímu vývozu, ale i domácí poptávka. Dovoz tak klesl o 3,3 procentního bodu hlouběji než vývoz.⁷⁸ Pozitivní dopad mělo oslabení české koruny, poprvé po osmy letech posilování vůči dolaru a euru. Rovněž důležitým faktorem byl propad cen ropy na komoditním trhu a nižší dovozní náklady. Díky tomuto mixu došlo k paradoxní situaci, tedy k výraznému nárůstu pozitivního salda zahraničního obchodu. Od roku 2010 byla zbrzděna vládní spotřeba, a tím i přiškrcení domácí poptávky, s níž kleslo i tempo dovozu. Naopak vývoz rostl a překonal všechna očekávání, poněvadž HDP reálně kleslo o 1%. Dalším zlomem byl rok 2013, kdy se hodnota exportu zvyšuje, zejména se pomalu daří diverzifikovat orientaci i směrem k třetím zemím mimo EU. V této skupině hlavně směrem ke skupině BRICS (Brazílie, Rusko, Indie, Čína a JAR). Přesto jistou hrozbou je, ne už tak dynamický a velmi disproportionální růst HDP zemí BRICS. Na konci roku dochází k měnové intervenci ČNB a oslabení české koruny. To se naplno projeví v následujícím roce ve výsledku bilance zahraničního obchodu, kdy ČR poprvé ve své historii vykáže čistý přebytek přes 400 mld. korun, a to i přes propad obchodu s Ukrajinou a Ruskem. Rok 2015 znamená opět rekordní kladné saldo zahraničního obchodu, neboť důležitým pozitivním faktorem zůstává slabá koruna a nízké ceny energií na světových trzích, zejména ropy, plynu a uhlí.

4.1.1 Zbožová struktura zahraničního obchodu ČR

Samotný pojem zboží „se považují veškeré hmotné movité statky, včetně elektrické energie uvedené v Kombinované nomenklatuře (v Celním sazebníku).“⁷⁹ Zboží se dělí podle dvou hlavních klasifikací. První se označuje jako Standardní mezinárodní klasifikace zboží (Standard International Trade Classification; SITC), která je tvořena klasifikací OSN, a tudíž je uznávaná ve všech členských státech této organizace. Eurostat uvádí následující popis, jakožto „zbožovou klasifikaci OSN pro vnější obchodní statistiky (dovozní a vývozní hodnoty a objemy zboží), povolené pro srovnávání primárních

⁷⁸ KUČERA, Lukáš. *Analýza zahraničního obchodu ČR se zbožím v letech 1999 až 2012. Vícetématické informace [online]*. Praha: ČSÚ, 2013, 2013(1), 41 [cit. 2016-02-29]. Dostupné z:

<https://www.czso.cz/documents/10180/20533828/118613a.pdf/1aca89ed-00c9-40c1-a05e-9d6d9e9cdf4a?version=1.0>

⁷⁹ *Metodické vysvětlivky k databázi zahraničního obchodu v přeshraničním pojetí. Údaje v databázi [online]*. Praha: ČSÚ, 2012 [cit. 2016-03-04]. Dostupné z:

http://apl.czso.cz/pll/stazo/SS?j=Metodika_CS.html

surovin a vyráběných produktů.“⁸⁰ Skupiny SITC podávají výsledný obraz o výrobních vstupech, procesu výroby, uplatnění na trhu, důležitosti skupin výrobků v mezinárodních obchodě, technologických změnách.

Mezi hlavní kategorie patří jídlo, pití a tabák (Sekce 0-1 patří sem i živá zvířata), surové materiály (Sekce 2, nepoživatelné, s výjimkou paliv), minerální paliva, maziva a příbuzné materiály (Sekce 3), živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky (Sekce 4), chemikálie a příbuzné výrobky (Sekce 5), tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu (Sekce 6), stroje a dopravní prostředky (Sekce 7), průmyslové spotřební zboží (Sekce 8), komodity a předměty obchodu a jiné (Sekce 9).

Druhá klasifikace se nazývá Harmonizovaný systém (HS), jenž „je mezinárodní systém klasifikace zboží, která se dělí na kapitoly, označovaná dvoumístným numerickým kódem (HS2). Tyto kapitoly se dělí na čísla označovaná čtyřmístným numerickým kódem (HS4), která se dále dělí na položky označované jako HS6 (šestimístný numerický kód).“⁸¹ Je uznáván všemi členskými státy Evropské unie.

Kombinovaná nomenklatura rozšiřuje v popisu výrobků Harmonizovaný systém, a rovněž využívá SITC. To přispívá k porovnání zemí za delší časový úsek. Tato nomenklatura se používá ve všech členských státech EU.

⁸⁰ Eurostat: Statistics explained. Glossary: Standard International Trade Classification [online]. Brussels: Eurostat, 2013 [cit. 2016-03-06]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Standard_international_trade_classification_\(SITC\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Standard_international_trade_classification_(SITC))

⁸¹ Metodické vysvětlivky k databázi zahraničního obchodu v přeshraničním pojetí. Údaje v databázi [online]. Praha: ČSÚ, 2012 [cit. 2016-03-04]. Dostupné z: http://apl.czso.cz/pll/stazo/SS?j=Metodika_CS.html

4.1.1.1 Struktura zahraničního obchodu podle zboží

Tabulka č. 1: Struktura zahraničního obchodu ČR podle zboží- dovoz (mil. v CZK, v %)

Kód zboží	Zbožová nomenklatura SITC(1)	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2014	Stat. hodnota v %- 2014	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2015	Stat. hodnota v %- 2015	% rozdíl 2015 s 2014
0	Potraviny a živá zvířata	158 630 870	5,0	172 504 063	5,0	108,7
1	Nápoje a tabák	19 813 628	0,6	23 402 776	0,7	118,1
2	Suroviny nepoživatelné	80 117 316	2,5	76 213 792	2,2	95,1
3	Minerální paliva, maziva	269 411 412	8,4	231 587 973	6,7	86,0
4	Živočišné a rostlinné oleje	7 955 394	0,2	9 032 247	0,3	113,5
5	Chemikálie	371 459 198	11,6	392 496 228	11,4	105,7
6	Tržní výrobky tříděné	561 565 168	17,6	593 161 067	17,2	105,6
7	Stroje a dopravní prostřed.	1 384 051 481	43,3	1 565 386 175	45,3	113,1
8	Průmyslové spotřební zboží	337 683 326	10,6	382 635 376	11,1	113,3
9	Komodity a předměty obchodu	8 942 498	0,3	9 153 512	0,3	102,4

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Z tabulky č. 1 lze vidět, která absolutně největšího nárůstu dovozu dosáhla sekce nápojů a tabáku, kdy si v roce 2015 polepšila o 18,1 procentního bodu. Poté následují průmyslové spotřební zboží (sekce 8) a stroje s dopravními prostředky (sekce 7). Sekce č. 7 dosahuje největší části z procentuálního koláče dovozu (45,3%; 2015) i hodnotou vyjádřené v penězích (1,56 bil. Kč; 2015). Poté následují s velkým odstupem tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu (17,2%; 593 mld. Kč; 2015).

Zajímavý je propad sekcí nepoživatelných surovin s výjimkou paliv (sekce 2) a minerálních paliv, maziv a příbuzných materiálů (sekce 3). Ten je dán propadem cen ropy na světových trzích. To potvrzuje i analytik Petr Dufek z ČSOB slovy, “ Na jedné straně je vidět lepší výsledky u vývozu osobních automobilů, na straně druhé pak levnou ropu, díky níž ČR – respektive firmy a domácnosti – za loňský rok ušetřila několik desítek miliard korun. Levnější ropa a ropné produkty budou ovlivňovat český zahraniční obchod i v roce letošním (pozn. rok 2016).“⁸²

⁸² **Rekordní přebytek českého zahraničního obchodu. Patria online [online].** Praha: Patria Finance, 2016 [cit. 2016-03-17]. Dostupné z: <http://www.patria.cz/zpravodajstvi/3121881/rekordni-prebytek-ceskeho-zahranicniho-obchodu.html>

Tabulka č. 2: Struktura zahraničního obchodu ČR podle zboží- vývoz (mil. v CZK, v %)

Kód zboží	Zbožová nomenklatura SITC(1)	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2014	Stat. hodnota v %- 2014	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2015	Stat. hodnota v %- 2015	% rozdíl 2015 s 2014
0	Potraviny a živá zvířata	130 368 785	3,6	143 017 740	3,7	109,7
1	Nápoje a tabák	27 362 762	0,8	33 369 308	0,9	122,0
2	Suroviny nepoživatelné	88 861 514	2,4	86 563 723	2,2	97,4
3	Minerální paliva, maziva	98 803 533	2,7	116 646 474	3,0	118,1
4	Živočišné a rostlinné oleje	10 376 472	0,3	12 481 203	0,3	120,3
5	Chemikálie	240 860 598	6,6	241 438 088	6,2	100,2
6	Tržní výrobky tříděné	598 469 818	16,5	617 145 586	15,8	103,1
7	Stroje a dopravní prostřed.	1 997 378 398	55,00	2 164 924 263	55,5	108,4
8	Průmyslové spotřební zboží	428 373 732	11,8	476 724 868	12,2	111,3
9	Komodity a předměty obchodu	7 969 957	0,2	9 718 530	0,2	121,9

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Největší nárůst vývozu v roce 2015 zaznamenala sekce 1 s nápoji a tabákem. Důvodem může být změna spotřební daně z tabáku a alkoholu v některých sousedních zemích. Někteří prodejci se proto mohou předzásobit dovozem těchto výrobků např. z ČR. Velmi dobře si vedla i sekce minerálních paliv, komodit a živočišné a rostlinné oleje. Největší procentuální zastoupení o půl procentního bodu navýšila sekce strojů a dopravních prostředků. Jediný pokles byl u sekce 2, tj. suroviny nepoživatelné, to souvisí s propadem cen uhlí na světovém trhu, který stále pokračuje.

Tabulka č. 3: Vývojová tendence struktury zahraničního obchodu ČR podle zboží- dovoz (rok 2004, 2009, 2015; podíl z celku)

Kód zboží	Zbožová nomenklatura SITC(1)	Stat. hodnota v %- 2004	Stat. hodnota v %- 2009	Stat. hodnota v %- 2015
0	Potraviny a živá zvířata	4,1	5,4	5
1	Nápoje a tabák	0,6	0,7	0,7
2	Suroviny nepoživatelné	3,0	2,3	2,2
3	Minerální paliva, maziva	7,0	9,2	6,7
4	Živočišné a rostlinné oleje	0,2	0,3	0,3
5	Chemikálie	11,1	11,2	11,4
6	Tržní výrobky tříděné	20,6	17,6	17,2
7	Stroje a dopravní prostřed.	42,3	41,3	45,3
8	Průmyslové spotřební zboží	10,9	11,9	11,1
9	Komodity a předměty obchodu	0,0	0,1	0,3

Zdroj: ČSÚ

Z dat lze usoudit, že se poměrně dynamicky mění sekce 1 (potraviny a živá zvířata), kdy dochází k nárůstu dovozu v roce 2009, nicméně v roce 2015, dochází k lehkému poklesu dovozu. Možnou příčinou budou opatření ministerstva zemědělství a modifikace zemědělské politiky. U nápojů a tabáku z tabulky č. 3 vidíme, kterak nedochází k nějakým velkým výkyvům. Sekce 2, tedy nepoživatelné suroviny, zde dochází ke stabilnímu poklesu od roku 2004. V sekci minerálních paliv, maziv a příbuzných materiálů pozorujeme poměrně živelné proměny. Jednou z příčin je výše uvedený vývoj cen na globálním trhu a zároveň programem boje členů EU se snižováním závislosti na neobnovitelných zdrojích energie. Do českého dovozu se určitě promítlo i uzavření provozu rafinace ropy v pardubickém Paramu v roce 2012 a restrukturalizace této firmy (viz „článek“⁸³), a to v sekci živočišných tuků, vosků, rostlinných olejů společně s chemikáliemi a příbuznými produkty. Sekce č. 6 dosahuje sestupné tendence vzhledem k roku 2004. Oproti tomu sekce strojů a dopravních prostředků s menšími výkyvy v krizových časech roste v řádu jednotek procent. Dovoz průmyslového zboží sice v roce 2015 klesl o 0,8 procentního bodu, ale může se jednat o výkyv, který v delším časovém úseku není podstatný. Poslední devátá sekce komodit a předmětů obchodu, zde dovoz povolna vzrůstá.

Tabulka č. 4: Vývojová tendence struktury zahraničního obchodu ČR podle zboží- vývoz (rok 2004, 2009, 2015; podíl z celku)

Kód zboží	Zbožová nomenklatura SITC(1)	Stat. hodnota v %- 2004	Stat. hodnota v %- 2009	Stat. hodnota v %- 2015
0	Potraviny a živá zvířata	2,8	3,5	3,7
1	Nápoje a tabák	0,5	0,8	0,9
2	Suroviny nepoživatelné	2,7	2,7	2,2
3	Minerální paliva, maziva	2,9	3,6	3,0
4	Živočišné a rostlinné oleje	0,1	0,1	0,3
5	Chemikálie	6,0	6,4	6,2
6	Tržní výrobky tříděné	22,6	17,6	15,8
7	Stroje a dopravní prostřed.	50,9	53,6	55,5
8	Průmyslové spotřební zboží	11,5	11,7	12,2
9	Komodity a předměty obchodu	0,1	0,1	0,2

Zdroj: ČSÚ

⁸³ Miliardová ztráta, zavírání, propouštění. Paramo prochází krizí. In: IDnes.cz: Rubrika: Ekonomika [online]. Pardubice: MAFRA, 2013 [cit. 2016-03-17]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/pardubicka-chemicka-paramo-zaziva-pad-dww-/ekoakcie.aspx?c=A130509_1926255_pardubice-zpravy_jah

V prvních dvou sekcích dochází k neustálému nárůstu vývozu od vstupu České republiky do Evropské unie. Další dvě sekce tj. surovin (sekce 2) a minerálních paliv (sekce 3), u nich vidíme lehký pokles v posledním roce. Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky (sekce 4) dosáhly lehkého nárůstu, avšak nijak dramatického. V sekci chemikálií a příbuzných produktů, po době růstu, došlo v roce 2015 ke stagnaci. Nicméně velkého úbytku se dostalo u tržních výrobků, kde sestupná tendence vývozu je zřetelná.

U strojů a dopravních prostředků export směřuje k postupnému vzrůstu, poněvadž pomohl i vznik společného podniku TPCA (Toyota a PSA Peugeot Citroën) v Kolíně a továrny Hyundai v Nošovicích. Co se týče posledních dvou sekcí i zde lze vyčíst postupný nárůst vývozu.

4.1.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR

Tato část je věnována struktuře zahraničního obchodu ČR podle kontinentů a jednotlivých zemí. Vychází z období 2014 a 2015.

4.1.2.1 Struktura zahraničního obchodu podle teritoria

Tabulka č. 5: Struktura zahraničního obchodu podle teritoria- dovoz (rok 2014, 2015, v mil. Kč, v %, běžné ceny, podíl z celku, kontinenty)

Kontinent, ČR	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2014	Stat. hodnota v %- 2014	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2015	Stat. hodnota v %- 2015	% rozdíl 2015 s 2014
ČR	3 199 630 292	100	3 473 156 153	100	108,5
Nespecifikováno ¹	16 076 760	0,5	23 756 455	0,7	147,8
Evropa	2 368 732 138	74,0	2 493 607 220	71,8	105,3
Afrika	18 653 486	0,6	19 949 306	0,6	106,9
Amerika	112 503 823	3,5	121 202 141	3,5	107,7
Asie	679 578 240	21,2	809 955 796	23,3	119,2
Oceánie a Polární oblasti	4 085 844	0,1	4 685 236	0,1	114,7

¹ Rezervy uvnitř obchodu EU, volné moře, aj.

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Import do České republiky se v roce 2015 celkově zvýšil o osm a půl procentního bodu oproti roku 2014. Velký nárůst zaznamenala kolonka nespecifikováno, tj. rezervy uvnitř obchodu EU, volné moře aj. Tento nárůst byl mohutný o 47,8%. Nejmenšího růstu dosáhl import z Evropy, a to o pouhých 5,3%. Zajímavý je pokles dovozu z Evropy do ČR o

2,2% oproti roku 2014, neboť ve statistice je do Evropy započítána i Ruská federace. Může se jednat o nižší dovoz surovin a hlavně plynu s ropou.

Poměrně vysokého růstu dosáhla Asie společně s Oceánií a Polárními oblastmi. Asie rovněž dosáhla zvýšení podílu na importu o 2,1%, což je nejvíce ze všech kontinentů. Afrika a Amerika rostla podobným tempem, avšak nedosáhly takových výsledků jako Asie či Polární oblasti.

Tabulka č. 6: Struktura zahraničního obchodu podle teritoria- vývoz (rok 2014, 2015, v mil. Kč, v %, běžné ceny, podíl z celku, kontinenty)

Kontinent, ČR	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2014	Stat. hodnota v %- 2014	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2015	Stat. hodnota v %- 2015	% rozdíl 2015 s 2014
ČR	3 628 825 569	100	3 902 029 784	100	107,5
Nespecifikováno ¹	1 955 732	0,1	3 021 791	0,1	154,5
Evropa	3 261 789 967	89,9	3 497 136 365	89,6	107,2
Afrika	42 858 865	1,2	42 218 645	1,1	98,5
Amerika	117 618 802	3,2	133 195 927	3,4	113,2
Asie	190 348 979	5,2	209 331 505	5,4	110,0
Oceánie a Polární oblasti	14 253 223	0,4	17 125 550	0,4	120,2

¹ Rezervy uvnitř obchodu EU, volné moře, aj.

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Český export celkově rostl v roce 2015 o 7,5% v porovnání s rokem 2014. Kromě afrického kontinentu došlo k zvýšení vývozu na všech ostatních kontinentech.

Největšího procentuálního rozdílu můžeme vidět u navýšení v kolonce nespecifikováno. Druhý největší růst zaznamenala Oceánie a Polární oblasti. Z pohledu pozitivních výsledků následuje Amerika a Asie. V Asii se rovněž zvýšil podíl na exportu o 0,2%. Nejnižšího vzestupu dosáhla Evropa, ta rovněž ztratila podíl o 0,3%, nicméně se pro ČR jedná o největší vývozní trh s dominantním podílem.

Jediný propad je u Afriky o 1,5% oproti roku 2014. Otto Daněk z Asociace exportérů uvádí důvody, „podle Asociace exportérů poroste podíl Německa a Slovenska, naopak významně propadne Rusko. Další vývoj bude souviset s politickou situací v problematických zemích, a to v severní Africe, na Středním východě, ale i v Řecku.“⁸⁴

⁸⁴ Český export letos dosáhne rekordního objemu, poklesu vývozu do Ruska navzdory. In: Studio ZET [online]. Praha: Lagardère Active ČR, a.s, 2015 [cit. 2016-03-20]. Dostupné z: <http://www.zet.cz/tema/cesky-export-letos-dosahne-rekordniho-objemu-poklesu-vyvozu-do-ruska-navzdory-5823>

Tabulka č. 7: TOP 15 zahraničně-obchodních partnerů ČR za rok 2015 (v mil. Kč, v %, běžné ceny, podíl z celku)

TOP 15 obchodních partnerů	Vývoz v mil. Kč (2015)	Vývoz v % (2015)	Dovoz v mil. Kč (2015)	Dovoz v % (2015)	Obrat v mil. Kč (2015)	Obrat v % (2015)		
1 Německo	1 261 009 621	32,3	Německo	905 314 838	26,1	Německo	2 166 324 459	29,4
2 Slovensko	349 544 180	9,0	Čína	464 183 970	13,4	Slovensko	528 395 067	7,2
3 Polsko	228 005 396	5,8	Polsko	274 769 695	7,9	Čína	509 717 219	6,9
4 Velká Británie	206 712 749	5,3	Slovensko	178 850 887	5,1	Polsko	502 775 092	6,8
5 Francie	200 181 102	5,1	Itálie	141 545 495	4,1	Francie	306 478 262	4,2
6 Rakousko	159 539 056	4,1	Francie	106 297 160	3,1	Itálie	288 603 433	3,9
7 Itálie	147 057 938	3,8	Rusko	105 622 007	3,0	Velká Británie	279 859 811	3,8
8 Maďarsko	114 919 143	2,9	Rakousko	103 763 842	3,0	Rakousko	263 302 898	3,6
9 Nizozemsko	109 058 866	2,8	Nizozemsko	90 323 283	2,6	Nizozemsko	199 382 149	2,7
10 Španělsko	101 986 998	2,6	Korea	83 056 957	2,4	Maďarsko	197 377 227	2,7
11 USA	92 158 747	2,4	Maďarsko	82 458 084	2,4	Rusko	183 869 215	2,5
12 Belgie	89 127 651	2,3	USA	81 845 315	2,4	USA	174 004 062	2,4
13 Rusko	78 247 209	2,0	Velká Británie	73 147 062	2,1	Španělsko	163 185 377	2,2
14 Švýcarsko	61 301 351	1,6	Španělsko	61 198 379	1,8	Belgie	147 933 198	2,0
15 Švédsko	59 453 148	1,5	Belgie	58 805 547	1,7	Švýcarsko	96 323 884	1,3

Zdroj: ČSÚ

Ve všech třech ukazatelích naprosto dominuje Německo jako největší obchodní partner pro Českou republiku. Největší podíl vykazuje ve vývozu, kdy do SRN putuje 32,3%.

Podíl dovozu německých produktů do ČR činí 26,1%. Celkový obrat je 29,4%.

Na druhém místě se umísťuje v exportu a obratu s 9% a 7,2% Slovensko. V importu po Německu následuje Čína, Slovensko zastává čtvrtou pozici v dovozu. Třetí v pořadí se nachází Polsko, jak v exportu, tak i importu, nicméně v obratu je až na čtvrtém místě. Na dalších pozicích můžeme vidět blok zemí Francie, Velké Británie, Itálie, Rakouska, Maďarska a Nizozemska. Zajímavá je situace Ruska, kdy se sice v dovozu ujímá sedmé příčky, avšak ve vývozu až třinácté.

Na konci žebříčku zahraničně-obchodních partnerů se ocitají Spojené státy, Švýcarsko a Belgie. Španělsko ve vývozu dosahuje desátého místa (podíl 2,6%), ovšem v dovozu čtrnáctého (1,8%), respektive v obratu třinácté místo (2,2%).

Tabulka č. 8: Vývoj struktury zahraničního obchodu ČR podle teritoria (země)- dovoz (rok 2004, 2009, 2015; podíl z celku, v %)

TOP 15 obchodních partnerů	Dovoz v % (2004)		Dovoz v % (2009)		Dovoz v % (2015)	
1	Německo	31,7	Německo	26,6	Německo	26,1
2	Slovensko	5,4	Čína	10,1	Čína	13,4
3	Itálie	5,3	Polsko	6,4	Polsko	7,9
4	Čína	5,2	Slovensko	5,5	Slovensko	5,1
5	Francie	4,7	Rusko	5,2	Itálie	4,1
6	Polsko	4,1	Itálie	4,3	Francie	3,1
7	Rusko	4,1	Francie	3,9	Rusko	3,0
8	Rakousko	4,0	Rakousko	3,6	Rakousko	3,0
9	Japonsko	3,4	Nizozemsko	3,4	Nizozemsko	2,6
10	USA	3,1	Japonsko	3,1	Korea	2,4
11	Velká Británie	2,9	Maďarsko	2,3	Maďarsko	2,4
12	Nizozemsko	2,8	Velká Británie	2,2	USA	2,4
13	Maďarsko	2,1	USA	2,1	Velká Británie	2,1
14	Španělsko	2,0	Belgie	2,1	Španělsko	1,8
15	Belgie	2,0	Španělsko	1,9	Belgie	1,7

Zdroj: ČSÚ

Vidíme, kterak se podíl Německa zmenšuje, kdežto podíl dovozu z Číny se rapidně zvyšuje. K velkému propadu došlo u importu z Japonska, které se v roce 2015 ani do první patnáctky nedostalo. Velký nárůst zaznamenala i Korea. Přestože se vývoj žebříčku nijak moc nemění, podíly tradičních velkých evropských zemí se zmenšují na úkor asijských či jiných nových trhů.

Tabulka č. 9: Vývoj struktury zahraničního obchodu ČR podle teritoria (země)- vývoz (rok 2004,2009,2015, podíl z celku, v %)

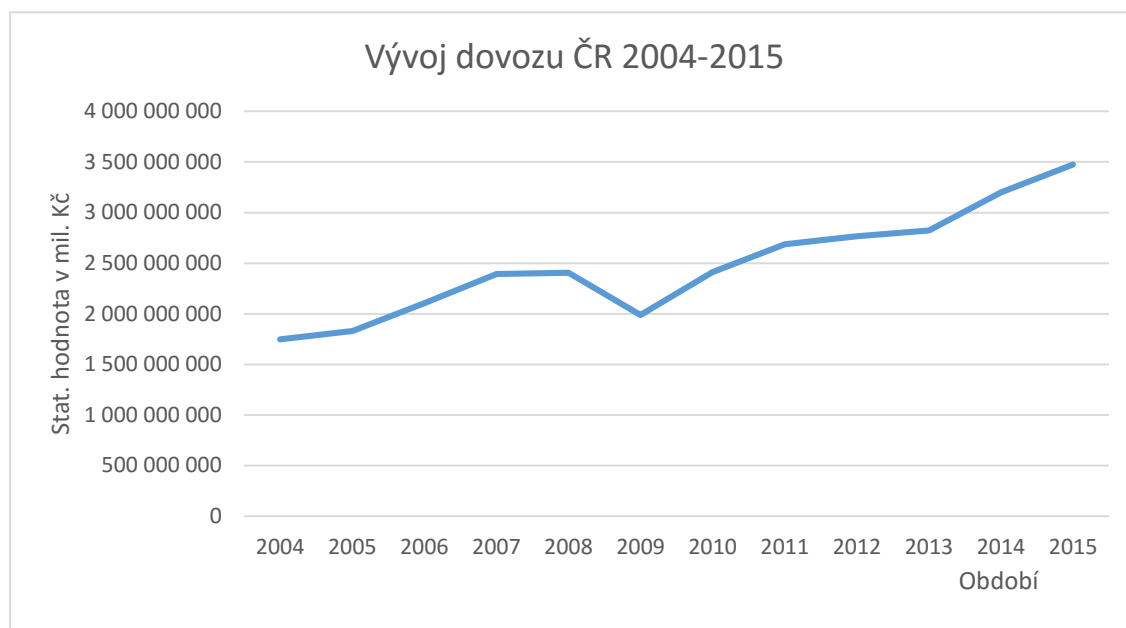
TOP 15 obchodních partnerů	Vývoz v % (2004)		Vývoz v % (2009)		Vývoz v % (2015)	
1	Německo	36,2	Německo	32,5	Německo	32,3
2	Slovensko	8,4	Slovensko	8,7	Slovensko	9,0
3	Rakousko	6,0	Polsko	5,8	Polsko	5,8
4	Polsko	5,2	Francie	5,7	Velká Británie	5,3
5	Velká Británie	4,7	Velká Británie	5,0	Francie	5,1
6	Francie	4,6	Rakousko	4,7	Rakousko	4,1
7	Itálie	4,3	Itálie	4,4	Itálie	3,8
8	Nizozemsko	4,3	Nizozemsko	3,9	Maďarsko	2,9
9	Maďarsko	2,7	Belgie	2,6	Nizozemsko	2,8
10	Belgie	2,6	Maďarsko	2,6	Španělsko	2,6
11	USA	2,3	Španělsko	2,4	USA	2,4
12	Španělsko	2,2	Rusko	2,3	Belgie	2,3
13	Rusko	1,4	USA	1,6	Rusko	2,0
14	Švýcarsko	1,2	Švýcarsko	1,6	Švýcarsko	1,6
15	Švédsko	1,2	Švédsko	1,6	Švédsko	1,5

Zdroj: ČSÚ

Trend vývozu ČR jasně ukazuje na vysokou míru zboží, které směřuje do Německa. Sice od roku 2004 došlo k jeho snížení, avšak nyní se drží stabilní míry kolem 32%. Jako druhý v pořadí se konstantně umisťuje Slovensko, který lehce navyšuje svůj podíl. Změna nastala na třetím místě, kde se v posledních letech pravidelně umisťuje Polsko jako třetí největší destinací pro český export. Nahradilo tak Rakousko, které se stalo šestým největším exportním partnerem pro ČR. Na dalších místech jsou Francie, Velká Británie, Itálie, Maďarsko, Nizozemsko. Španělsko udržuje vzestupný trend jako vývozní teritorium. Ke konci žebříčku můžeme zaznamenat USA, Rusko, Švýcarsko a Švédsko.

4.1.3 Vývoj dovozu

Graf č. 2: Vývoj dovozu ČR 2004-2015 (v mil. Kč)



Zdroj: ČSÚ

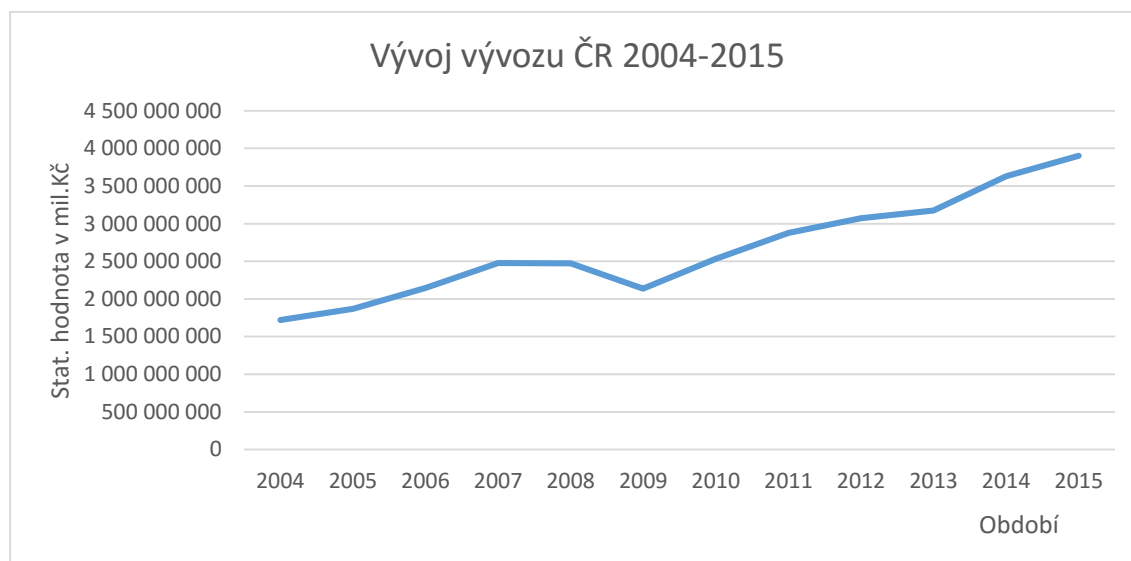
„V roce 2015 ve srovnání s rokem 2014 stoupl dovoz o 8,0 %,⁸⁵ podle statistiků ČSÚ. Dovoz do ČR neustále stoupá s výjimkou v krizovém roce 2009. Oproti roku 2004 stoupla hodnota dvojnásobně. Nejdynamičtěji stoupl dovoz z Číny, jenž neustále navyšuje svůj podíl. Mezi „dalšími významnými dovozními destinacemi jsou Rusko, Spojené státy, Korejská republika a Japonsko.“⁸⁶ Naprostá většina dovozu pochází ze zemí EU a nejvíce ze sousedních států České republiky.

⁸⁵ **Zahraniční obchod ČR 2016. In: Kurzy.cz [online].** Praha: Kurzy.cz, 2016 [cit. 2016-03-26]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/makroekonomika/zahranicni-obchod/>

⁸⁶ **Fakta o obchodě Česka se zahraničím. In: Statistika&My [online].** Praha: Český statistický úřad, 2014 [cit. 2016-03-27]. Dostupné z: <http://www.statistikaamy.cz/2014/09/fakta-o-obchode-ceska-se-zahranicim/>

4.1.4 Vývoj vývozu

Graf č. 3: Vývoj vývozu ČR 2004-2015 (v mil. Kč)



Zdroj: ČSÚ

Hodnota českého exportu stoupla od roku přístupu do EU více jak dvojnásobně a dosahuje hodnoty ke čtyřem miliardám korun. Přes 83% směřuje do členských zemí EU. Jediná změna byla v roce 2009, kdy došlo k poklesu. Český export nadále nejvíce směřuje do Německa a sousedních zemí.

Podle analýzy Svazu průmyslu a dopravy ČR, „aktuální data potvrzují výraznou konkurenceschopnost našich firem v oblasti exportu a schopnost udržet si pozice na zahraničních trzích, zejména na náročných evropských trzích. Částečně situaci nahrává nízký nastavený kurz koruny a proaktivní politika vlády v ekonomické diplomacii.“⁸⁷

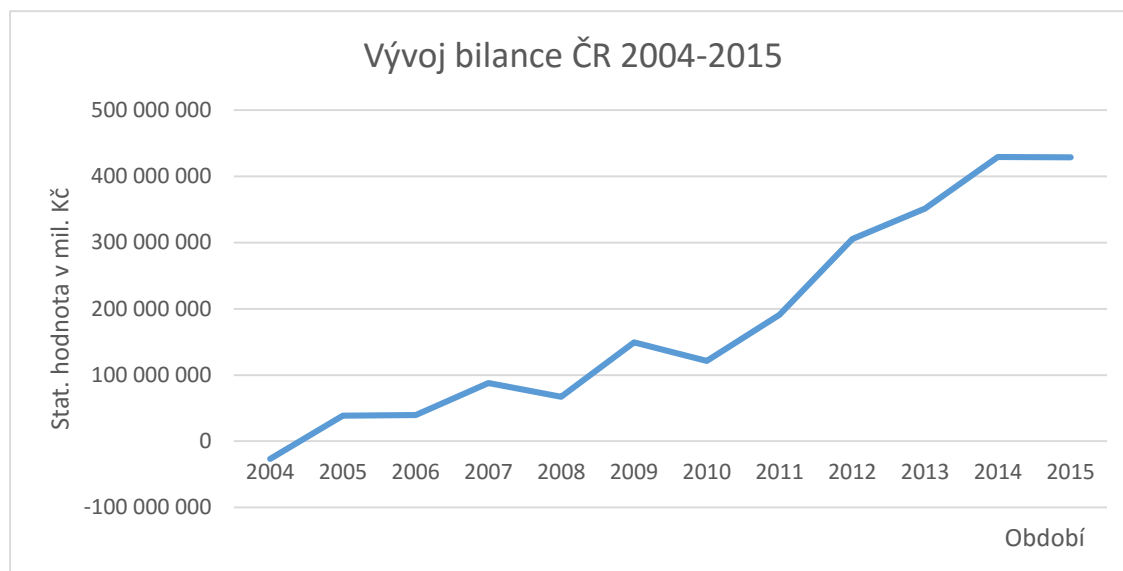
Nejexportovanějšími artikly jsou automobily, automobilové díly a příslušenství, dále pak výpočetní technika.

V případě zahraničních trhů mimo EU se chtějí vývozci zaměřit na trhy zemí bývalého Sovětského svazu, Dálný východ, Latinskou Ameriku a Afriku. V rámci zemí dominuje stále Rusko i přes sankce uvalené při krizi na Ukrajině. Mezi dalšími prioritními zeměmi lze uvést Čínu, Indii, Brazílii, Vietnam, Kazachstán či Saudskou Arábii.

⁸⁷ **Komentář SP ČR: Český export byl loni rekordní. Navzdory propadu významného ruského trhu. In: BusinessInfo.cz [online].** Praha: CzechTrade, 2016 [cit. 2016-03-27]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/komentar-sp-cr-cesky-export-by-l-loni-rekordni-navzdory-propadu-vyznamneho-ruskeho-trhu-73973.html>

4.1.5 Vývoj bilance

Graf č. 4: Vývoj bilance ČR 2004-2015 (v mil. Kč)



Zdroj: ČSÚ

Od roku 2004, kdy byla bilance zahraničního obchodu ČR v záporných číslech (cca. -26 mld. Kč), došlo k přehoupnutí na stranu aktivní obchodní bilance až do vyhodnocení posledních dat. Vidíme relativní skoky v roce 2006, 2008 a 2010. Od roku 2011 přichází k rapidnímu nárůstu kladné obchodní bilance k hodnotě přes 400 mld. Kč. Mezi roky 2014 a 2015 je hodnota stabilní.

4.2 Zahraniční obchod Španělského království

K největšímu hospodářskému rozvoji Španělska došlo po představení plánu Plan de Estabilización 1959, který měl za úkol modernizovat španělskou ekonomiku, rozvíjet mezinárodní vztahy a udržet autoritářskou vládu generála Franca pomocí nabídky práce pro své občany.

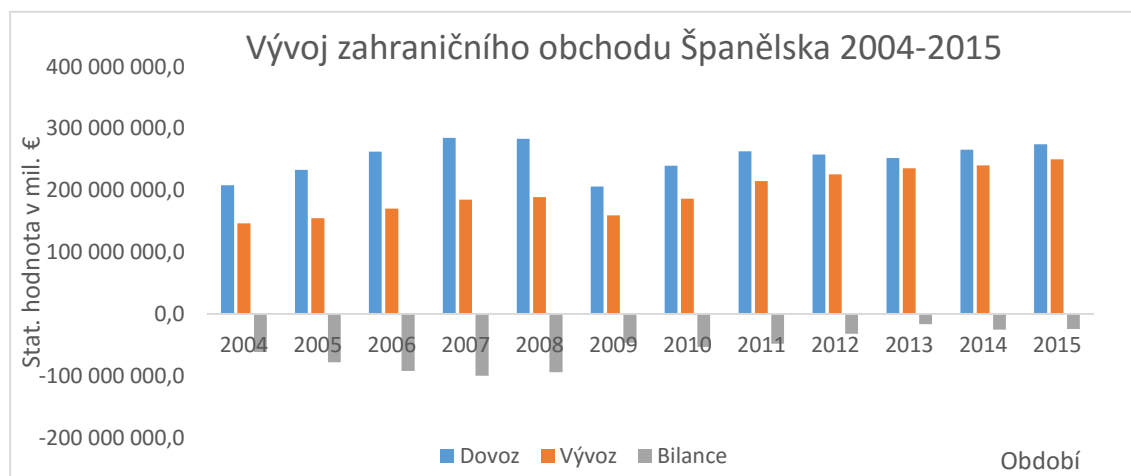
V době po konci frankismu, na konci 70. let, sice stoupalo HDP dvouciferným tempem, nicméně problém byla vysoká míra inflace, podle Carlese Sudría „, dosahovala inflace

okolo 20% v roce 1976.“⁸⁸ Tu se nakonec podařilo zkrátit na jednocifernou míru, avšak za ztrátu vysokého tempa růstu a zvýšené nezaměstnanosti, dosahujících podobných hodnot jako v roce 2015. Španělskou ekonomiku taktéž velmi negativně ovlivnila ropná krize.

Po přistoupení Španělska do Evropského společenství v roce 1986 došlo k ekonomickému ozdravení a stimulu k růstu HDP. Ale v roce 1993 přišla celosvětová hospodářská krize a s tím i „velký počet lidí bez práce cca. 24% v prvním čtvrtletí 1994.“⁸⁹

Po roce 1996 došlo k privatizaci některých velkých firem a postavení španělské ekonomiky na sektoru stavebnictví a jemu blízkých služeb, taktéž „liberalizace služeb nezbytných pro plnění Maastrichtských kritérií pro vstup do měnové unie.“⁹⁰ Tohle status quo vydrželo až do hypotéční a později hospodářské krize v roce 2008, kdy sektor stavebnictví a prodej hypoték nejvíce zasáhl právě Španělsko. Vidíme, že do roku 2015 ani španělská vláda, ani samotná společnost se nedokázaly plně vypořádat s tímto dědictvím krize.

Graf č. 5: Vývoj zahraničního obchodu Španělska 2004- 2015 (v mil. €)



Zdroj: DataComex

⁸⁸ El ajuste económico de la transición: Las grandes crisis de la economía española/ 6. La llegada de la democracia. In: El País: Economía [online]. Madrid: Ediciones El País S.L., 2012 [cit. 2016-03-27]. Dostupné z: http://economia.elpais.com/economia/2012/02/10/actualidad/1328871012_734915.html

⁸⁹ GONZÁLEZ, Javier. Nunca antes hubo tantos parados. In: El Mundo: Economía [online]. Madrid: Unidad Editorial Internet S.L., 2011 [cit. 2016-03-27]. Dostupné z: <http://www.elmundo.es/mundodinero/2011/01/28/economia/1296228560.html>

⁹⁰ BERNALDO DE QUIRÓS, Lorenzo a Ricardo MARTÍNEZ RICO. El modelo económico español 1996-2004. HACER online library [online]. Washington D.C.: Instituto de Estudios Económicos, 2005, 2005(7), 66 [cit. 2016-03-27]. Dostupné z: <http://www.hacer.org/pdf/modeloespanol.pdf> str. 14

Španělsko je jednou z největších světových a evropských ekonomik, to potvrzuje i členství ve skupině největších ekonomik G20. Podle Datosmacro.com „je třináctou největší ekonomikou podle HDP“⁹¹ (dosahuje 23 042 € na hlavu). Její veřejné zadlužení zahrnuje 99% HDP, což odborníci hodnotí jako velmi vysoké. Velkým známým problémem je vysoká nezaměstnanost, ta je i jednou z nejvyšších v EU. Její trend sice má klesající tendenci, ne avšak takovou, jak by bylo záhodno.

Z výše uvedeného grafu můžeme vyvodit, že její platební bilance je záporná, což znamená, že dovoz převažuje nad vývozem. Můžeme si všimnout i rozdílů, kdy v dobách konjunktury byla záporná obchodní bilance nejvyšší. Od počátku krize a v prvním plně krizovém roce 2009, se začíná tato tendence obracet a směřuje stabilně spíše k vyrovnané bilanci. Změnu ve vývoji ovlivnily reformy přijaté vládami i zlepšení vnější ekonomické kondice hlavních světových ekonomik.

Jedním ze současných problémů je nekonkurenceschopnost španělské ekonomiky v dynamicky se rozvíjejícím světě. Jedním z důvodů jsou nedostatečné reformy v liberalizaci trhu práce, sektorová struktura ekonomiky, neefektivnost státní správy a vysoká cena energií, např. v roce 2015 došlo ke zvýšení ceny elektřiny, čímž podle Víctora Martíneze „se stalo čtvrtou nejdražší zemí po Dánsku, Německu a Irsku.“⁹²

Španělsko je známo jako brána do Evropy pro trhy Latinské Ameriky a severní Afriky. Členské státy EU se taktéž velmi zaměřují na vývoz na tento pátý největší trh unie. Rovněž se jedná o jednu z nejnavštěvovanějších turistických destinací ve světě i v Evropě. Španělsko má výsadní postavení v oblasti zemědělství, neboť se jedná o jednoho z největších exportérů ovoce a zeleniny a světovou jedničku ve vývozu vína a olivového oleje. Podle vládní agentury ICEX a jeho oddělení Invest in Spain, „Španělsko dosahuje jedenácté pozice jako celosvětový investor a nachází se na druhém místě v Latinské Americe.“⁹³

⁹¹ **España: Economía y demografía. Datosmacro.com [online].** Madrid: Datosmacro.com, 2016 [cit. 2016-03-28]. Dostupné z: <http://www.datosmacro.com/paises/espana>

⁹² **MARTÍNEZ, Víctor. El precio de la luz sube en España el doble que en el resto de la UE. In: *El Mundo: Economía* [online].** Madrid: Unidad Editorial, 2015 [cit. 2016-03-31]. Dostupné z: <http://www.elmundo.es/economia/2015/10/20/5626187fca474195608b45c7.html>

⁹³ **Economía atractiva. Invest in Spain [online].** Madrid: ICEX, 2015 [cit. 2016-03-31]. Dostupné z: <http://www.investinspain.org/invest/es/por-que-espana/economia-atractiva/index.html>

4.2.1 Zbožová struktura zahraničního obchodu Španělska

Metodika se řídí společnými pravidly pro statistiku u statistického úřadu EU (Eurostat). Tudíž DataComex a ČSÚ poskytují data podle stejných pravidel. Nicméně existují odlišnosti v pojetí jednotlivých kategorií SITC.

Vysvětlení jednotlivých standardů je uvedeno u zbožové struktury zahraničního obchodu ČR.

4.2.1.1 Struktura zahraničního obchodu podle zboží

Tabulka č. 10: Struktura zahraničního obchodu podle zboží- dovoz (v tis. €, v %)

Kód zboží	Zbožová nomenklatura SITC(1)	Stat. hodnota v € (tis.)- 2014	Stat. hodnota v %- 2014	Stat. hodnota v € (tis.)- 2015	Stat. hodnota v %- 2015	% rozdíl 2015 s 2014
1	Potraviny, nápoje a tabák	28 647 243,26	10,8	30 889 981,34	11,3	107,8
2	Minerální paliva, maziva	54 503 588,58	20,5	38 605 140,87	14,1	70,8
3	Suroviny nepoživatelné	9 374 950,04	3,5	9 458 939,04	3,4	100,9
4	Meziprodukty	58 380 467,35	22,0	62 626 837,39	22,8	107,3
5	Strojní zařízení	47 458 318,95	17,9	55 877 809,86	20,4	117,7
6	Dopravní prostředky	30 807 790,50	11,6	35 891 435,70	13,1	116,5
7	Průmyslové spotřební zboží	6 303 756,30	2,4	7 167 822,08	2,6	113,7
8	Tržní výrobky tříděné	29 416 791,41	11,1	32 936 484,72	12,0	112,0
9	Komodity a předměty obchodu	663 700,47	0,2	960 760,50	0,4	144,8

Zdroj: DataComex, vlastní výpočty

Z tabulky č. 10 lze vidět, že rostly všechny sekce kromě minerálních paliv, maziv a příbuz. materiálů (sekce 2), kde došlo k radikálnímu propadu o 29,2 %. Je to dáno globálním propadem cen ropy na světových trzích a velké zásoby na skladech. Taktéž Španělsko se nachází v pokročilejší fázi rozvoje uchovávání energetických zdrojů a snížení závislosti na neobnovitelných zdrojích.

Největšího nárůstu dosáhly komodity a předměty obchodu (sekce 9) skoro o 45% před rokem 2014. Za nimi s velkým odstupem se nachází sekce 5., tj. strojní zařízení, poté následují dopravní prostředky. To je dáno oživením trhu prodeje automobilů po krizi a pokračující vládní plán podpory (Plan PIVE 8).

Sekce průmyslového spotřebního zboží a sekce tržních výrobků mělo nárůsty o 13,7% respektive o 12%. Meziprodukty a potraviny s nápoji a tabákem přesáhly sedmiprocentní hranici. Nejmenší nárůst o 1% byl u surovin (sekce 3).

Tabulka č. 11: Struktura zahraničního obchodu podle zboží- vývoz (v tis. €, v %)

Kód zboží	Zbožová nomenklatura SITC(1)	Stat. hodnota v € (tis.)- 2014	Stat. hodnota v %- 2014	Stat. hodnota v € (tis.)- 2015	Stat. hodnota v %- 2015	% rozdíl 2015 s 2014
1	Potraviny, nápoje a tabák	37 327 507,99	15,5	40 552 004,96	16,2	108,6
2	Minerální paliva, maziva	17 663 035,93	7,3	12 519 560,66	5,0	70,9
3	Suroviny nepoživatelné	5 720 360,17	2,4	5 659 419,72	2,3	98,9
4	Meziprodukty	59 842 191,86	24,9	62 143 445,37	24,8	103,8
5	Strojní zařízení	48 465 350,43	20,1	50 315 102,24	20,1	103,8
6	Dopravní prostředky	35 547 796,57	14,8	42 603 743,29	17,0	119,8
7	Průmyslové spotřební zboží	3 375 862,99	1,4	4 014 474,73	1,6	118,9
8	Tržní výrobky tříděné	22 090 086,38	9,2	24 281 870,79	9,7	109,9
9	Komodity a předměty obchodu	10 549 637,90	4,4	8 151 710,41	3,3	77,3

Zdroj: DataComex, vlastní výpočty

Největšího růstu v roce 2015 dosáhl sektor dopravních prostředků, kdy jejich export se zvýšil o cca. 20%. Poté následovala sekce č. 7, tedy průmyslové spotřební zboží. Jednociferného zvýšení vývozu se dočkaly tržní výrobky (sekce 8), potravin (sekce 1) meziprodukty a strojní zařízení.

Nejhlubší propad zažila sekce 3., tedy minerální paliva, maziva a příbuzné produkty. Poté následují komodity a předměty obchodu. Nejmenší propad zaznamenaly suroviny (sekce 3) a to o 1,9%. Celkově však vývoz vzrostl v roce 2015 o 4% oproti roku 2014.

Tabulka č. 12: Vývojová tendence struktury zahraničního obchodu Španělska podle zboží- dovoz (v %, rok 2004,2009, 2015, podíl z celku)

Kód zboží	Zbožová nomenklatura SITC(1)	Stat. hodnota v %- 2004	Stat. hodnota v %- 2009	Stat. hodnota v %- 2015
1	Potraviny, nápoje a tabák	9,5	11,2	11,3
2	Minerální paliva, maziva	11,2	16,4	14,0
3	Suroviny nepoživatelné	3,2	3,0	3,4
4	Meziprodukty	21,7	23,1	22,8
5	Strojní zařízení	24,1	20,7	20,4
6	Dopravní prostředky	16,7	11,0	13,1
7	Průmyslové spotřební zboží	3,1	3,2	2,6
8	Tržní výrobky tříděné	9,6	11,0	12,0
9	Komodity a předměty obchodu	0,9	0,4	0,4

Zdroj: DataComex, vlastní výpočty

Všeobecně lze říci, že vývoj struktury dovozu se proměnil. Sice došlo například v postupnému nárůstu dovozu potravin, nápojů a tabáku, ale sekce 2 (minerální paliva, maziva) prožívá turbulentní období, kdy hodně rostla do roku 2009, avšak nyní klesla o více jak 2%.

Rostoucí trend od roku 2004 vidíme u podílu tržních výrobků, nicméně u ostatních lze konstatovat růst do hlavního bodu krize tedy roku 2009 a poté přišel pokles. Sekce 7 (průmyslové spotřební zboží) je toho příkladem. Poměrně velkého propadu, taktéž zaznamenaly komodity a předměty obchodu, mezi roky 2009 až 2015 se však drží na stejné úrovni.

Tabulka č. 13: Vývojová tendence struktury zahraničního obchodu Španělska podle zboží- vývoz (v %, rok 2004, 2009, 2015, podíl z celku)

Kód zboží	Zbožová nomenklatura SITC(1)	Stat. hodnota v %- 2004	Stat. hodnota v %- 2009	Stat. hodnota v %- 2015
1	Potraviny, nápoje a tabák	14,5	16,0	16,2
2	Minerální paliva, maziva	3,8	4,5	5,0
3	Suroviny nepoživatelné	1,7	2,0	2,3
4	Meziprodukty	22,9	25,8	24,8
5	Strojní zařízení	21,1	20,4	20,1
6	Dopravní prostředky	21,8	17,1	17,0
7	Průmyslové spotřební zboží	3,2	2,1	1,6
8	Tržní výrobky tříděné	9,4	9,3	9,7
9	Komodity a předměty obchodu	1,6	2,8	3,3

Zdroj: DataComex, vlastní výpočty

Obecně je tendence vývozu rostoucí, nicméně to není nijak závratné tempo. První tři sekce zvyšují svůj podíl na vývozu konstantně. Lehkého propadu došlo u meziproductů, strojních zařízení a dopravních prostředků.

Průmyslové spotřební zboží neustále klesá, zato tržní výrobky lehce stoupají. Komodity mají poměrně velkou volatilitu.

Oproti ČR lze říci, že žádný sektor zboží nedominoje, tak jako stroje a dopravní prostředky u českého exportu.

4.2.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu Španělska

Tato část se věnuje struktuře zahraničního obchodu Španělska podle kontinentů a zemí. Data vychází z roku 2014 a 2015.

4.2.2.1 Struktura zahraničního obchodu podle teritoria

Tabulka č. 14: Struktura zahraničního obchodu Španělska podle teritoria- dovoz (v tis. €, v %, rok 2014, 2015; podíl z celku, běžné ceny, kontinenty)

Kontinent, Španělsko	Stat. hodnota v € (tis.)- 2014	Stat. hodnota v %- 2014	Stat. hodnota v € (tis.)- 2015	Stat. hodnota v %- 2015	% rozdíl 2015 s 2014
Španělsko	263 966 979,49	100	272 951 265,27	100	0
Evropa	157 569 938,20	59,7	166 417 489,18	61,0	105,6
Afrika	28 130 002,10	10,7	23 924 756,07	8,8	85,1
Amerika	29 122 706,78	11,0	29 284 287,68	10,7	100,6
Asie	47 511 383,59	18,0	51 917 804,59	19,0	109,3
Oceánie a Polární oblasti	1 632 948,83	0,6	1 406 927,74	0,5	86,2

Zdroj: DataComex, vlastní výpočty

Největší podíl importu do Španělska zaujímají evropské státy. Navíc tento podíl se v roce 2015 zvýšil a dosáhl podílu přes 60%. Na druhém místě se nachází Asie s podílem 19% oproti 18% v roce 2014. Tento světadíl dosáhl i největšího růstu ze všech kontinentů. Následuje Amerika s 10,7%, ta svůj podíl lehce zmenšila, přesto rostla o nicotných 0,6%. Nejvíce ztratila svoji část z importu Afrika o 1,9 %, jednak je to politickou nestabilitou a taktéž změnami vyvolanými těžbou a prodejem ropy. Oceánie a Polární oblasti ztratily 0,1% svého podílu na importu.

Celkově nejvíce rostla v roce 2015 Asie, poté Evropa a nakonec Amerika. Největší propad vzhledem k roku 2014 zaznamenala Afrika a Oceánie s Polárními oblastmi.

Tabulka č. 15: Struktura zahraničního obchodu Španělska podle teritoria- vývoz (v tis. €, v %, rok 2014, 2015; podíl z celku, běžné ceny, kontinenty)

Kontinent, Španělsko	Stat. hodnota v € (tis.)- 2014	Stat. hodnota v %- 2014	Stat. hodnota v € (tis.)- 2015	Stat. hodnota v %- 2015	% rozdíl 2015 s 2014
Španělsko	234 109 688,34	100	246 296 677,57	100	0
Evropa	165 270 747,53	70,6	174 049 902,97	70,7	105,3
Afrika	16 306 175,30	7,0	16 339 294,21	6,6	100,2
Amerika	26 291 448,85	11,2	28 156 407,65	11,4	107,1
Asie	22 691 991,71	9,7	23 916 782,90	9,7	105,4
Oceánie a Polární oblasti	3 549 324,95	1,5	3 834 289,84	1,6	108,0

Zdroj: DataComex, vlastní výpočty

Španělsko zvýšilo svůj export do všech kontinentů. Největší procentuální hodnotu dosáhla Oceánie a Polární oblasti (+8%). Dále se na druhém místě nachází Amerika s 7,1%. V závěsu se skoro stejnými výsledky nachází Asie (+5,4) a Evropa (+5,3%). Evropa má zároveň i největší podíl na exportu. Za ní se umísťuje Amerika s 11,4% podílu na exportu. Asie dosahuje 9,7%. V případě Afriky, ta se podílí na vývozu z 6,6%, nicméně rostla pouze o 0,2 procenta vzhledem k roku 2014. Oceánie a Polární oblasti dosahují na 1,6% exportu Španělska.

Podle zprávy vládní agentury pro export ICEX, byl rok 2015 historický, neboť “ 65% exportu náleželo zemím EU a připsalo si 6,4% více oproti minulému roku 2014. Z toho 50,6% bylo uskutečněno se státy Eurozóny a 14,4% s ostatními členy. Zejména rostly země s velkým potenciálem jako USA (+8,6%), Čína (+8,4%), Mexiko (+22,6), Chile (+25,9%), Saudská Arábie (+37,3%) a Austrálie (18,9%). Největší pokles byl u Ruska (-0,4%) a Tchaj-wanu (-0,2%), Alžíru (-0,2%) a Brazílie (-0,2%).“⁹⁴

⁹⁴ **Las exportaciones crecen al 4,3% hasta noviembre y el déficit retrocede un 1,2%. In: ICEX: Sala de Prensa [online].** Madrid: ICEX, 2016 [cit. 2016-04-03]. Dostupné z: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/sala-de-prensa/sala-prensa/NEW2016607085.html>

Tabulka č. 16: TOP 15 zahraničně obchodních partnerů (v tis. €, v %, běžné ceny, podíl z celku)

TOP 15 obchodních partnerů	Vývoz v mil. Kč (2015)		Vývoz v % (2015)	Dovoz v mil. Kč (2015)		Dovoz v % (2015)	Obrat v mil. Kč (2015)		Obrat v % (2015)
1	Francie	38 696 502,26	15,5	Německo	35 925 233,59	13,1	Francie	68 452 159,80	13,0
2	Německo	27 087 519,82	10,8	Francie	29 755 657,54	10,8	Německo	63 012 753,41	12,0
3	Itálie	18 669 080,65	7,5	Čína	23 622 679,74	8,6	Itálie	35 981 172,57	6,9
4	Velká Británie	18 231 264,95	7,3	Itálie	17 312 091,92	6,3	Velká Británie	30 815 198,81	5,9
5	Portugalsko	17 915 003,09	7,2	USA	12 844 608,86	4,7	Portugalsko	28 612 627,04	5,5
6	USA	11 410 872,50	4,6	Velká Británie	12 583 933,86	4,6	Čína	28 061 144,27	5,3
7	Nizozemsko	7 939 791,44	3,2	Nizozemí	11 446 073,09	4,2	USA	24 255 481,36	4,6
8	Belgie	6 644 112,12	2,7	Portugalsko	10 697 623,95	3,9	Nizozemsko	19 385 864,53	3,7
9	Maroko	6 134 421,22	2,5	Belgie	7 071 516,79	2,6	Belgie	13 715 628,91	2,6
10	Turecko	5 077 901,74	2,0	Alžírsko	6 490 413,82	2,4	Maroko	11 038 413,92	2,1
11	Polsko	4 791 380,45	1,9	Maroko	4 903 992,70	1,8	Turecko	9 821 910,89	1,9
12	Čína	4 438 464,53	1,8	Mexiko	4 819 535,10	1,8	Alžírsko	9 763 586,23	1,9
13	Mexiko	4 265 691,17	1,7	Turecko	4 744 009,15	1,7	Polsko	9 293 868,21	1,8
14	Švýcarsko	3 898 936,27	1,6	Nigérie	4 620 653,65	1,7	Mexiko	9 085 226,27	1,7
15	Alžírsko	3 273 172,41	1,3	Polsko	4 502 487,76	1,6	Saudská Arábie	6 533 447,22	1,2

Zdroj: DataComex, vlastní výpočty

Španělskou hlavní destinací exportu je Francie, za ní na druhém místě Německo. Pak následuje blok zemí s blízkým podílem na exportu, a to Itálie, Velká Británie, Portugalsko. Nejvýše postavenou neevropskou zemí je USA, jakožto šestý největší exportní cíl. Poté následuje Nizozemsko a Belgie, společně s Marokem a Tureckem. Na posledních místech se nachází Čína, Mexiko, Švýcarsko a poslední Alžírsko.

V importu střídá Francii Německo, jakožto největší dovozce do Španělska. Poté následuje Francie a Čína, která je největším mimoevropským importérem zboží. Na dalších místech se objevují země, které jsou zahrnuty i mezi největšími exportními destinacemi. Zajímavý může být případ Nigérie, ta je na čtrnáctém místě, je to proto, že je jedním z hlavních dovozců ropy na Iberský poloostrov a zároveň i do Evropy.

V případě obratu je na prvním místě Francie, na druhém Německo a na třetím Itálie. V poslední době si vede dobře i Saudská Arábie, té patří patnáctá příčka v rámci obratu. Česká republika se umístila jako šestnáctý největší importér do Španělska s podílem 1,3% (3 650 229,71 €), nicméně v exportu její podíl dosáhl čísla 0,8% (2 036 857,90 €). V obratu drží podíl 1,1% (5 687 087,61 €).

Tabulka č. 17: Vývoj struktury zahraničního obchodu podle teritoria (země)- dovoz (rok 2004,2009,2015, podíl z celku, v %)

TOP 15 obchodních partnerů	Dovoz v % (2004)		Dovoz v % (2009)		Dovoz v % (2015)	
1	Německo	16,0	Německo	13,4	Německo	13,1
2	Francie	15,3	Francie	11,7	Francie	10,8
3	Itálie	9,1	Itálie	7,2	Čína	8,6
4	Velká Británie	6,1	Čína	7,0	Itálie	6,3
5	Čína	4,1	Velká Británie	4,8	USA	4,7
6	Nizozemsko	4,1	Nizozemsko	4,5	Velká Británie	4,6
7	USA	3,6	USA	4,1	Nizozemsko	4,2
8	Portugalsko	3,3	Portugalsko	3,6	Portugalsko	3,9
9	Belgie	3,1	Belgie	2,7	Belgie	2,6
10	Japonsko	2,8	Rusko	2,2	Alžírsko	2,4
11	Rusko	1,8	Irsko	2,1	Maroko	1,8
12	Švýcarsko	1,5	Alžírsko	1,8	Mexiko	1,8
13	Alžírsko	1,4	Japonsko	1,5	Turecko	1,7
14	Irsko	1,3	Nigérie	1,4	Nigérie	1,7
15	Jižní Korea	1,3	Polsko	1,3	Polsko	1,6

Zdroj: DataComex, vlastní výpočty

Vývojový trend ukazuje, že německý podíl importu do Španělska neustále klesá, stejně tak tomu je stejně u Francie a Itálie. Velkého vzestupu se dočkala Čína, Polsko, Nigérie, Alžírsko, USA. V případě Portugalska se jedná o lehké posilování dovozu z této země. Nejvíce si pohoršilo Japonsko, Irsko, Rusko a Švýcarsko, všechny tyto státy vypadly z nejlepší patnáctky dovozců.

ČR neustále navyšuje svoji hodnotu dovozu s výjimkou krizového období. V roce 2015 se dostal na svá historická maxima.

Obecně lze hodnotit trend nárůstu dovozů z „nových“ trhů, tedy těch, které se dynamicky rozvíjí, hlavně z Asie, blízkovýchodního regionu, střední a východní Evropy a některých států Latinské Ameriky.

Tabulka č. 18: Vývoj struktury zahraničního obchodu podle teritoria (země)- vývoz (rok 2004, 2009, 2015, podíl z celku, v %)

TOP 15 obchodních partnerů	Vývoz v % (2004)		Vývoz v % (2009)		Vývoz v % (2015)	
	1	Francie	19,4	Francie	19,3	Francie
2	Německo	11,6	Německo	11,1	Německo	10,8
3	Portugalsko	9,8	Portugalsko	9,2	Itálie	7,5
4	Itálie	9,0	Itálie	8,2	Velká Británie	7,3
5	Velká Británie	9,0	Velká Británie	6,3	Portugalsko	7,2
6	USA	3,9	USA	3,6	USA	4,6
7	Nizozemsko	3,3	Nizozemsko	3,0	Nizozemsko	3,2
8	Belgie	3,0	Belgie	2,7	Belgie	2,7
9	Turecko	1,8	Maroko	1,9	Maroko	2,5
10	Mexiko	1,6	Turecko	1,8	Turecko	2,0
11	Maroko	1,5	Švýcarsko	1,7	Polsko	1,9
12	Řecko	1,2	Mexiko	1,5	Čína	1,8
13	Švýcarsko	1,1	Polsko	1,5	Mexiko	1,7
14	Polsko	1,0	Alžírsko	1,3	Švýcarsko	1,6
15	Švédsko	1,0	Čína	1,2	Alžírsko	1,3

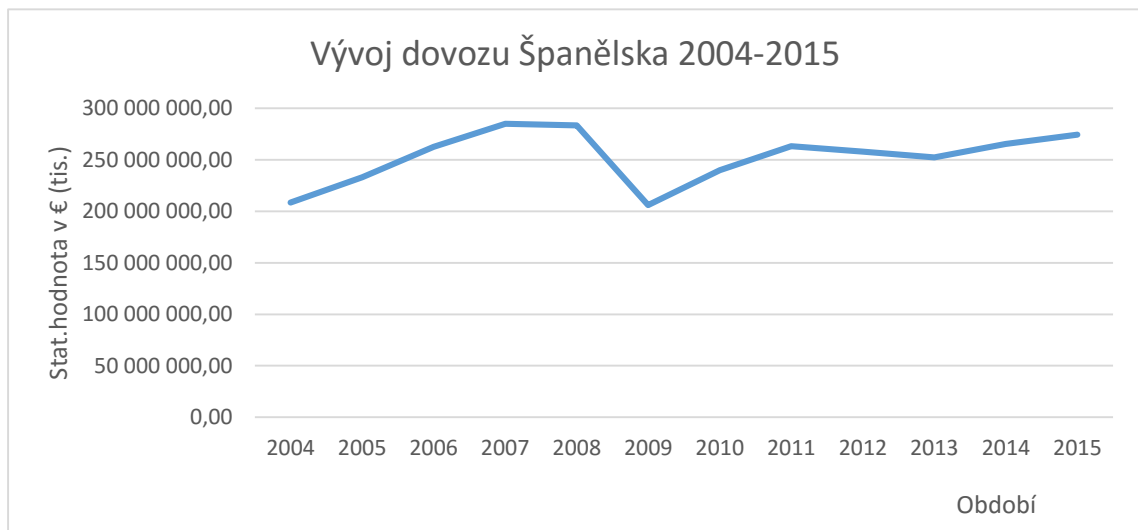
Zdroj: DataComex, vlastní výpočty

Španělský export do Francie se vyvíjí směrem dolů, tedy klesá podíl vývozu. Německo taktéž svůj podíl zmenšilo, nicméně ne tak razantně jako Francie. Velký pokles zažilo i Portugalsko. Itálie v roce 2015 sice ztratila svoji část ze svého koláče, avšak to stačilo na třetí největší destinaci odbytu španělského zboží. Velká Británie po čase klesajícího trendu, opět začala růst a je tak na čtvrtém místě. Stejný případ jsou i USA, ty se staly i největším mimoevropským odbytištěm španělských výrobků. Nizozemsko a Belgie si drží své pozice. Dynamicky roste Čína, Polsko a Maroko vzhledem k dané tendenci. Oproti tomu Alžírsko stagnuje. Zajímavé je stagnace Švýcarska, které nejvíce rostlo v krizovém roce 2009.

Česká republika zaujímá dynamický růstový trend, který je srovnatelný s Polskem, nicméně nedosahuje takového objemu, ale čísla se začíná blížit k této skupině zemí.

4.2.3 Vývoj dovozu

Graf č. 6: Vývoj dovozu Španělska 2004-2015 (v tis. €)

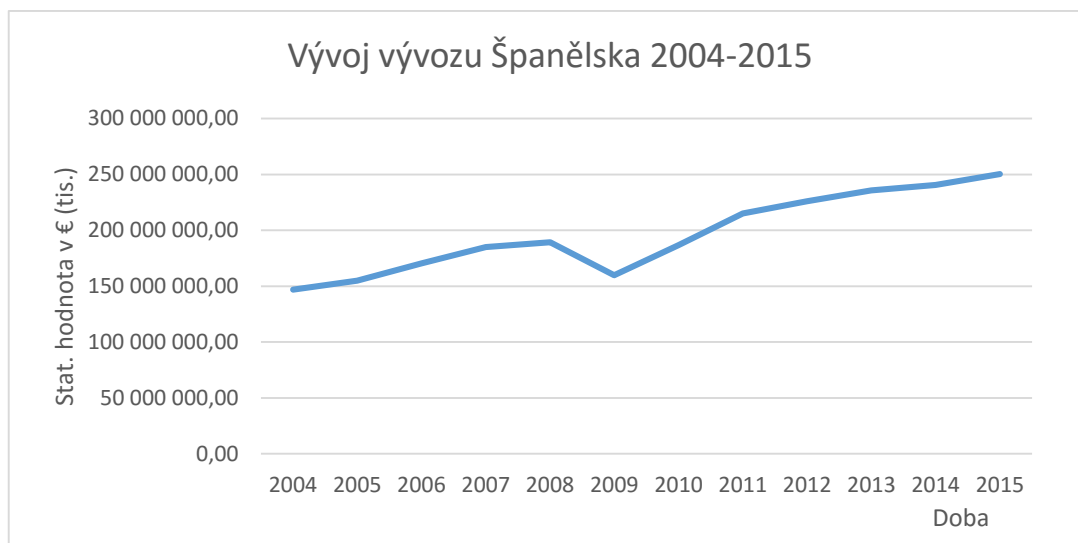


Zdroj: DataComex

Nyní lze velmi dobře vidět hodnotu importu do začátku krize v létě roce 2008, kdy přišel výrazný propad, to je dáno dovozem materiálů potřebných pro sektor stavebnictví, který byl do té doby velmi silný a také díky zvýšení nezaměstnanosti a snížení kupní síly španělských domácností. I tak se stále jedná o jeden z hlavních trhů na evropském kontinentu. Od roku 2010 opět hodnota dovozu roste, avšak ne tak prudkým tempem jako v předkrizovém období.

4.2.4 Vývoj vývozu

Graf č. 7: Vývoj vývozu Španělska 2004-2015 (v tis. €)



Zdroj: DataComex

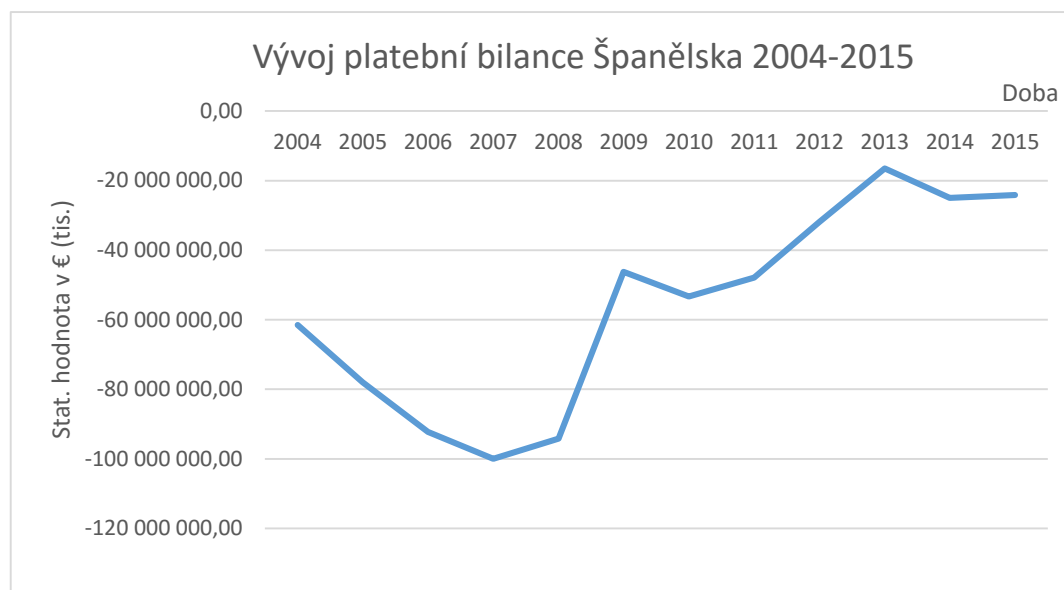
Od roku 2004 se export zvyšoval až do vypuknutí krize v roce 2008. Přišlo období propadu, nicméně od roku 2010 došlo k zotavení a zvyšování vývozu, hlavně do zemí, jež se vyvíjí velmi progresivně. Tyto státy navyšují svůj podíl na exportu na úkor tradičních vyspělých evropských zemí. Jedná se o země BRICS (Brazílie, Rusko, Indie, Čína, JAR), přestože se zde v posledním roce růst HDP zastavil, anebo přichází doba recese. Země jihovýchodní Asie, Latinské Ameriky (hlavně Mexiko), USA, státy Perského zálivu (SAE, Saudská Arábie, Katar aj.) a země Maghrebu (hlavně Maroko a Alžírsko) jsou stále velmi atraktivní.

Díky nevyzpytatelné situaci v severní Africe se turisté vracejí do letovisek zemí jižní Evropy. Tento aktivní cestovní ruch (tzv. incoming) se promítá do exportu daného státu. V případě Španělska „se jedná o světového lídra jakožto turistické destinace.“⁹⁵ Tudíž tento efekt se velmi kladně promítá do obchodní bilance španělské ekonomiky.

⁹⁵ **España se consolida como destino líder turístico mundial.** In: Europa Press: EP Turismo [online]. Madrid: Europa Press, 2015 [cit. 2016-04-05]. Dostupné z: <http://www.europapress.es/turismo/hoteles/noticia-espana-consolida-destino-lider-turistico-mundial-20150804092944.html>

4.2.5 Vývoj obchodní bilance

Graf č. 8: Vývoj bilance zahraničního obchodu Španělska 2004-2015 (v tis. €)



Zdroj: DataComex

Data z obchodní bilance přináší obrázek propadu bilance zahraničního obchodu v době konjunktury až ke hranici sta milionů eur v roce 2007. V době největší krize se účet začal vracet k nulové bilanci. Od roku 2011 vidíme zlepšení pasivní stránky k hranici dvaceti milionů eur, ale v roce 2014 a 2015 se dostavuje propad přes hranici dvaceti milionů eur, kde se drží stabilně v těchto posledních dvou letech.

4.3 Vzájemný zahraniční obchod mezi Českou republikou a Španělským královstvím

Zahraníční obchod obou států se liší, na jedné straně ČR, která se vyznačuje velkým procentuálním zastoupením průmyslových odvětví, proexportně založenou a otevřenou ekonomikou, malým trhem a na druhé straně Španělsko, pátý největší trh EU, jedna z hlavních destinací evropského turismu, ve kterém hraje prim vysoká spotřeba domácností a importy do španělské ekonomiky.

Podle údajů Světové banky můžeme porovnat podíl exportu na HDP obou zemí.

4.3.1 Vývoj podílu exportu na HDP

Tabulka č. 19: Vývoj podílu exportu statků a služeb na HDP ČR a Španělska (v %, rok 2004, 2009, 2014)

Země	2004	2009	2014
Česká republika	57,4	58,8	83,8
Španělsko	25,2	22,7	32,5

Zdroj: ČSÚ

Vidíme, že rozdíl mezi oběma státy je obrovský, přesto export Španělska začíná svým trendem pomalu následovat ČR.

Obě země své vzájemné ekonomické vazby zintenzivnily po vstupu ČR do EU v roce 2004. Obchodní výměna zboží mezi oběma partnery rostla, až do krize v roce 2008 a 2009, kdy nastal pokles, nicméně po období recese se obchod ještě více znásobil a dosahuje historických rekordů.

4.3.2 Vývoj dovozu do ČR ze Španělska

Tabulka č. 20: Vývoj dovozu ze Španělska do ČR (v mil. Kč, běžné ceny, rok 2004, 2009, 2015)

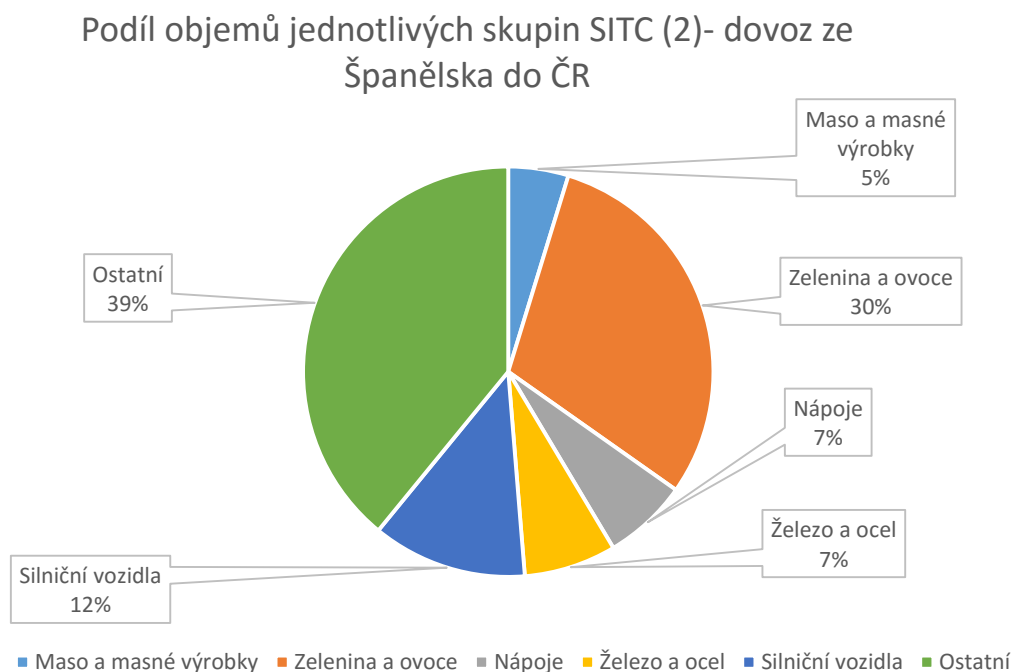
Kód zboží	Zbožová nomenklatura SITC(1)	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2004	Stat. hodnota v %- 2004	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2009	Stat. Hodnota v %- 2009	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2015	Stat. hodnota v %- 2015
0	Potraviny a živá zvířata	5 004 742	14,2	6 290 705	16,6	9 777 898	16,0
1	Nápoje a tabák	421 024	1,2	354 435	0,9	933 011	1,5
2	Suroviny nepoživatelné	269 090	0,8	179 709	0,5	573 937	0,9
3	Minerální paliva, maziva	14 647	0,04	20 085	0,1	67 547	0,1
4	Živočišné a rostlinné oleje	133 200	0,4	228 847	0,6	317 309	0,5
5	Chemikálie	3 966 454	11,2	6 213 582	16,4	8 812 042	14,4
6	Tržní výrobky tříděné	5 458 126	15,5	6 568 372	17,3	9 055 732	14,8
7	Stroje a dopravní prostřed.	18 075 371	51,2	15 967 519	42,1	27 301 384	44,6
8	Průmyslové spotřební zboží	1 926 671	5,5	2 074 613	5,5	4 343 931	7,1
9	Komodity a předměty obchodu	58	0,0002	19	0,0001	41 796	0,1

Zdroj: ČSÚ

Nejvyšší dovezené hodnoty ze Španělska do ČR dosahují stroje a dopravní prostředky a poté potraviny s živými zvířaty. Na třetím místě jsou to tržní výrobky. Obecně lze konstatovat, že import do ČR progresivně roste například u strojů a dopravních prostředků. Roste téměř dvojnásobně v roce 2015 oproti roku 2009 a zvýšil se i podíl ze 42,1 % na 44,6%, přesto nedosahuje podílu z roku 2004.

Největšího trvalého růstu od roku 2004 dosahují komodity a sekce průmyslového spotřebního zboží. Setrvalého poklesu od roku 2009 se dotýká potravin a zvířat, spotřebního zboží podle materiálu spolu se sekci chemikálií.

Graf č. 9: Podíl objemů jednotlivých skupin SITC (2)- dovoz ze Španělska do ČR (v %, rok 2015)



Zdroj: ČSÚ

Největší podíl podle grafu č. 9 mají ostatní výrobky. Ovšem podle jednotlivých skupin vede s třicetiprocentním podílem import zeleniny a ovoce. Následují silniční vozidla, železo a ocel, nápoje, maso a masné výrobky. Tedy sektor zemědělských výrobků a potravinářství, který dominuje španělskému dovozu do ČR.

4.3.3 Vývoj vývozu z ČR do Španělska

Tabulka č. 21: Vývoj vývozu z ČR do Španělska (v mil. Kč, běžné ceny, rok 2004,2009,2015)

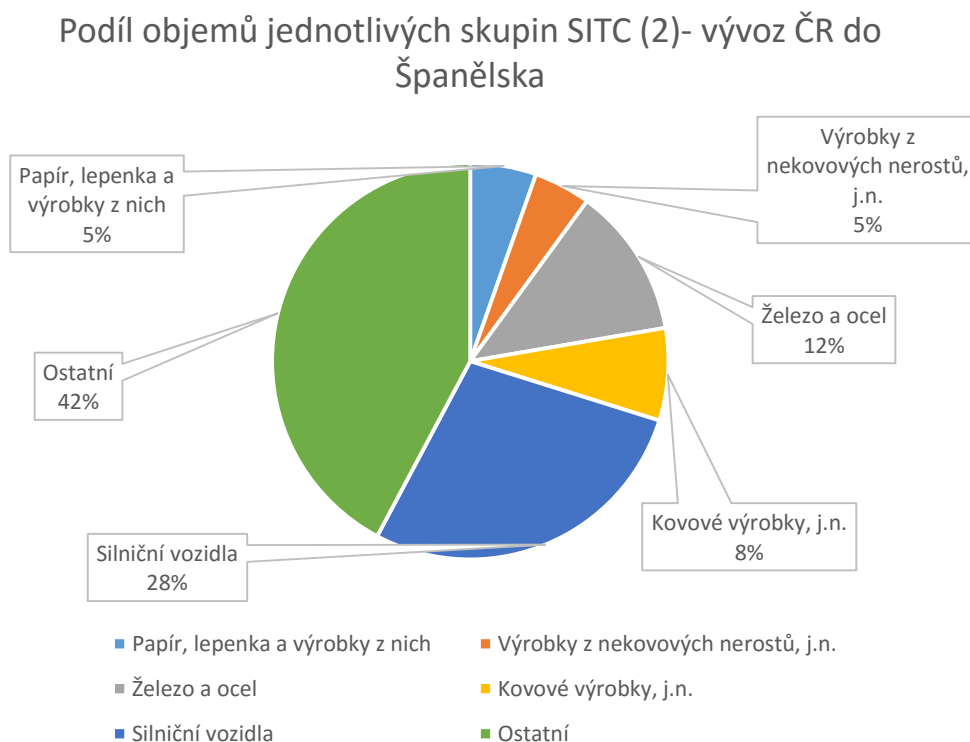
Kód zboží	Zbožová nomenklatura SITC(1)	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2004	Stat. hodnota v %- 2004	Stat. Hodnota v CZK (tis.)- 2009	Stat. hodnota v %- 2009	Stat. hodnota v CZK (tis.)- 2015	Stat. hodnota v %- 2015
0	Potraviny a živá zvířata	434 319	1,1	526 564	1,0	1 414 096	1,4
1	Nápoje a tabák	59 981	0,2	81 234	0,2	685 034	0,7
2	Suroviny nepoživatelné	549 553	1,4	470 008	0,9	775 663	0,8
3	Minerální paliva, maziva	12 229	0,03	40 792	0,1	42 668	0,04
4	Živočišné a rostlinné oleje	-	-	12 068	0,02	1 305	0,001
5	Chemikálie	1 568 063	4,1	1 974 987	3,9	3 102 186	3,0
6	Tržní výrobky tříděné	6 448 691	17,0	7 685 486	15,1	10 272 956	10,1
7	Stroje a dopravní prostřed.	27 191 689	71,5	35 047 447	69,0	77 206 975	75,8
8	Průmyslové spotřební zboží	1 748 693	4,6	4 976 258	9,8	8 363 094	8,2
9	Komodity a předměty obchodu	1 124	0,003	3 633	0,01	27 627	0,03

Zdroj: ČSÚ

ČR dosahuje daleko vyšších hodnot vývozu do Španělska než dovozu z něj. V roce 2015 nejvíce rostla sekce strojů a dopravních prostředků a navýšila svůj podíl o 6,8% vzhledem k roku 2009. Setrvale roste od roku 2004 export potravin a živých zvířat společně s nápoji a komoditami. K poklesu dochází u minerálních paliv, chemikálií, nepoživatelných surovin a tržních výrobků. U tržních výrobků je tento setrvalý pokles zároveň i nejvýraznější.

K navýšení hodnoty a objemů velmi pomohlo oslabení kurzu koruny, a tím pádem i levnější české výrobky na španělském trhu. Ty nabídlly daleko konkurenceschopnější cenu než výrobci z ostatních zemí. S pokračující intervencí lze předpokládat ještě zlepšení již tak rekordních výsledků.

Graf č. 10: Podíl objemů jednotlivých skupin SITC (2)- vývoz z ČR do Španělska (v %, rok 2015)

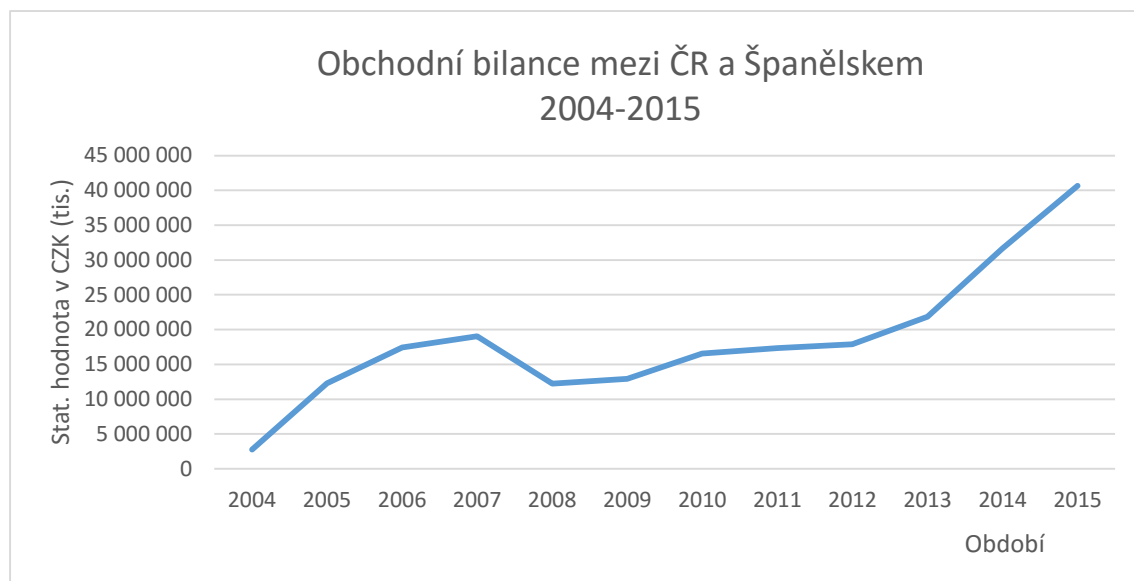


Zdroj: ČSÚ

Výrobky, které se exportují do Španělska, jsou průmyslového založení. Vyváží se zejména silniční vozidla, železo a ocel jako suroviny pro průmyslovou výrobu, kovové výrobky, výrobky z nekovů a dále papírenské produkty.

4.3.4 Vývoj obchodní bilance mezi ČR a Španělskem

Graf č. 11: Vývoj obchodní bilance mezi ČR a Španělskem 2004- 2015 (v mil. CZK)



Zdroj: ČSÚ

Jak již bylo zmíněno, tak bilance vzájemného zahraničního obchodu je aktivní a neustále strmě stoupá. Jediným výkyvem byla globální krize v roce 2008 a 2009. Nicméně, bude-li euro i česká koruna mírně oslabovat, lze očekávat posílení tohoto efektu.

4.3.5 Španělské firmy a investice v ČR

Španělsko patří mezi velké investory v České republice, to ukazuje i tabulka hrubých investic do ČR.

Tabulka č. 22: Hodnota a porovnání vzájemných hrubých investic ČR a Španělska (v tis. €, rok 2014, 2015)

Hodnota hrubých investic v tis. €	2014	2015
Hodnota španělských hrubých investic v ČR	12 536,21	14 765,48
Hodnota českých investic hrubých investic ve Španělsku	2 051,35	6 625,62

Zdroj: DataInvex

Mezi nejvýznamnější a největší španělské podniky působící v ČR patřila do roku 2013 Telefónica (telekomunikace) s českou dcerou O2 Czech Republic, která v roce 2005

převzala Český Telecom. Avšak španělská Telefónica se stáhla po převzetí své české dcery investiční skupinou PPF.

V současné době jsou nejznámějšími firmami a investory ty, které v ČR mají své výrobní kapacity jako je OHL ŽS (stavebnictví), Hochtief CZ (stavebnictví), FCC Environment (dříve A.S.A.; životní prostředí), Grupo Antolín (automobilové díly), Aqualia Czech (životní prostředí), Fagor CNA Group (elektrospotřebiče), Batz CZ (automobilové díly), Bralo CZ (automobilové díly), SEAT (výroba automobilů v rámci koncernu VW), Viscofan- Gamex CB (potravinářství), ESSA Czech (průmyslová výroba), JIKA- Roca group (sanitární technika), GESTAMP (automobilové díly).

V rámci svých poboček zde působí i mnoho dalších firem, například 2. DSP- Barceló Hotels & Resorts (hotelnictví), NH Hoteles Czechia (hotelnictví), COMAR Czech Republic (hotelnictví), Eurostars David (hotelnictví), Dorado Tours (turismus), Anecoop Praha (potravinářství), Arteoliva Distribution (potravinářství), Inditex (oděvnictví), Mango (oděvnictví), Amadeus IT (IT technologie), Indra (IT technologie), Informática El Corte Inglés (IT technologie), Comercial Quimico Masso (lékařství), Euroquirurgica CR (lékařství) a mnohé další.

Veškeré informace pro španělské podnikatele a firmy v ČR zajišťuje Velvyslanectví Španělského království v ČR a vládní agentura ICEX Praga. V souvislosti s tím byla vydání i brožura „Španělské firmy v České republice (Empresas españolas en la República Checa)“⁹⁶

4.3.6 České firmy a investice ve Španělsku

Investice do Španělska z ČR nedosahují takové výše jako směrem opačným, ale v roce 2015 několikanásobně vzrostly oproti roku 2014.

České společnosti ve Španělsku mají své pobočky, nicméně informace o výrobních kapacitách není známá. Mezi hlavní firmy se řadí Škoda Auto (výrobce automobilů), Zetor (zemědělská technika), CZ Zbrojovka Uherský Brod (zbraně a střelivo), Budějovický Budvar (pivovarnictví), Pivovar Bernard (pivovarnictví), Linet (lékařství), Mitas Tyres (automobilové díly), MM Cité (městský mobiliář), Pivovar Staropramen

⁹⁶ **Španělské firmy v České republice: Empresas españolas en la República Checa [online].** Praha: ICEX, 2015 [cit. 2016-04-07]. Dostupné z: <http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/PRAGA/es/Noticias/Documents/Spanish%20Companies.pdf>

(pivovarnictví), TON (nábytek), Plzeňský Prazdroj (pivovarnictví), Šmeral (strojírenství), Tescoma (domácí potřeby), USSPA (bazény a wellness) a ostatní.

Výčet firem je zaznamenán na stránkách Velvyslanectví ČR ve Španělsku jako „Representaciones de las empresas checas en España (Pobočky českých firem ve Španělsku).“⁹⁷ Taktéž zde působí i kancelář vládní agentury Czechtrade.

4.4 Hlavní faktory mající vliv na vzájemný zahraniční obchod

Pro Českou republiku se, po vstupu do EU stalo Španělsko jedním z velmi důležitých trhů v Evropě a je brána jako vstupní země pro své exportní příležitosti ve státech Latinské Ameriky. Pro Španělsko je Česká republika naopak menším trhem, nicméně v rámci Evropy a zejména v kontextu střední Evropy se jedná o bohatý a vysoce rozvinutý trh s dobrou infrastrukturou a výborným odrazovým můstkem pro proniknutí na ostatní trhy ve střední a východní Evropě. Díky společnému vnitřnímu trhu EU obchodní bariéry mezi oběma státy neexistují.

Z předchozích dat vidíme, že hlavní vlivy na vzájemný obchod jsou globální povahy. To znamená především ekonomickou krizi v letech 2008 a 2009, kdy došlo k poklesu obchodní výměny na obou stranách. V případě českého exportu je důležitá politická stabilita a ekonomické reformy, přispívající ke zvýšení kupní síly španělského obyvatelstva a zlepšenému podnikatelskému prostředí. Na straně zvýšení investic v ČR je rovněž potřeba zmenšení byrokracie a zejména zajištění lepší vymahatelnosti práva.

Volatilita měnového kurzu velmi ovlivňuje zahraniční obchod, zejména intervence ČNB na devizovém trhu a následné oslabení koruny pomohlo z dlouhodobého hlediska zlevnit české výrobky a zvýšilo konkurenceschopnost na zahraničních trzích jako je právě Španělsko. To se promítlo i v rekordních peněžních hodnotách utržených za export roku 2015, jak je vidět například ze vzájemné obchodní bilance (graf č. 9). Ovšem do budoucna by přijetí eura Českou republikou znamenalo příliv investic a zvýšení obratu zahraničního obchodu, zejména s evropskými zeměmi. Rovněž velmi záleží na vývoji inflace a úrokových sazeb v Eurozóně, tedy i Španělsku a vývoji inflace a úrokových sazeb v ČR. Obě dvě položky mohou velmi ovlivnit tok zboží mezi oběma státy. Nízká míra inflace

⁹⁷ **Representaciones de las empresas checas en España: Pobočky českých firem ve Španělsku. Velvyslanectví České republiky v Madridu: Obchod a ekonomika [online].** Praha: MZV ČR, 2016 [cit. 2016-04-07]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/madrid/es/comercio_y_economia/representaciones_de_las_empresas_checas/index.html

podporuje vývoz zboží a zvýšení spotřeby konečných spotřebitelů. Nízká úroková míra zase může pomoci výhodně investovat na obou trzích a rozvíjet bilaterální obchodní vztahy.

Jelikož oba státy jsou členy Evropské unie, taktéž bude záviset na jejím postupném směřování. České firmy často fungují jako subdodavatelé španělských firem dodávající své výrobky zejména na trhy Latinské Ameriky a Severní Afriky. To přináší dynamicky se rozvíjející vztahy v oblasti energetiky, kde španělské firmy vynikají jako jedni z nejlepších v oblasti nových zdrojů energie. Rovněž se nabízí spolupráce v oblasti nanotechnologií, jak uvádí CzechInvest „Španělsko patří mezi nejinnovativnější evropské země v oboru nanotechnologií. Excelentní je zde především výzkum biotechnologií a grafenu.“⁹⁸ Mezi další odvětví lze uvést zemědělství, přesné strojírenství, chemický a farmaceutický průmysl, medicínské technologie a vysoce inovativní start-upy (např. Wattio, Cabify, First Vision).

Podle španělské vládní agentury ICEX, „byla v roce 2009 úspěšná kampaň na propagaci oliv a olivového oleje za pomoci profesní asociace, proto tato kampaň pokračovala až do roku 2011.

Nicméně problémem je ne zcela rozvinutý obraz Španělska pomocí jednotné značky Marca España. To je dáno množstvím organizací a nejednotným postupem autonomních oblastí. Chybí rozvoj tohoto silného propagačního nástroje, který používá Francie či Německo.“⁹⁹

Španělské investice v ČR by se mohly rozšířit v oblasti životního prostředí, energetiky, vysokorychlostních železnic, bankovníctví, stavebnictví, hotelnictví a v dalších oborech. Chybí přímá účast na českém bankovním trhu některých ze španělských bank, např. Banco Santander, BBVA, Banco Sabadell, CaixaBank či Interbank, která by určitě usnadnila operaci na českém území.

⁹⁸ **Největší evropský nanoveletrh se letos zaměřil hlavně na transfer technologií. CzechInvest: Tiskové centrum [online].** Praha: CzechInvest, 2015 [cit. 2016-04-07]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/nejvetsi-evropsky-nanoveletrh-se-letos-zameril-hlavne-na-transfer-technologie>

⁹⁹ **República Checa: Relaciones bilaterales. ICEX [online].** Madrid: ICEX, 2016 [cit. 2016-04-08]. Dostupné z: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=CZ#13>

5 Závěr

Španělsko je pro Českou republiku jedním z prioritních zemí pro svůj vývoz v rámci EU i světa. Tento trh je brán jako velmi konkurenční, s vysokou kupní silou a značně kvalifikovaného obyvatelstva. Služby a infrastruktura se rovněž řadí na přední úroveň. Jelikož Španělsko je členským státem Evropské unie, a tím pádem i členem vnitřního trhu EU jako ČR, jsou obchodní bariéry minimální, přesto můžeme potvrdit tento trh jako méně otevřený než trh český, a to na základě indexu podílu exportu na HDP.

Pro české firmy a podnikatele je potřeba brát v potaz rozdílné zvyky při jednání a jazykové bariéry z obou stran, nicméně se jazyková vybavenost začíná pomalu zlepšovat. Problémem může být politická nestabilita, kdy na jedné straně dochází k separatistickým tendencím Katalánska, popřípadě Baskicka, a na straně druhé neschopnost vytvořit centrální vládu. To zvyšuje nejistotu investorů v tento trh. Taktéž je důležité zajištění ekonomických a sociálních reforem, které povedou k liberalizaci pracovního trhu, zmenšení byrokratické zátěže, snižování veřejného dluhu a boji s korupcí.

Česká republika znamená pro Španělské království jeden z dynamicky se rozvíjejících evropských trhů, přestože velikostí není trhem z největších, avšak svým průmyslovým zaměřením, vysoce kvalifikovaným obyvatelstvem s menšími mzdovými nároky než ve státech západní části EU, vysokou kupní silou obyvatelstva v rámci východní části EU i postkomunistických zemí nabízí atraktivní příležitosti pro investování. Stejně jako Španělsko je Česká republika členem Evropské unie, a tedy obchodní bariéry a vlastně neexistují. Největší nevýhodou ČR je odkládaný přístup do Eurozóny, kdy nepřijetí eura snižuje atraktivitu v očích investorů. Rovněž nestabilita vlády, euroskepticismus, vysoká byrokracie, nedokončená infrastruktura a korupce mají negativní vlivy na rozhodování pro vstup na český trh.

Největšími španělskými partnery v zahraničním obchodě jsou evropské státy, zejména Francie, Německo a Itálie, dále pak USA a státy severní Afriky, tedy hlavně Maroko a Alžírsko. Obrovským potenciálem oplývají i asijské trhy, hlavně Čína a Saudská Arábie. Velkou úlohu hraje i blízkost Španělska s trhy Latinské Ameriky, zde velmi dynamicky roste Mexiko, jak v importu, tak i v exportu. Státy s nejvyšší mírou dovozu podle roku 2015 jsou Německo (13,1%), Francie (10,8%), Čína (8,6) a Itálie (6,3%). Česká republika se nachází na šestnáctém místě v pořadí importérů (1,3%). V případě exportu se jedná o země Francie (15,5%), Německo (10,8%), Itálie (7,5%) a Velká Británie (7,3%). Na

českou ekonomiku připadá 0,8% španělského exportu. Obchodní bilance Španělska je pasivní již od sledovaného roku 2004, ale v posledních třech letech se pomalu dostává k vyrovnané bilanci zahraničního obchodu.

Mezi českými největšími zahraničně-obchodními partnery jsou státy EU, jmenovitě Německo, Slovensko, Polsko a Francie, poté asijské státy hlavně Čína a Jižní Korea, velkým partnerem jsou i USA. Nynější strategie mezinárodního obchodu ČR je klást důraz na diverzifikaci exportu a snížení závislosti na státech EU. Mezi hlavní cíle patří nové trhy jihovýchodní Asie, státy bývalého Sovětského svazu, USA, Kanada, státy Perského zálivu, severní Afriky a trhy Latinské Ameriky. Hlavními importními státy do ČR jsou podle roku 2015 Německo (26,1%), Čína (13,4%), Polsko (7,9%) a Slovensko (5,1%). Španělsko je čtrnáctým největším importérem do ČR (1,8%). České firmy exportují zejména do Německa (32,3%), Slovenska (9%), Polska (5,8%) a Velké Británie (5,3%). Obsazení Španělska v tabulce se udává jako desátá největší exportní destinace pro české výrobky (2,6%). Obchodní bilance od roku 2004, kdy byla záporná, nepřetržitě roste i s výkyvy a dosahuje v posledních dvou letech stabilních kladných hodnot. Bilance zahraničního obchodu mezi ČR a Španělskem je aktivní a její trend je neustále rostoucí.

Podle zbožové struktury španělského dovozu v roce 2015 se hlavně nachází zboží skupin; meziprodukty (22,8%), strojní zařízení (20,4%) a minerální paliva (14%). Španělsko vyváží zejména zboží skupin; meziprodukty (24,8%), strojní zařízení (20,1%), a dopravní prostředky (17%).

Český dovoz podle struktury zboží zahrnuje v roce 2015 tyto skupiny; stroje a dopravní prostředky (45,3%), tržní výrobky podle materiálu (17,2%) a chemikálie s příbuznými produkty (11,4%). ČR exportuje zejména; stroje a dopravní prostředky (55,5%), tržní výrobky podle materiálu (15,8%) a průmyslové spotřební zboží (12,2%).

Španělé dováží do ČR zvláště ovoce a zeleninu (30%), nápoje (7%), maso a masné výrobky (5%), silniční vozidla (12%), železo a ocel (7%), ostatní (39%). Naopak Česká republika vyváží do Španělska hlavně zboží typu silničních vozidel (28%), železa a oceli (12%), produkty nekovů (5%), kovové výrobky (8%), papírenské produkty (5%), ostatní (42%).

Mezi současnými nejdůležitějšími španělskými podniky působící v ČR patří FCC Environment, OHL ŽS, Aqualia, Grupo Antolín, Jika- Roca group, SEAT, Barceló Hotels & Resorts a další.

České podniky mající své zastoupení ve Španělsku jsou; Škoda Auto, Zetor, Tescoma, Mitas Tyres a CZ Zbrojovka Uherský Brod.

Možné posílení bilaterální spolupráce lze shledat v oblasti vědy a výzkumu, energetiky, nanotechnologií, medicínských technologií a ochranně životního prostředí.

Do budoucna lze předpokládat zintenzivnění spolupráce mezi oběma státy a zvýšení jejich vzájemné obchodní výměny, ovšem závisí na vlivech vývoje globální ekonomiky a možných geopolitických změnách.

5.1 Resumen

España supone para la República Checa uno de los países prioritarios, en lo que se refiere a la exportación checa en la UE y en el mundo. Que el mercado español es de alta competitividad, de gran poder adquisitivo y de pueblo muy cualificada. Los servicios e infraestructura pertenecen al alto nivel en todas las condiciones. Como España es un miembro de Unión Europea y por eso un miembro de mercado interno de UE y la República Checa también, las barreras de comercio son mínimos, sin embargo podemos confirmar que este mercado es menos abierto que mercado checo por el índice de exportación sobre PIB. Para las empresas checas y emprendedores checos es necesario saber las distintas costumbres en las negociaciones y la barrera lingüística entre ambas partes, aun así el conocimiento de los idiomas se mejora poco a poco. Un problema grave sería la inestabilidad política, como cuando la Comunidad Autónoma de Cataluña realiza ciertas medidas para separarse del resto de España y lo mismo podría ocurrir en País Vasco. Además al mismo tiempo los partidos políticos son incapaces de formar el gobierno central . Estos asuntos aumentan la incertidumbre entre los inversionistas y debilita la confianza en mercado español. Asimismo es importante continuar con las reformas económicas y sociales que lleven a la liberalización del mercado laboral, disminución de la burocracia, reducción de deuda pública y la lucha contra la corrupción. Para España, la República Checa representa un mercado europeo de los más dinámicos en desarrollo, aunque no es un mercado de los más grandes, no obstante su carácter industrial, su población muy bien cualificada con una exigencia salarial menor en comparación con los estados occidentales de la UE, el alto poder adquisitivo en el contexto de los estados orientales de la UE y los países postcomunistas, ofrece oportunidades atractivas para invertir. Igualmente como España, la República Checa es un miembro de la Unión Europea con los obstáculos de comercio son mínimos. Uno de los mayores inconvenientes es el acceso aplazado a la Eurozona, porque la inaceptación del Euro baja la atracción del país para los inversionistas. Además la inestabilidad del gobierno, el euroescepticismo, el alto nivel burocrática, las infraestructuras inacabadas y la corrupción tiene la influencia negativa para entrar en el mercado checo.

Los socios más grandes para España en el comercio exterior son los estados europeos, sobre todo Francia, Alemania, Italia, además EE.UU. y los países del Norte de África como Marruecos y Argelia. La región de Asia brindan de gran potencia, sobre todo China

y Arabia Saudí. La cercanía con los mercados de América Latina ofrece crecimiento en la importación y exportación española, en particular el mercado de México. Los estados más grandes en la importación a España según los datos de 2015 son Alemania (13,1%), Francia (10,8), China (8,6) e Italia (6,3%). La República Checa se encuentra como decimosexto en el ranking de los importadores (1,3%). En el caso de exportación los principales países destinatarios son Francia (15,5%), Alemania (10,8), Italia (7,5%) y Gran Bretaña (7,3%). El porcentaje perteneciendo a la Rep. Checa es 0,8%. La balanza comercial es pasiva desde el año observado 2004, pero en los últimos tres años el saldo comercial está llegando al nivel equilibrado. Los socios más grandes en el comercio exterior checo son los países de la UE, concretamente Alemania, Eslovaquia, Polonia y Francia, después los estados asiáticos como China o Korea del Sur, también EE.UU. son socios muy importantes. La estrategia de la República Checa en el comercio exterior concierne a la diversificación de la exportación y bajar su dependencia de los mercados europeos. Entre los estados objetivos son de territorio de Sudeste asiático los estados postsoviéticos, EE.UU., Canadá, los estados de golfo Pérsico, Norte de África y América Latina. Los mayores importadores a la República Checa según los datos 2015 son Alemania (26,1%), China (13,4%), Polonia (7,9%) y Eslovaquia (5,1%). España ocupa puesto decimocuarto con 1,8%. Las sociedades checas importan sus productos especialmente a Alemania (32,3%), Eslovaquia (9%), Polonia (5,8%) y Gran Bretaña (5,3%). La exportación a España alcanza a 2,6% y es decimo como destino más importante. La balanza de comercio checo desde el año observado, cuando era negativa, crece consecutivo en las cifras positivas. En los últimos dos años el saldo de comercio es muy estable. La balanza de comercio entre República Checa y España es activa y sigue creciendo.

Según la estructura de producto, la importación española en el año 2015 fue en los grupos; semimanufacturas (22,8%), bienes de equipo (20,4%), productos energéticos (14%). Las empresas españolas exportaron sobre todo estos grupos de productos; semimanufacturas (24,8%), bienes de equipo (20,1%) y de sector automóvil (17%). La importación checa según la estructura de producto en el año contuvo estos grupos; bienes de equipo y sector automóvil (45,3%), manufacturas de consumo (17,2%) semimanufacturas (11,4%). La República Checa exportaron estos grupos; bienes de equipo y sector automóvil (55,5%), manufacturas de consumo (15,8%) y bienes de consumo duradero (12,2%).

Las sociedades españolas exportan a la República Checa estos tipos de productos; frutas, hortalizas, legumbres; bebidas, productos cárnicos, hierro y acero, automóviles y motos .

Al contrario la República Checa exporta a España especialmente automóviles y motos, hierro y acero, productos ferrosos, productos no ferrosos, productos papeleros.

Entre las empresas españolas más importantes operando en el mercado checo son FCC Environment, OHL ŽS, Aqualia, Grupo Antolín, Jika- Roca group, SEAT, Barceló Hotels & Resorts etc.

Las sociedades checas quienes ejecutan en el mercado español son Škoda Auto, Zetor, Tescoma, Mitas Tyres, CZ Zbrojovka Uherský Brod etc.

Los objetivos para desarrollar las relaciones bilaterales los podemos ver en los sectores de I+D, sector energético, nanotecnología, ciencia médica, protección del medio ambiente. Para el futuro podemos presuponer intensificar la colaboración entre ambos países y el aumento de comercio mutuo, no obstante depende de la influencia del desarrollo de la economía mundial y los posibles cambios geopolíticos.

5.2 Summary

Spain is for the Czech Republic one of the priority countries for its export in the EU and the world. This market is known as highly competitive, with top level of purchasing power parity and well-skilled population. Also services and infrastructure belong to high level of quality. As Spain is a member of the European Union, which means the member of internal market of the EU as the Czech Republic, trade barriers are minimized, nevertheless its market is much less opened than the Czech market. For the Czech companies and entrepreneurs, they have to take account of different habits of negotiation and language barrier among both of parts, however language skills is improving. The main problem of Spain should be political instability, when Catalonia take measures to separate from the rest of Spain, it also could occur with the Basque country. Furthermore political parties are not capable to form new central government. Overall it makes mistrust of investors of this market. It is important to take more steps for economic and social reforms that are leading to liberalization of labour market, reduction of bureaucracy, decrease of public debt and fight against corruption. The Czech Republic means for Spain one of the most dynamic expanding European markets, though is not as big as other ones, but the industrial character, well-skilled inhabitants with less salary requirements than states of the Western part of the EU, high purchasing power parity of population in comparison with other states of Eastern part of the EU and postcommunist countries, its offering attractive opportunity to invest. Equally as Spain, the Czech Republic is a member of the European Union so trade barriers are minimized. The biggest disadvantage for the Czech Republic is postponed access to Eurozone, that means without acceptance of Euro this country is not as attractive as could be. Anyway instability of the government, euroscepticism, high level of bureaucracy, incomplete infrastructure and corruption provide negative influence on decision making for access into the Czech market.

Principal partners of Spanish international trade are European countries as France, Germany, Italy, USA and also countries of Northern Africa, mainly Morocco and Algeria. Asian markets as China and Saudi Arabia are growing too much. Close relationship with Latino countries as Mexico are fast growing in export and import. The biggest importers to Spain according to 2015 are Germany (13,1%), France (10,8%), China (8,6%) and Italy (6,3%). The Czech Republic is situated as a sixteenth biggest importer to Spain with 1,3% share. In case of exports first is France (1,5%), Germany (10,8%), Italy (7,5%) and Great

Britain (7,3%). Spain exports 0,8% to the Czech Republic. Foreign balance has been passive from observed year 2004, but for the last three years has been stable and was ascending to balanced position. Among the biggest international trade partners of the Czech Republic are EU countries as Germany, Slovakia, Poland and France, further China and South Korea and also USA. Current Czech strategy for international trade is focusing on diversification of countries and decreasing of dependence on EU member states. The main target are markets of Southeastern Asia, Postsoviet countries, USA, Canada, states of Persian gulf, Northern Africa and America Latina. Major Czech import partners, according to 2015, are Germany (26,1%), China (13,4%), Poland (7,9%) and Slovakia (5,1%). Spain is fourteenth major importer to the Czech Republic (1,8%). Czech corporations exports particularly to Germany (32,3%), Slovakia (9%), Poland (5,8%) and Great Britain (5,3%). Spain occupies tenth place at the ranking of export destinations. Foreign balance since observed year 2004, which was in that year negative, has been growing to positive figures and was stable for the last two years. Balance among the Czech Republic and Spain is active and rising.

According to structure of product Spanish import in 2015 including these groups; semiproducts (22,8%), machine equipment (20,4%) products of energy (14%). Groups of Spanish export are; semiproducts (24,8%), machine equipment (20,1%) means of transport (17%).

Czech import according to 2015 is including these groups; machine equipment and means of transport (45,3%), material products (17,2%) and chemical products (11,4%). Czech export is being composed of machine equipment and means of transport (55,5%), material products (15,8%) and industrial consumer goods (12,2%).

Spain exports to the Czech Republic; fruit and vegetable, meat, drinks, cars and motorcycles, iron and steel. By contrast the Czech Republic exports to the Spain; cars and motorcycles, iron and steel, metal products, non metal products, paper products.

Major Spanish companies acting in the Czech Republic are FCC Environment, OHL ŽS, Aqualia, Grupo Antolín, Jika- Roca group, SEAT, Barceló Hotels & Resorts etc.

Leading Czech companies operating in Spain are Škoda Auto, Zetor, Tescoma, Mitas Tyres and CZ Zbrojovka Uherský Brod etc.

Possible strengthening of bilateral relationship should be in R&D, power engineering, nanotechnology, medical research and protection of the environment. For the future we

should assume elevation of the bilateral trade, nevertheless it is depending on evolution of global economy and possibility of geopolitical changes.

6 Seznam odborné literatury a zdrojů

6.1 Literární zdroje

- **MANKIW, N. Zásady ekonomie. 1. vyd.** Praha: Grada, 1999, 763 s. Profesionál. ISBN 80-716-9891-1.
- **PAVELKA, Tomáš. Makroekonomie: základní kurz. 3. aktualiz. vyd.** Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2007, 277 s. ISBN 978-80-86730-21-9.
- **JIRÁNKOVÁ, Martina. Mezinárodní ekonomie. 1. vyd.** Praha: Grada, 2010, 159 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3276-3
- **CIHELKOVÁ, Eva. Mezinárodní ekonomie II. Vyd. 1.** V Praze: C.H. Beck, 2008, xx, 258 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-054-6.
- **BURDA, Michael C a Charles WYPLOSZ. Macroeconomics: a european text. 2nd ed.** Oxford: Oxford University Press, 2005, xxv, 613 s. ISBN 01-987-7468-0.
- **ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. Globalisation, Migration and Development. 1.** Paris: OECD Publishing, 2000. ISBN 9789264171664.
- **NAŘÍZENÍ KOMISE (ES) č. 745/2004 ze dne 16. dubna 2004, kterým se stanoví opatření týkající se dovozu produktů živočišného původu pro osobní spotřebu.** 1.vyd. Brusel: Úřední věstník EU, 2004.
- **ROZHODNUTÍ EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY č. 768/2008/ES ze dne 9. července 2008 o společném rámci pro uvádění výrobků na trh a o zrušení rozhodnutí Rady 93/465/EHS.** In: Brusel: Úřední věstník EU, 2008, L218/122, 768/2008/ES.

6.2 Internetové zdroje

- **The Heckscher- Ohlin model or where mathematics fails to meet the real world. Rethink Economics Italia [online].** Roma: International Student Initiative for Pluralism in Economics, 2015 [cit. 2015-10-04]. Dostupné z: <http://www.rethinkecon.it/the-heckscher-ohlin-model-or-where-mathematics-fails-to-meet-the-real-world-en>.

- **CERNY, Philip G.. Globalizace a další koncepce – hledání nových přístupů k mezinárodním vztahům. Mezinárodní vztahy.** 1997, vol. 32, no. 1, s. 19-30. Dostupný také z WWW: <<https://mv.iir.cz/article/view/1066>>. ISSN 0323-1844
- **Android. Android Auto [online].** Mountain View: Google Inc., 2015 [cit. 2015-11-16]. Dostupné z: <https://www.android.com/auto/>.
- **Apple iOS. Apple iOS Carplay [online].** Cupertino: Apple Inc., 2015 [cit. 2015-11-16]. Dostupné z: <http://www.apple.com/ios/carplay/>.
- **NEUMANN, Pavel. Nový regionalismus ve světové ekonomice. Příklad Spojených států amerických v podmínkách západní hemisféry. Mezinárodní vztahy.** 2004, vol. 39, no. 4, s. 50-60. Dostupný také z WWW: <<https://mv.iir.cz/article/view/133>>. ISSN 0323-1844.
- **BALAGUER, Jacint, Tatiana FLORICA a Jordi RIPOLES. Foreign Trade and Economic Growth in Spain (1990-2008): The Role of Energy Imports. USAEE [online].** Castellon: USAEE Working Paper, 2014, 10(190), 25 [cit. 2016-02-25]. Dostupné z: <http://ssrn.com/abstract=2531902>.
- **European Comission: Trade. EU Report: Trade protection still on rise across the world [online].** Brusells: EC press, 2013 [cit. 2015-11-29]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=960>.
- **Celní správa. Clo [online].** Praha: Celní správa, 2015 [cit. 2015-11-29]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/Stranky/default.aspx>.
- **EUR- Lex. Postup EU při správě množstevních kvót [online].** Brusel: Úřední věstník EU, 2008 [cit. 2015-11-30]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=URISERV:r11004>.
- **Seznam kvót EU: 27.7.2015. In: Clo [online].** Praha: Celní správa, 2015 [cit. 2015-11-30]. Dostupné z: https://www.celnisprava.cz/cz/clo/problematika-taricu/Documents/Kv%C3%B3ty_2015_stav_2015_07_27.pdf.
- **DEARDORFF, Alan a Robert STERN. Measurement of Non-Tariff Barriers. OECD Economics Departments Working Papers [online].** Paris: OECD Publishing, 1997, 1997(179), 118 [cit. 2016-02-22]. DOI: 10.1787/18151973. ISSN 1815-1973. Dostupné z: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/measurement-of-non-tariff-barriers_568705648470.
- **WTO. WTO Glossary [online].** Geneva: WTO, 2015 [cit. 2015-11-30]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/glossary_e.htm.

- **WTO. Agriculture negotiations: Export Subsidies and Competition [online].** Geneva: WTO, 2004 [cit. 2015-11-30]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd08_export_e.htm.
- **EUR-Lex. Směrnice evropského parlamentu a Rady 2004/41/ES ze dne 21. dubna 2004 [online].** Brusel: Úřední věstník EU, 2004 [cit. 2015-11-30]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=CELEX:32004L0041>.
- **Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. Diccionario de términos de comercio: Aranceles y medidas no arancelarias [online].** Washington D.C.: SICE, 2016 [cit. 2016-02-22]. Dostupné z: http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp
- **VARYNEN, Raimo. Regionalism: Old and New. International Studies Review [online].** Oxford: Oxford press, 2003, 5(1), 25-51 [cit. 2016-02-22]. DOI: 10.1111/1521-9488.501002. ISSN 1521-9488. Dostupné z: <http://isr.oxfordjournals.org/cgi/doi/10.1111/1521-9488.501002>.
- **EUR-Lex. Vnitřní trh [online].** Brusel: EUR-Lex, 2015 [cit. 2015-12-01]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/internal_market.html?locale=cs&root_default=SUM_1_CODED=24.
- **Evropská komise. Hospodářská a měnová unie [online].** Brusel: EC press, 2014 [cit. 2015-12-01]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/emu/index_cs.htm.
- **The Visegrad Group. O V4 [online].** Praha: International Visegrad Fund, 2005 [cit. 2015-12-01]. Dostupné z: <http://www.visegradgroup.eu/v4-110412>.
- **Ministerstvo průmyslu a obchodu. Základní informace k WTO [online].** Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2010 [cit. 2015-11-23]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7894.html>.
- **ŠULC, Jaroslav. O činnosti Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT). Mezinárodní vztahy.** 1966, vol. 1, no. 3, s. 47-53. Dostupný také z WWW: <<https://mv.iir.cz/article/view/460>>. ISSN 0323-1844.

- **RAPPARD, William. What is GATT. GATT Information [online].** Genève: William Rappard Centre, 1987, , 3 [cit. 2015-11-27]. Dostupné z: <http://sul-derivatives.stanford.edu/derivative?CSNID=91320040&mediaType=application/pdf>
- **Expansion.com. Diccionario económico: Acuerdo general sobre aranceles de aduana y comercio [online].** Madrid: Unidad Editorial Información Económica S.L, 2015 [cit. 2015-11-27]. Dostupné z: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/acuerdo-general-sobre-aranceles-de-aduana-y-comercio-gatt.html>.
- **WTO. GATT and the Goods Council: GATT 1947 and GATT 1994: what's the difference? [online].** Geneva: WTO, 2015 [cit. 2016-11-28]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/tratop_e/gatt_e/gatt_e.htm.
- **Stálá mise ČR při OECD v Paříži. Základní informace o OECD [online].** Praha: MZV ČR, 2015 [cit. 2015-29-11]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/oecd.paris/cz/zakladni_informace_o_oecd/index.html
- **OECD: About [online].** Paris: OECD, 2015 [cit. 2015-11-29]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/about/>.
- **KUČERA, Lukáš. Analýza zahraničního obchodu ČR se zbožím v letech 1999 až 2012. Vícetématické informace [online].** Praha: ČSÚ, 2013, 2013(1), 41 [cit. 2016-02-29]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/20533828/118613a.pdf/1aca89ed-00c9-40c1-a05e-9d6d9e9cdf4a?version=1.0>
- **Metodické vysvětlivky k databázi zahraničního obchodu v přeshraničním pojetí. Údaje v databázi [online].** Praha: ČSÚ, 2012 [cit. 2016-03-04]. Dostupné z: http://apl.czso.cz/pll/stazo/SS?j=Metodika_CS.html.
- **Eurostat: Statistics explained. Glossary: Standard International Trade Classification [online].** Brussels: Eurostat, 2013 [cit. 2016-03-06]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Standard_international_trade_classification_\(SITC\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Standard_international_trade_classification_(SITC)).
- **Rekordní přebytek českého zahraničního obchodu. Patria online [online].** Praha: Patria Finance, 2016 [cit. 2016-03-17]. Dostupné z: <http://www.patria.cz/zpravodajstvi/3121881/rekordni-prebytek-ceskeho-zahranicniho-obchodu.html>.

- **Miliardová ztráta, zavírání, propouštění. Paramo prochází krizí. In: IDnes.cz: Rubrika: Ekonomika [online].** Pardubice: MAFRA, 2013 [cit. 2016-03-17]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/pardubicka-chemicka-paramo-zaziva-pad-dww-/ekoakcie.aspx?c=A130509_1926255_pardubice-zpravy_jah.
- **Český export letos dosáhne rekordního objemu, poklesu vývozu do Ruska navzdory. In: Studio ZET [online].** Praha: Lagardère Active ČR, a.s, 2015 [cit. 2016-03-20]. Dostupné z: <http://www.zet.cz/tema/cesky-export-letos-dosahne-rekordniho-objemu-poklesu-vyvozu-do-ruska-navzdory-5823>.
- **Zahraněční obchod ČR 2016. In: Kurzy.cz [online].** Praha: Kurzy.cz, 2016 [cit. 2016-03-26]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/makroekonomika/zahranicni-obchod/>.
- **Fakta o obchodě Česka se zahraničím. In: Statistika&My [online].** Praha: Český statistický úřad, 2014 [cit. 2016-03-27]. Dostupné z: <http://www.statistikaamy.cz/2014/09/fakta-o-obchode-ceska-se-zahranicim/>.
- **Komentář SP ČR: Český export byl loni rekordní. Navzdory propadu významného ruského trhu. In: BusinessInfo.cz [online].** Praha: CzechTrade, 2016 [cit. 2016-03-27]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/komentar-sp-cr-cesky-export-by-loni-rekordni-navzdory-propadu-vyznamneho-ruskeho-trhu-73973.html>.
- **El ajuste económico de la transición: Las grandes crisis de la economía española / 6. La llegada de la democracia. In: El País: Economía [online].** Madrid: Ediciones El País S.L., 2012 [cit. 2016-03-27]. Dostupné z: http://economia.elpais.com/economia/2012/02/10/actualidad/1328871012_734915.html
- **GONZÁLEZ, Javiér. Nunca antes hubo tantos parados. In: El Mundo: Economía [online].** Madrid: Unidad Editorial Internet S.L., 2011 [cit. 2016-03-27]. Dostupné z: <http://www.elmundo.es/mundodinero/2011/01/28/economia/1296228560.html>
- **Economía atractiva. Invest in Spain [online].** Madrid: ICEX, 2015 [cit. 2016-03-31]. Dostupné z: <http://www.investinspain.org/invest/es/por-que-espana/economia-atractiva/index.html>.

- **BERNALDO DE QUIRÓS, Lorenzo a Ricardo MARTÍNEZ RICO. El modelo económico español 1996-2004. HACER online library [online].** Washington D.C.: Instituto de Estudios Económicos, 2005, 2005(7), 66 [cit. 2016-03-27]. Dostupné z: <http://www.hacer.org/pdf/modeloespanol.pdf>.
- **España: Economía y demografía. Datosmacro.com [online].** Madrid: Datosmacro.com, 2016 [cit. 2016-03-28]. Dostupné z: <http://www.datosmacro.com/paises/espana>.
- **MARTÍNEZ, Víctor. El precio de la luz sube en España el doble que en el resto de la UE. In: El Mundo: Economía [online].** Madrid: Unidad Editorial, 2015 [cit. 2016-03-31]. Dostupné z: <http://www.elmundo.es/economia/2015/10/20/5626187fca474195608b45c7.html>.
- **Las exportaciones crecen al 4,3% hasta noviembre y el déficit retrocede un 1,2%. In: ICEX: Sala de Prensa [online].** Madrid: ICEX, 2016 [cit. 2016-04-03]. Dostupné z: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/sala-de-prensa/sala-prensa/NEW2016607085.html>.
- **España se consolida como destino líder turístico mundial. In: Europa Press: EP Turismo [online].** Madrid: Europa Press, 2015 [cit. 2016-04-05]. Dostupné z: <http://www.europapress.es/turismo/hoteles/noticia-espana-consolida-destino-lider-turistico-mundial-20150804092944.html>.
- **Španělské firmy v České republice: Empresas españolas en la República Checa [online].** Praha: ICEX, 2015 [cit. 2016-04-07]. Dostupné z: <http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/PRAGA/es/Noticias/Documents/Spanish%20Companies.pdf>.
- **Representaciones de las empresas checas en España: Pobočky českých firem ve Španělsku. Velvyslanectví České republiky v Madridu: Obchod a ekonomika [online].** Praha: MZV ČR, 2016 [cit. 2016-04-07]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/madrid/es/comercio_y_economia/representaciones_de_las_empresas_checas/index.html.
- **Největší evropský nanoveletrh se letos zaměřil hlavně na transfer technologií. CzechInvest: Tiskové centrum [online].** Praha: CzechInvest, 2015 [cit. 2016-04-07]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/nejvetsi-evropsky-nanoveletrh-se-letos-zameril-hlavne-na-transfer-technologie>.

- **República Checa: Relaciones bilaterales. ICEX [online].** Madrid: ICEX, 2016 [cit. 2016-04-08]. Dostupné z: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=CZ#13>
- **Databáze zahraničního obchodu. Český statistický úřad [online].** Praha: ČSÚ, 2016 [cit. 2016-04-11]. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>
- **Estadísticas del comercio exterior español. DataComex [online].** Madrid: Ministerio de Economía y Competitividad, 2016 [cit. 2016-04-11]. Dostupné z: http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx
- **Estadísticas de inversión extranjera en España. DataInvex [online].** Madrid: Ministerio de Economía y Competitividad, 2016 [cit. 2016-04-11]. Dostupné z: http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

7 Seznam tabulek a grafů

7.1 Seznam grafů

- Graf č. 1: Vývoj zahraničního obchodu ČR 2004- 2015 (v mil. Kč)
- Graf č. 2: Vývoj dovozu ČR 2004-2015 (v mil. Kč)
- Graf č. 3: Vývoj vývozu ČR 2004-2015 (v mil. Kč)
- Graf č. 4: Vývoj bilance ČR 2004-2015 (v mil. Kč)
- Graf č. 5: Vývoj zahraničního obchodu Španělska 2004- 2015 (v mil. €)
- Graf č. 6: Vývoj dovozu Španělska 2004-2015 (v tis. €)
- Graf č. 7: Vývoj vývozu Španělska 2004-2015 (v tis. €)
- Graf č. 8: Vývoj platební bilance Španělska 2004-2015 (v tis. €)
- Graf č. 9: Podíl objemů jednotlivých skupin SITC (2)- dovoz ze Španělska do ČR (v %, rok 2015)
- Graf č. 10: Podíl objemů jednotlivých skupin SITC (2)- vývoz z ČR do Španělska (v %, rok 2015)
- Graf č. 11: Vývoj platební bilance mezi ČR a Španělskem 2004- 2015 (v mil. CZK)

7.2 Seznam tabulek

- Tabulka č. 1: Struktura zahraničního obchodu ČR podle zboží- dovoz (mil. v CZK, v %, běžné ceny, podíl z celku, leden 2014- prosinec 2014, leden 2015- prosinec 2015)
- Tabulka č. 2: Struktura zahraničního obchodu ČR podle zboží- vývoz (mil. v CZK, v %, běžné ceny, podíl z celku, leden 2014- prosinec 2014, leden 2015- prosinec 2015)
- Tabulka č. 3: Vývojová tendence struktury zahraničního obchodu ČR podle zboží- dovoz (rok 2004, 2009, 2015; podíl z celku)
- Tabulka č. 4: Vývojová tendence struktury zahraničního obchodu ČR podle zboží- vývoz (rok 2004, 2009, 2015; podíl z celku)

- Tabulka č. 5: Struktura zahraničního obchodu podle teritoria- dovoz (rok 2014, 2015, v mil. Kč, v %, běžné ceny, podíl z celku, kontinenty)
- Tabulka č. 6: Struktura zahraničního obchodu podle teritoria- vývoz (rok 2014, 2015, v mil. Kč, v %, běžné ceny, podíl z celku, kontinenty)
- Tabulka č. 7: TOP 15 zahraničně-obchodních partnerů ČR za rok 2015 (v mil. Kč, v %, běžné ceny, podíl z celku)
- Tabulka č. 8: Vývoj struktury zahraničního obchodu ČR podle teritoria (země)- dovoz (rok 2004, 2009, 2015; podíl z celku, v %)
- Tabulka č. 9: Vývoj struktury zahraničního obchodu ČR podle teritoria (země)- vývoz (rok 2004,2009,2015, podíl z celku, v %)
- Tabulka č. 10: Struktura zahraničního obchodu podle zboží- dovoz (v tis. €, v %, běžné ceny, podíl z celku, leden 2014- prosinec 2014, leden 2015- prosinec 2015)
- Tabulka č. 11: Struktura zahraničního obchodu podle zboží- vývoz (v tis. €, v %, běžné ceny, podíl z celku, leden 2014- prosinec 2014, leden 2015- prosinec 2015)
- Tabulka č. 12: Vývojová tendence struktury zahraničního obchodu Španělska podle zboží- dovoz (v %, rok 2004,2009, 2015, podíl z celku)
- Tabulka č. 13: Vývojová tendence struktury zahraničního obchodu Španělska podle zboží- vývoz (v %, rok 2004, 2009, 2015, podíl z celku)
- Tabulka č. 14: Struktura zahraničního obchodu Španělska podle teritoria- dovoz (v tis. €, v %, rok 2014, 2015; podíl z celku, běžné ceny, kontinenty)
- Tabulka č. 15: Struktura zahraničního obchodu Španělska podle teritoria- vývoz (v tis. €, v %, rok 2014, 2015; podíl z celku, běžné ceny, kontinenty)
- Tabulka č. 16: TOP 15 zahraničně obchodních partnerů (v tis. €, v %, běžné ceny, podíl z celku)
- Tabulka č. 17: Vývoj struktury zahraničního obchodu podle teritoria (země)- dovoz (rok 2004,2009,2015, podíl z celku, v %)
- Tabulka č. 18: Vývoj struktury zahraničního obchodu podle teritoria (země)- vývoz (rok 2004, 2009, 2015, podíl z celku, v %)
- Tabulka č. 19: Vývoj podílu exportu statků a služeb na HDP ČR a Španělska (v %, rok 2004, 2009, 2014)
- Tabulka č. 20: Vývoj dovozu ze Španělska do ČR (v mil. Kč, běžné ceny, rok 2004, 2009, 2015)
- Tabulka č. 21: Vývoj vývozu z ČR do Španělska (v mil. Kč, běžné ceny, rok 2004,2009,2015)

- Tabulka č. 22: Hodnota a porovnání vzájemných hrubých investic ČR a Španělska (v tis. €, rok 2014, 2015)