



Úroveň obchodní spolupráce České republiky a Portugalska v podnikové sféře

Diplomová práce

Studijní program: N6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: 6208T085 – Podniková ekonomika - Podnik v mezinárodním prostředí

Autor práce: **Bc. Petr Blaschke**
Vedoucí práce: Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.





Zadání diplomové práce

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Bc. Petr Blaschke**
Osobní číslo: E16000341
Studijní program: N6208 Ekonomika a management
Studijní obor: N6208T085 – Podniková ekonomika – Podnik v mezinárodním prostředí
Zadávací katedra: katedra marketingu a obchodu
Vedoucí práce: Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.
Konzultant práce: prof. Maria da Conceição Castro Sousa Nunes, Ph.D.
Polytechnic Institute of Porto, Department of Economics

Název práce: **Úroveň obchodní spolupráce České republiky a Portugalska v podnikové sféře**

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů práce.
2. Teoretický úvod do problematiky mezinárodního obchodu zemí EU.
3. Ekonomický přehled České republiky a Portugalska - obecně, podniková sféra.
4. Analýza úrovně obchodních vztahů České republiky a Portugalska.
5. Doporučení na posílení obchodních vztahů ČR a Portugalska v podnikové sféře.

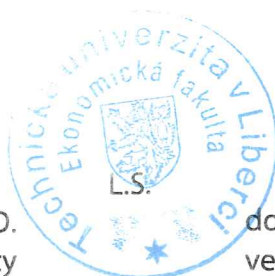
Seznam odborné literatury:

- JÁČ, Ivan. 2014. *Mezinárodní obchod a vybrané hospodářské parametry členských zemí EU a ESVO*. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7494-041-5.
- KALÍNSKÁ, Emilie. 2010. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: GRADA Publishing. ISBN 978-80-247-3396-8.
- KUNEŠOVÁ, Hana, Aleš KOCOUREK, Pavla BEDNÁŘOVÁ, Eva CIHELKOVÁ a Miloš NOVÝ. 2014. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-502-2.
- NOVOTNÁ, Lenka, Inês MARTINS a António MOREIRA. 2017. Trade and FDI Between the Czech Republic and Portugal: Analysis of the 2000-2015 Period. In: Dorożyński Tomasz a Anetta Kuna-Marszałek. *Outward Foreign Direct Investment (FDI) in Emerging Market Economies*. Łódź: University of Łódź, s. 200-225. ISBN 978-1-5225-2345-1.
- WB. 2017. *World Integrated Trade Solution* [online]. Washington, D. C., USA: World Bank Group. [cit. 2017-09-29]. Dostupné z: <http://wits.worldbank.org/>
- PROQUEST. 2017. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2017-09-28]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>

Rozsah práce: 65 normostran
Forma zpracování: tištěná / elektronická
Datum zadání práce: 31. října 2017
Datum odevzdání práce: 31. srpna 2019



prof. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan Ekonomické fakulty



doc. Ing. Jozefína Šimová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2017

Prohlášení

Byl jsem seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé diplomové práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum: 4.5. 2018

Podpis: 

Anotace

Tato diplomová práce s názvem „Úroveň obchodní spolupráce České republiky a Portugalska v podnikové sféře“ se zabývá zejména problematikou zahraničního obchodu a vzájemných obchodních vztahů mezi výše uvedenými evropskými zeměmi. Součástí práce je také stručná charakteristika Portugalska a komparace makroekonomického i podnikatelského prostředí ČR a Portugalska. Práce dále představuje možnosti institucionální podpory podnikání jak v ČR, tak v Portugalsku, a poskytuje přehled podnikatelských příležitostí pro exportéry, kteří by chtěli investovat v Portugalsku. V neposlední řadě práce obsahuje příklady několika úspěšných podniků, které se angažují ve vzájemném zahraničním obchodě obou zemí.

Klíčová slova

Česká republika, Portugalsko, makroekonomické prostředí, mezinárodní obchod, podnikatelské prostředí, přímé zahraniční investice, vzájemné obchodní vztahy

Annotation

Level of Trade Cooperation between the Czech Republic and Portugal in the Business Sphere

This diploma thesis called “Level of Trade Cooperation between the Czech Republic and Portugal in the Business Sphere” deals mainly with the issue of international trade and mutual trade relations between the above mentioned European countries. A brief characteristic of Portugal and a comparison of both the macroeconomic and business environment of the Czech Republic and Portugal are also part of this work. Further on, it presents the possibilities of institutional support of business in both the Czech Republic and Portugal, and provides an overview of some business opportunities for exporters who would like to invest in Portugal. Last but not least, the work contains examples of several successful companies engaged in the mutual foreign trade of both countries.

Key words

Czech Republic, Portugal, macroeconomic environment, international trade, business environment, foreign direct investments, mutual business relations

Poděkování

Rád bych na tomto místě poděkoval Ing. Jaroslavu Demelovi, Ph.D., vedoucímu mojí diplomové práce, za jeho cenné rady, věcné připomínky, vstřícnost a také drahocenný čas věnovaný mi při konzultacích, které jsme během tvorby této práce společně absolvovali. Jeho odborný dohled a pomoc mi značně dopomohly k jejímu úspěšnému dokončení.

Mé poděkování míří také do Portugalska prof. Celse Machado a prof. Marii Castro z Polytechnic Institute of Porto, které mi byly nápomocny nejen během mého studijního pobytu v rámci programu Erasmus+, kdy jsem na této diplomové práci začal pracovat, ale prostřednictvím elektronické komunikace také po celou dobu její tvorby.

Obsah

Seznam obrázků	10
Seznam tabulek	12
Seznam použitých zkratk, značek a symbolů	13
Úvod	14
1 Spolupráce zemí v mezinárodním obchodě	15
1.1 Teoretické souvislosti mezinárodního obchodu	16
1.1.1 Absolutní a komparativní výhoda	17
1.1.2 Funkce mezinárodního obchodu, otevřenost ekonomiky	18
1.1.3 Obchodní politika a její nástroje	21
1.1.4 Vazby ekonomické integrace na mezinárodní obchod	28
1.2 Mezinárodní obchod zemí EU	30
1.2.1 Intrakomunitární obchod	34
1.2.2 Extrakomunitární obchod	36
2 Ekonomický přehled analyzovaných zemí	39
2.1 Základní údaje o Portugalsku	39
2.2 Makroekonomické prostředí ČR a Portugalska	41
2.2.1 HDP	42
2.2.2 HDP na obyvatele	45
2.2.3 Míra nezaměstnanosti	46
2.2.4 Míra inflace	47
2.2.5 Vládní dluh	49
2.2.6 Shrnutí makroekonomických ukazatelů	50
2.3 Zapojení ČR do mezinárodního obchodu	50
2.3.1 Obchodní bilance ČR	51
2.3.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR	51
2.3.3 Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR	54

2.4	Zapojení Portugalska do mezinárodního obchodu.....	55
2.4.1	Obchodní bilance Portugalska	56
2.4.2	Teritoriální struktura zahraničního obchodu Portugalska	57
2.4.3	Komoditní struktura zahraničního obchodu Portugalska	60
2.4.4	Portugalsko a PZI	62
3	Vzájemné obchodní vztahy ČR a Portugalska	66
3.1	Vzájemná obchodní bilance ČR a Portugalska.....	67
3.2	Bariéry obchodu mezi ČR a Portugalskem.....	71
3.3	Podnikatelské prostředí v Portugalsku.....	73
3.3.1	Konkurenceschopnost podnikatelského prostředí Portugalska	73
3.3.2	Daňové zatížení podnikatelských subjektů v Portugalsku	77
3.3.3	Specifika obchodního jednání v Portugalsku	78
3.3.4	Podnikatelské příležitosti pro české exportéry	79
3.3.5	Portugalsko – vstupní brána do Brazílie a na další trhy	84
3.4	Institucionální podpora obchodu v ČR a Portugalsku	86
3.4.1	CzechInvest	86
3.4.2	CzechTrade.....	87
3.4.3	Aicep.....	88
3.4.4	Česko-portugalská obchodní komora	90
3.5	Významné podniky angažované ve vzájemném obchodě	92
	Závěr.....	99
	Seznam použité literatury	102
	Citace	102
	Bibliografie	105
	Elektronické dokumenty	106
	Seznam příloh.....	114

Seznam obrázků

Obrázek 1: Stupně ekonomické integrace	28
Obrázek 2: Lídři mezinárodního obchodu v roce 2016 (v mld. EUR).....	30
Obrázek 3: Největší světoví exportéři zboží v roce 2016	31
Obrázek 4: Největší světoví importéři zboží v roce 2016	32
Obrázek 5: Export členských zemí EU v rámci Intra a Extra Trade v roce 2016.....	33
Obrázek 6: Podíl Intra a Extra Trade zemí EU v roce 2017	35
Obrázek 7: Země EU, které se nejvíce zapojují do intrakomunitárního obchodu (2017)...	36
Obrázek 8: Země EU, které se nejvíce zapojují do extrakomunitárního obchodu (2017)..	37
Obrázek 9: ČR a Portugalsko, dvě vzdálené evropské země	39
Obrázek 10: HDP v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 (v mld. USD).....	42
Obrázek 11: Podíl jednotlivých sektorů na skladbě HDP ČR (2017)	44
Obrázek 12: Podíl jednotlivých sektorů na skladbě HDP Portugalska (2017)	44
Obrázek 13: HDP na obyvatele v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 (v USD)	45
Obrázek 14: Míra nezaměstnanosti v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 (v %)	46
Obrázek 15: Deflátor HDP v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 (v %)	48
Obrázek 16: Hrubý vládní dluh v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 (v % HDP)	49
Obrázek 17: Český export – teritoriální struktura (2017)	52
Obrázek 18: Český import – teritoriální struktura (2017).....	53
Obrázek 19: Komoditní struktura českého exportu v roce 2016 (v mld. EUR).....	54
Obrázek 20: Komoditní struktura českého importu v roce 2016 (v mld. EUR)	55
Obrázek 21: Portugalský export – teritoriální struktura (2017)	57
Obrázek 22: Portugalský import – teritoriální struktura (2017).....	59
Obrázek 23: Komoditní struktura portugalského exportu v roce 2017 (v mld. EUR).....	61
Obrázek 24: Komoditní struktura portugalského importu v roce 2017 (v mld. EUR).....	62
Obrázek 25: PZI zahraničních investorů v Portugalsku (červen 2017)	63
Obrázek 26: PZI v Portugalsku (2016)	64
Obrázek 27: PZI Portugalska v zahraničí (červen 2017)	65
Obrázek 28: Komparace podnikatelských prostředí vybraných evropských zemí	75
Obrázek 29: Komparace portugalského podnikatelského prostředí v letech 2014 a 2017 .	76
Obrázek 30: Úsek Evora – Caia v rámci vlakového koridoru Sines – Elvas	83
Obrázek 31: Členské země CPLP – Společenství portugalsky hovořících zemí	85
Obrázek 32: CzechInvest – logo	87

Obrázek 33: CzechTrade – logo	88
Obrázek 34: Aicep – logo.....	89
Obrázek 35: Café Oliveira – logo.....	96

Seznam tabulek

Tabulka 1: Základní údaje – Česká republika, Portugalsko	40
Tabulka 2: Shrnutí makroekonomického prostředí v ČR a Portugalsku.....	50
Tabulka 3: Obchodní bilance ČR (v mil. EUR)	51
Tabulka 4: Český export – teritoriální struktura (2017).....	52
Tabulka 5: Český import – teritoriální struktura (2017)	54
Tabulka 6: Portugalská obchodní bilance a bilance služeb (v mil. EUR).....	56
Tabulka 7: Portugalská obchodní bilance (v mil. EUR)	56
Tabulka 8: Portugalský export – teritoriální struktura (2017).....	58
Tabulka 9: Portugalský import – teritoriální struktura (2017)	59
Tabulka 10: Vzájemná výměna zboží mezi ČR a Portugalskem (v mil. EUR)	67
Tabulka 11: Export ČR do Portugalska v letech 2012 – 2017 (v mil. EUR).....	67
Tabulka 12: Import ČR z Portugalska v letech 2012 – 2017 (v mil. EUR)	68
Tabulka 13: Bilance služeb mezi ČR a Portugalskem v roce 2016 (v mil. EUR)	69
Tabulka 14: Přímá letecká spojení mezi ČR a Portugalskem v období 2. – 8. 7. 2018	70
Tabulka 15: Žebříček Doing Business 2018 – umístění ČR a Portugalska	74
Tabulka 16: Daň z příjmů právnických osob – přehled daňových sazeb.....	77
Tabulka 17: Výše státního příplatku	78
Tabulka 18: Roční poplatky za členství v Česko-portugalské obchodní komoře	91
Tabulka 19: Camposol II – škála nabízených produktů včetně rozměrů výrobní plochy...	92

Seznam použitých zkratek, značek a symbolů

CPLP	Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (Společenství portugalsky hovořících zemí)
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
ČSA	České aerolinie
ČSÚ	Český statistický úřad
EU	Evropská unie
HDP	Hrubý domácí produkt
HNP	Hrubý národní produkt
MMF	Mezinárodní měnový fond
MZV	Ministerstvo zahraničních věcí
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
PZI	Přímé zahraniční investice
SOE	Stupeň otevřenosti ekonomiky
TAP	Transportes Aéreos Portugueses (Portugalská letecká společnost)
USA	United States of America (Spojené státy americké)
USD	United States Dollar (Americký dolar)
VB	Velká Británie
WB	World Bank (Světová Banka)

Úvod

Předkládaná diplomová práce se zabývá zejména problematikou vzájemných obchodních vztahů a analýzou zahraničního obchodu mezi Českou republikou a Portugalskem.

Cílem práce je na základě teoretické rešerše a sběru aktuálních sekundárních dat a informací charakterizovat úroveň vzájemných obchodních vztahů České republiky a Portugalska, vymežit případné překážky, které mají negativní vliv na úroveň vzájemného obchodování, analyzovat konkurenceschopnost jejich podnikatelského prostředí, identifikovat pro české podnikatele perspektivní oblasti na portugalském trhu a s tím související potenciální možnosti rozvoje vzájemné obchodní výměny, případně přímých zahraničních investic (PZI) mezi těmito dvěma evropskými zeměmi.

Práce poskytuje ucelený přehled a komparaci makroekonomického prostředí ČR a Portugalska, a to s využitím následujících ukazatelů: HDP, HDP na obyvatele, míra nezaměstnanosti, míra inflace a míra vládního zadlužení. Časové řady těchto ukazatelů charakterizují situaci a porovnávají vývoj makroekonomického prostředí obou zemí od roku 1993 (vznik samostatné ČR) do roku 2016. Nedílnou součástí je také zmapování komoditní i teritoriální struktury zahraničního obchodu obou zemí včetně identifikace jejich nejvýznamnějších obchodních partnerů jak v oblasti exportu, tak importu. V případě Portugalska je prostor věnován také analýze PZI – zejména těm, které realizují zahraniční investoři na portugalském území.

Součástí práce je analýza podnikatelského prostředí Portugalska včetně stručného seznámení s tammím daňovým systémem, respektive daňovými sazbami, kterými jsou zatíženy zdanitelné příjmy právnických osob, ale také představení specifík obchodního jednání s portugalskými partnery.

V práci je zařazena také komparace konkurenceschopnosti podnikatelských prostředí obou zemí, a to v rámci známého žebříčku Doing Business, který každoročně sestavuje Světová banka (WB), ale také na základě průzkumu EY Attractiveness Survey, který prostřednictvím analýzy celé řady ukazatelů spadajících do několika oblastí (např. daňový systém, infrastruktura, ochrana investic, ad.) porovnává konkurenceschopnost podnikatelských prostředí v několika evropských zemích včetně ČR a Portugalska.

1 Spolupráce zemí v mezinárodním obchodě

V systému světové ekonomiky vystupují nejrůznější ekonomické subjekty (tzv. ekonomické celky), které jsou vzájemně propojeny, navazující spolu vztahy a ovlivňují se. Základní prvek světové ekonomiky představují státní ekonomické celky (národní ekonomiky), které jsou navzájem odděleny státními hranicemi. Tato skutečnost odráží nejen jejich politickou, ale i ekonomickou funkci. Za další subjekty aktivně působící ve světové ekonomice lze označit např. exportní a importní podniky, mezinárodní dopravce, ad. (Cihelková, 2004).

Vztahy, které jeden ekonomický subjekt naváže s dalšími subjekty v rámci světové ekonomiky, jsou označovány jako vnější ekonomické vztahy. Mezinárodní ekonomické vztahy pak představují souhrn takto navázaných vztahů mezi dvěma nebo více samostatnými ekonomickými celky (Cihelková, 2004).

Specifickou oblastí mezinárodních ekonomických vztahů je mezinárodní obchod, při jehož realizaci dochází k přeshraničnímu pohybu zejména zboží a služeb, ale i výrobních faktorů (práce a kapitálu) mezi dvěma nebo více národními ekonomikami, případně ekonomickými celky. Vysoká dynamika právě mezinárodního obchodu je charakteristickým rysem poválečného vývoje světové ekonomiky (Kunešová, 2014).

Fojtíková (2009) charakterizuje zahraniční obchod jako historicky nejstarší a nejrozšířenější formu vnějších hospodářských vztahů, při které se zboží (případně služby, práva duševního vlastnictví, ad.) směřuje se zahraničím a překračuje tedy hranice jednotlivého státu nebo ekonomického celku. Prostřednictvím zahraničního obchodu je země napojena na světovou ekonomiku a zapojuje se do mezinárodní dělby práce.

Také podle Cihelkové (2004) jsou mezinárodní ekonomické vztahy v praxi realizovány především následujícími formami:

- dovoz a vývoz (obchod) zboží,
- dovoz a vývoz (obchod) služeb,
- dovoz a vývoz (pohyb) kapitálu,
- dovoz a vývoz (migrace) pracovní síly,
- dovoz a vývoz (přenos) vědecko-technických znalostí.

Za mezinárodní pohyb kapitálu se považují nejen mezinárodní finanční toky související např. s přeshraničním poskytnutím úvěru či nákupem podniku v zahraničí, ale i pohyby fyzického kapitálu v podobě strojů a nejrůznějších zařízení. Kapitál představuje, společně s prací a půdou, výrobní faktor, který je ve výrobě transformován a generuje zboží, případně služby. Kapitál jako výrobní faktor (nikoliv kapitál ve finančním pojetí) je tvořen investicemi. Tyto investice mohou být dvojího typu:

- přímé zahraniční investice (PZI) – jedná se o takovou investici, která investorovi umožní kontrolu a rozhodování nad určitou ekonomickou jednotkou (na základě minoritního či majoritního vlastnického podílu);
- portfoliové investice – nákupem akcií nebo obligací se investor stává spoluvlastníkem ekonomické jednotky, do které vložil své finanční prostředky, ale nedisponuje rozhodovací, ani kontrolní pravomocí nad touto jednotkou (Cihelková, 2004).

K přenosu vědecko-technických znalostí a poznatků mezi jednotlivými zeměmi dochází zejména prostřednictvím směny nové průmyslové produkce, PZI, které obsahují vědecko-technický pokrok, prodejem patentů, licencí a specializovaných konzultačních služeb. Výměna takovýchto poznatků však může probíhat i na nekomerční bázi – např. prostřednictvím mezinárodních vědeckých konferencí, sdělovacích prostředků, studia vysoce kvalifikovaných odborníků v zahraničí, atd. (Cihelková, 2004).

Hlavními subjekty zahraničně obchodních vztahů na mikroekonomické úrovni jsou zejména podniky, které realizují vývoz (export) zboží a služeb do zahraničí nebo naopak jejich dovoz (import) ze zahraničí do domácí ekonomiky. Jako hlavní koordinátor a regulátor vystupuje v zahraničně obchodních vztazích stát, který dohlíží na jejich realizaci. Při koordinaci vnějších hospodářských vztahů sleduje stát jak zájmy ochranné – chrání domácí ekonomiku před nežádoucími zahraničními vlivy, tak fiskální – dovoz zboží a služeb může být spojen s úhradou cla a dalších poplatků, které jsou příjmem státního rozpočtu a následně slouží k financování státních výdajů (Fojtíková, 2009).

1.1 Teoretické souvislosti mezinárodního obchodu

Tato kapitola je věnována základním teoretickým východiskům souvisejícím s mezinárodním obchodem. Jedná se zejména o příčiny vzniku mezinárodního obchodu

(teorie absolutní a komparativní výhody), jeho funkce, způsob měření zapojení země do mezinárodního obchodu, ad.

1.1.1 Absolutní a komparativní výhoda

Podle Kunešové (2014) je jednou z nejdůležitějších příčin vzniku a úspěšného fungování mezinárodního obchodu možnost realizace absolutních a komparativních výhod, které národním ekonomikám plynou právě ze zapojení do přeshraničního obchodování.

Teorie absolutní výhody, jejímž autorem je Adam Smith, významný skotský ekonom 18. století, vychází ze skutečnosti, že každá země disponuje odlišnými výrobními podmínkami. Tyto podmínky přitom mohou působit trvale (např. výhodná geografická poloha) nebo pouze dočasně (např. levná pracovní síla). Tím, že je každá země odlišně vybavena výrobními faktory, dochází k tomu, že určitý druh produkce dokáže vyrábět efektivněji (s nižšími výrobními náklady) než další země.

Teorie absolutní výhody říká, že by se každá země měla primárně zaměřit na výrobu statků, které je schopna vyrobit levněji, následně vstoupit na zahraniční trh a směnit je za výrobky, které vyrábí levněji jiná země. Není totiž příliš efektivní, aby jedna země vyráběla statky, které druhá země vyrábí levněji.

Použití absolutní výhody umožňuje ekonomikám, aby zvýšily úroveň svojí produkce, aniž by došlo ke zvýšení výrobních nákladů. Díky specializaci a zahraničnímu obchodu mohou země ze stejného množství zdrojů vyprodukovat větší množství produkce (Kraft, 2008).

Teorie komparativní výhody, jeden z nejstarších zákonů v ekonomii, formulovaný významným britským ekonomem přelomu 18. a 19. století, Davidem Ricardem, říká, že mezinárodní obchod je pro národní ekonomiku výhodný i v případě, kdy má jedna země absolutní výhodu a druhá absolutní nevýhodu při výrobě všech statků.

V takovémto případě by se země, které plyne absolutní výhoda při výrobě všech statků, měla zaměřit primárně na výrobu těch, při jejichž produkci jí vzniká relativně největší absolutní výhoda. Naopak země, která má absolutní nevýhodu při výrobě všech komodit, by se pak měla soustředit především na výrobu těch, z nichž jí pramení relativně nejmenší absolutní nevýhoda. Jinými slovy, každá země by se měla zaměřit na výrobu statku, který je pro ni relativně levnější.

1.1.2 Funkce mezinárodního obchodu, otevřenost ekonomiky

Fojtíková (2009) rozlišuje tři základní funkce mezinárodního obchodu:

- transformační,
- transmisní,
- růstová.

Transformační funkce je považována za historicky prvotní smysl vnějších ekonomických vztahů. Tato funkce souvisí se změnou struktury domácí produkce, případně ekonomických zdrojů v důsledku zapojení dané země do zahraničního obchodu. Uvedené změny přispívají k utváření vnitřní ekonomické rovnováhy. Dovozem vybraných produktů ze zahraničí může země kompenzovat nedostatek těchto produktů a překonat své limity, které mohou být dány přírodními (např. nevhodné klima, omezený prostor nebo nedostatečná surovinová základna) i ekonomickými podmínkami (např. investice do vědy a výzkumu, úroveň používané technologie, objem a kvalifikace pracovní síly).

Cihelková (2003) uvádí, že se transformační funkce projevuje ve dvou rovinách. V první řadě jde o směnu výsledků výrobních i nevýrobních aktivit (zboží a služeb), ve druhé řadě pak o mobilitu výrobních faktorů. Zatímco v případě obchodní výměny zboží a služeb se jedná o tradiční formu specializace, která umožňuje substituci neefektivní domácí produkce zahraničními dovozy, mobilita výrobních faktorů představuje novější, avšak o to dynamičtější rozvíjející se faktor specializace, jehož význam roste především díky neustále se zrychlujícímu vědecko-technickému pokroku a globalizaci světové ekonomiky.

Kubišta (2009) vyzdvihuje význam transformační funkce mezinárodního obchodu zejména v relativně malých ekonomikách, které jsou více či méně závislé na dovozních tocích. Dovoz některých výrobků tak může do určité míry kompenzovat, zmírnit a překonat limity související s nízkým vybavením konkrétní země výrobními faktory.

Transformační působení zahraničního obchodu se také výrazně podepisuje na zvyšování ekonomické vyspělosti zemí, neboť jedním z typických znaků vyspělých ekonomik je růst výrobní specializace neboli efektivní zužování vyráběného sortimentu. Vzhledem ke stále větší diferenciaci potřeb a rozšiřování spotřeby toto zúžení však musí zákonitě vést k růstu dovozu. V tomto případě je dovoz považován za druhý pól specializace a označuje se jako specializace pasivní (Kubišta, 2009).

Transmisní funkce obnáší přenos informací, kritérií a stimulů z vnějšího prostředí do domácí ekonomiky. Může se jednat např. o informace týkající se nového know-how, technologií, kvality, ad. Díky tomuto přenosu se domácí ekonomika může přizpůsobit požadavkům náročnějších zahraničních trhů a zvýšit tak svoji konkurenceschopnost na těchto trzích. Transmisní funkce výrazně přispívá k ekonomickému růstu (Štěrbová, 2013).

Cihelková (2003) uvádí, že tento nehmotný tok může být propojen s určitým věcným tokem (např. dovoz technologií spojený s dovozem výrobního zařízení), ale může být realizován i bez takovéto přímé vazby (např. poznatky získané účastí na mezinárodní konferenci, studium dokumentů prostřednictvím internetu, ad.).

Na rozdíl od transformační funkce, která se projevuje substitucí výroby a zdrojů s cílem optimalizovat jejich strukturu, respektive alokaci v domácí ekonomice, je předmětem transmisní funkce přenos vědecko-technických znalostí a jejich následné uplatnění při využívání a zhodnocování výrobních zdrojů (Cihelková, 2003).

Růstová funkce se podle Fojtíkové (2009) projevuje zejména v malých ekonomikách a souvisí s vytvářením specializačního profilu konkrétní země, který je formován zahraničním obchodem. Struktura domácí ekonomiky je přitom značně ovlivněna exportní výkonností dané země, respektive konkurenceschopností jejich výrobků v zahraničí.

Všechny výše uvedené funkce, stejně jako možnost realizovat absolutní nebo komparativní výhody, přinášejí zemím ekonomické přínosy. Fojtíková (2009) však upozorňuje, že zahraniční obchod s sebou přináší i určitá úskalí a za jistých okolností může zapojení do mezinárodního obchodu působit na domácí ekonomiku negativně a představovat určitou bariéru ekonomického růstu dané země. Jedná se především o to, že dovozy ze zahraničí mohou mít negativní vliv na strukturu domácí ekonomiky (snižování objemu domácí produkce a z toho pramenící růst nezaměstnanosti, ad.).

Postavení země v mezinárodním obchodě není podmíněno pouze její velikostí a ekonomickou vyspělostí, ale také její otevřeností. Kalínská (2010) se domnívá, že čím menším vnitřním trhem daná ekonomika disponuje, tím větší je zpravidla její otevřenost, respektive zapojení do mezinárodního obchodu.

Úroveň zapojení konkrétní ekonomiky do mezinárodního obchodu (tzv. stupeň otevřenosti ekonomiky; SOE) se sleduje prostřednictvím několika ukazatelů, které lze rozdělit na následující dvě skupiny:

- kvantitativní,
- kvalitativní.

Jak naznačují níže uvedené vzorce (1), (2) a (3), v rámci kvantitativních ukazatelů je sledován zejména podíl vývozu (export), dovozu (import), případně obratu zahraničního obchodu (souhrn vývozu a dovozu) na celkovém HDP dané ekonomiky.

$$SOE = \frac{export}{HDP} \quad (1)$$

$$SOE = \frac{import}{HDP} \quad (2)$$

$$SOE = \frac{export + import}{HDP} \quad (3)$$

Čím větší tento podíl vyjde, tím více je konkrétní ekonomika otevřena a zapojena do mezinárodního obchodu. Výsledek takto sestrojeného kvantitativního ukazatele se může logicky pohybovat v intervalu $<0; 1>$. Čím více se podíl některého z ukazatelů blíží k 1, o tím otevřenější ekonomiku se jedná.

V případě, že by byl např. výsledek podílu exportu na celkovém HDP roven právě 1, znamenalo by to, že jsou všechny výrobky vyrobené v dané ekonomice z jejího území exportovány. V opačném případě – pokud by podíl exportu na celkovém HDP byl roven 0 – by to znamenalo, že se jedná, alespoň v oblasti exportů, o naprosto uzavřenou ekonomiku, která všechny v ní vyrobené výrobky rovnou spotřebovává, případně veškeré služby poskytuje výhradně na svém území.

Podstatou kvalitativních ukazatelů naopak není vyčíslit konkrétní výši exportu, případně importu a jejich podíly na HDP, nýbrž zmapovat teritoriální (s kým se obchoduje), komoditní (s čím se obchoduje) a měnovou (v jakých měnách se obchoduje) strukturu

zahraničního obchodu. Analýza těchto kvalitativních ukazatelů se označuje jako tvar otevřenosti dané země (Cihelková, 2003).

Míra otevřenosti konkrétní národní ekonomiky je odrazem celé řady faktorů, které Cihelková (2003) člení do dvou skupin:

- věcné,
- systémové.

Věcné faktory v sobě zahrnují již výše zmíněnou velikost a ekonomickou vyspělost dané země. Ekonomický rozměr (velikost daného celku) je dán počtem obyvatel, který je určující pro objem spotřeby a počet pracovních sil, ale také přírodními podmínkami (rozsah a kvalita půdy, surovinové a energetické zdroje, klimatické podmínky, ad.). Ekonomická vyspělost se kvantifikuje prostřednictvím makroekonomických ukazatelů (zejména HDP, HNP, HDP na obyvatele a HNP na obyvatele).

Systémové faktory jsou součástí určitého hospodářského mechanismu, který se neustále přizpůsobuje měnícím se podmínkám a ovlivňuje rozhodování ekonomických subjektů. Jako příklad systémových faktorů lze uvést např. platné právní normy daného státu, ekonomické nástroje, ale i národní zvyky, tradice a etiku nebo ekonomické priority a hospodářskou koordinaci (Cihelková, 2003).

1.1.3 Obchodní politika a její nástroje

Obchodní politika, případně zahraničně obchodní politika¹ je soubor nástrojů a opatření, které každý stát formuluje a řídí jimi své vnější ekonomické vztahy při uskutečňování mezinárodní ekonomické spolupráce. Na tyto vztahy působí celá řada objektivních faktorů, jako např. velikost dané země, její geografická poloha, ekonomická vyspělost, úroveň vzdělanosti obyvatelstva, ad. Přijaté obchodně politické nástroje a opatření ovlivňují také domácí podnikatelskou sféru i aktivity zahraničních podnikatelů (Mulačová, 2013).

Kalínská (2010, s. 92) popisuje obchodní politiku následovně: „... je souhrnem záměrů, strategií, zásad, opatření, nástrojů, smluv a institucí, vytvářených a koncipovaných na úrovni vlády a směřující k podnikatelským subjektům domácím i zahraničním. Prostřednictvím obchodní politiky vlády států ovlivňují podnikatelské prostředí a obchodní

¹ Pojmy „obchodní politika“ a „zahraničně obchodní politika“ jsou v této práci, stejně jako v odborné literatuře, považovány za synonyma.

vztahy podnikatelů s cílem zajistit optimální vnitřní ekonomický vývoj národního hospodářství, a to v dlouhodobém, střednědobém i krátkodobém horizontu.“

Mezi základní úkoly zahraničně obchodní politiky patří především budování a udržování ekonomických vztahů se zahraničím (včetně vytváření institucí pro rozvoj těchto vztahů), ovlivňování rozsahu vývozu a dovozu zboží, stejně jako komoditní a teritoriální struktury zahraničního obchodu (Fojtíková, 2009).

V souvislosti se zapojením země do mezinárodního obchodu se rozeznávají dva krajní směry obchodní politiky – **liberalismus** a **protekcionismus**. Fojtíková (2009) se domnívá, že rozhodujícím kritériem pro to, zda se země bude blížit spíše k liberální, nebo protekcionistické obchodní politice, závisí nejen na celkové ekonomické a politické situaci ve světě, ale i na ekonomické vyspělosti dané země. Historický vývoj obchodní politiky v mezinárodním prostředí dokazuje, že se žádná z těchto koncepcí nikdy nevyskytovala v čisté podobě, ale vždy se jednalo o jejich vzájemnou kombinaci. Minulost také ukázala, že země mají tendenci k zavádění protekcionistických opatření v dobách válek a hospodářských krizí, zatímco liberalismu se daří v dobách hospodářského růstu.

Liberalismus

Cílem liberalizačních opatření, která jsou prováděna jak na národní (prostřednictvím státních zásahů), tak na mezinárodní úrovni (prostřednictvím zásahů mezinárodních organizací), je zejména odstraňování bariér při vzájemném obchodování mezi jednotlivými zeměmi a podporovat tak růst světového obchodu (Fojtíková, 2009).

Kalínská (2010) charakterizuje liberalismus následujícími znaky:

- odstraňování překážek obchodu (tarifního i netarifního charakteru),
- otevření všech sektorů vnitřního trhu zahraniční konkurenci,
- odstranění přímých i nepřímých podpor státu ve všech oblastech ekonomiky.

Mezi nejzásadnější argumenty zastánců liberální obchodní politiky uvádí Fojtíková (2009) následující skutečnosti: v důsledku liberalismu přichází na tuzemský trh zahraniční konkurence, což vede ke zvýšení konkurence na domácím trhu a dochází tedy ke snižování obchodních i spotřebitelských cen (antiinflační působení). Liberalizace mezinárodního obchodu s sebou přináší zvýšení objemu obchodovatelného zboží, koneční spotřebitelé mají také možnost většího výběru při zvýšené kvalitě zboží a nižších cenách. Zisky

ze zapojení do zahraničního obchodu plynou však také výrobcům, kteří se mohou specializovat na výrobu těch statků, u kterých země realizuje komparativní výhodu (jak bylo popsáno v kapitole 1.1.1) a roste tak specializace národní ekonomiky. Přínosem pro domácí výrobce je i skutečnost, že svoji produkci mohou realizovat nejen na tuzemském trhu, ale i v zahraničí.

Mimo výše uvedených efektů, doplňuje Kalínská (2010), že v důsledku zvýšené konkurence na domácím trhu dochází také ke snížení mezd, ale i zaměstnanosti (dovoz zboží ze zahraničí vede k omezení produkce na domácím trhu). Kroky, které vedou k vyšší míře liberalizace, zpravidla země nepřijímá autonomně, ale v rámci vícestranných mezinárodních smluv.

Protekcionismus

Tento druhý krajní směr obchodní politiky spočívá v ochraně domácí ekonomiky před (zejména negativními) vlivy přicházejícími z okolního ekonomického prostředí. Cílem protekcionistických opatření je zejména ochrana domácích výrobců před zahraniční konkurencí. Stejně jako v případě liberalismu, ani v případě protekcionismu není možné konstatovat, zda dopady protekcionistických opatření mají na ekonomiku spíše pozitivní, nebo negativní dopad (Kalínská, 2010).

Roli ochránce domácí ekonomiky vykonává stát prostřednictvím intervenčních opatření (např. importní omezení – kvóty). V rámci současného pojetí liberálního mezinárodního obchodu se jako protekcionismus označuje jakýkoliv státní zásah, který má za cíl chránit domácí odvětví před dovozy ze zahraničí (Fojtíková, 2009).

Extrémním případem protekcionistické obchodní politiky je tzv. autarkie, o které se hovoří v případě, že se země snaží dosáhnout stoprocentní soběstačnosti a je tak zcela odříznuta od vnějších ekonomických vlivů (protekcionistická opatření praktikuje ad absurdum). Jako nástroj této obchodní politiky lze uvést úplný zákaz dovozu i vývozu. Snahy o naprostou soběstačnost jsou však doprovázeny rizikem prohlubování chudoby nebo zastarávání technologií v dané ekonomice (Kalínská, 2010).

Kalínská (2010) uvádí následující výčet několika obecných znaků (efektů), které jsou pro protekcionismus typické:

- konzervace stereotypů v domácí výrobě,

- zachování stávající výrobní struktury,
- potlačení konkurence na domácím trhu,
- vytvoření skleníkového prostředí pro domácí průmysl,
- pomalý technologický rozvoj,
- vyšší spotřebitelské ceny,
- vyšší mzdy,
- nízká nezaměstnanost,
- základní soběstačnost ekonomiky – vyloučení závislosti na zahraničních zdrojích.

Zastánci protekcionistické obchodní politiky argumentují zejména tím, že ochrana vnitřního trhu má pozitivní vliv na zaměstnanost (do domácí ekonomiky se nedováží zboží ze zahraničí, tudíž se zvyšují domácí výrobní kapacity a je možné zaměstnat více pracovníků). Ochrana domácího trhu také přispívá k omezení závislosti na dovozech strategických produktů a v rozvojových zemích je tato ochrana přímo žádoucí, jelikož nerozvinutý průmysl je nutné alespoň dočasně chránit před silnou zahraniční konkurencí (Fojtíková, 2009).

Nástroje obchodní politiky

K realizaci cílů a záměrů obchodní politiky má stát k dispozici celou řadu obchodně politických nástrojů. Kubišta (2009) uvádí následující členění nástrojů obchodní politiky:

- nástroje na ochranu vnitřního trhu a nástroje pro podporu vývozu,
- nástroje tarifní a netarifní,
- nástroje autonomní a smluvní.

Pro pochopení nástrojů používaných v rámci obchodní politiky je nejvhodnější přiblížit druhé z výše uvedených členění, tedy nástroje tarifní a netarifní.

Nejvýznamnějším zástupcem **tarifních nástrojů** je clo – tj. peněžitá částka, kterou stát vybírá, pokud při vývozu nebo dovozu zboží dojde k jeho přechodu přes celní hranice (Fojtíková, 2009).

Clo se historicky vyvinulo z poplatků za používání mostů, cest, přístavů, atd. Nejdříve plnilo fiskální úlohu (clo je jedním z příjmů státního rozpočtu), která však postupně ustoupila jeho obchodně politické povaze (clo ovlivňuje ceny i objem exportovaného i importovaného zboží a lze ho použít také k ochraně domácího trhu). Clo

je pravděpodobně vůbec nejtransparentnějším obchodně politickým nástrojem – jeho výši lze poměrně snadno vypočítat pomocí předem stanovené metodiky (Kubišta, 2009).

Kalínská (2010) píše, že tarifní nástroje jsou odrazem dlouhodobých záměrů obchodní politiky daného státu a vyčleňuje několik základních skupin cel v závislosti např. na směru pohybu zboží, jejich účelu a způsobu výpočtu.

Dle směru pohybu se cla rozdělují na:

- dovozní,
- vývozní.

Dovozní cla představují nejvýznamnější obchodně politický nástroj, který vyspělé země používají především z důvodu ochrany domácí ekonomiky – uvalená cla se promítají do cen dováženého zboží a vytvářejí tak větší prostor pro zisk, případně větší odbytu domácích výrobců téhož zboží.

Vývozní cla se v současné době používají spíše ve výjimečných případech a téměř výhradně pouze v rozvojových zemích. Pokud je nějakou ekonomikou aplikováno, je to buď z finančních (bývá uvaleno na hlavní položky vývozu jako zdroj státních příjmů) nebo ochranných důvodů (cílem je ztížit vývoz surovin, případně polotovarů a podpořit tak domácí průmyslovou výrobu).

Kubišta (2009) doplňuje, že v minulosti se v této kategorii rozeznávala ještě další samostatná kategorie tzv. *tranzitních cel*, které plnily fiskální účely především v rozvojových zemích. Tato cla však byla postupně nahrazena různými administrativními poplatky a v současné době se již neuplatňují.

Dle účelu se rozeznávají cla:

- fiskální,
- ochranná.

Fiskální (finanční) cla slouží k zajištění finančních zdrojů pro financování státních výdajů (jak již bylo řečeno výše – clo představuje příjem státního rozpočtu). Jejich aplikace je významná především v hospodářsky méně vyspělých zemích.

Ochranná cla zajišťují ochranu domácích výrobců před zahraniční konkurencí. Uvalená ochranná cla zdražují cenu konkrétního zahraničního zboží a znesnadňují tak jeho pronikání na domácí trh. Kalínská (2010) ochranná cla dále dělí na:

- prohibitivní,
- skleníková,
- výchovná,
- preferenční,
- diferenční.

U *prohibitivních cel* je celní sazba tak vysoká, že naprosto znemožňuje dovoz a jejich účinek je tak stejný jako přímý zákaz dovozu. Cílem takto uvalených cel může být např. ochrana strategických odvětví domácí ekonomiky.

Skleníková a výchovná cla jsou používána především k zajištění dočasné ochrany nově vznikajících odvětví, aby je zahraniční konkurence okamžitě nezlikvidovala.

Cílem *preferenčních cel* je zvýhodnit určitý subjekt v přístupu na domácí trh. Jejich nástrojem jsou zvýhodněné celní sazby, které plynou z recipročních dohod o volném obchodu, nebo jednostranně poskytované nižší celní sazby rozvojovým a nejméně rozvinutým zemím.

Diferenční cla jsou uvalována v rozdílné výši na stejné zboží v závislosti na určitých podmínkách. V minulosti byla uvalována např. na zboží, které bylo dopravováno na cizích lodích tak, aby byly určitým způsobem zvýhodněny domácí loďařské společnosti. V současné době využívá diferenční cla i EU ve vztahu k rozvojovým zemím – zvýhodňuje např. ty z nich, které účinně bojují s pašováním drog.

Kubišta (2009) skupinu ochranných cel doplňuje ještě o cla kompenzační a odvetná. Účel *kompenzačních cel* spočívá v uvalení vyšší celní sazby na dovoz ze země, která přijatými opatřeními nějakým způsobem poškozuje obchodní zájmy dotčeného státu, případně slouží ke zmírnění nevýhod domácí produkce (např. v důsledku nárůstu cen vstupních materiálů nebo surovin).

Jako *odvetná (retorzní) cla* jsou označovány vysoké celní sazby přijaté jako odvěta za obchodně politická opatření partnerů a týkají se veškerého dovozu z daného státu. Vzájemné stupňování těchto cel může vyústit až v obchodní válku (Kubišta, 2009).

Dle způsobu výpočtu lze vymežit následující skupiny cel:

- valorická,
- specifická,
- kombinovaná,
- smíšená,
- diferencovaná.

Valorická cla jsou určena procentní sazbou z hodnoty zboží (jejich výše vychází z fakturované částky), *specifická cla* pevnou částkou za určitou fyzickou jednotku zboží (např. barel, kus) s tím, že s rostoucí cenou zboží je jeho celní zatížení nižší (specifická cla tedy nepostihují hodnotu zboží). *Kombinovaná cla* představují kombinaci cel valorických a specifických (např. 10 % z celkové hodnoty + 25 EUR za tunu).

Cla smíšená jsou založena na principu, že z vypočtených valorických a specifických cel je vybíráno to, které je vyšší (např. 15 % z hodnoty zboží, avšak ne méně než 200 EUR). *Diferencovaná cla* se vyskytují ve dvou podobách – diferencovaná valorická cla (celní sazba je stanovena procenty a je odstupňována pro různé ceny téhož zboží) a diferencovaná specifická cla (stanovena pevnou částkou za určitou fyzickou jednotku, ale jsou opět odstupňována podle různých cen téhož zboží).

Kubišta (2009) doplňuje, že hodnota cla může být vyčíslena i jiným způsobem – např. na základě tarifní kvóty (*kontingentní clo*). V praxi to znamená, že do určité množství kvóty je vybíráno clo nižší, avšak po jejím vyčerpání se daná celní sazba zvyšuje na svoji standardní úroveň. Kontingentní clo ale může být vázáno i na určité omezené časové období (např. sezónní kvóta).

Pokud jde o netarifní nástroje, ty původně představovaly pouze určitý doplněk nástrojů tarifních, nicméně v současné době jejich význam nad významem tarifních nástrojů převyšuje. Kalínská (2010) netarifní nástroje rozděluje do následujících skupin:

- paratarifní opatření (celní přírážky, dodatečné daně, ad.),
- finanční opatření (administrativní stanovení cen, limity vývozních cen, ad.),
- automatická licenční opatření (udělování licencí a monitorování dovozu),
- kvantitativní opatření (kvóty, zákazy dovozu, omezení vývozu),
- monopolistická opatření (např. povinné využití národních služeb v dopravě),
- technická a sanitární opatření (technická regulace, kvalita potravin, ad.),

- opatření na kontrolu výroby a vývozu (např. zdanění vývozu).

Množstevní omezení představuje v praxi nejčastěji používaný netarifní nástroj. Toto omezení se uskutečňuje prostřednictvím vyhlášení dovozních, případně vývozních kvót, po jejichž vyčerpání je dovoz nebo vývoz daného výrobku zakázán. Naplňování kvót je realizováno prostřednictvím licenčního režimu, neboť pro export/import zboží v rámci stanovené kvóty je nutné získání vývozní/dovozní licence, které bývá zpravidla spojeno se složením určité kauce.

1.1.4 Vazby ekonomické integrace na mezinárodní obchod

S mezinárodním obchodem zcela neodmyslitelně souvisí i procesy ekonomické integrace, k nimž dochází mezi jednotlivými zeměmi. Kalínská (2010, s. 63) definuje ekonomickou integraci následovně: „... představuje takovou změnu struktury světového hospodářství, při níž z relativně samostatných hospodářských celků vznikají jiné, větší hospodářské celky.“

Náhled na stupně tzv. ekonomické integrace, respektive používaná terminologie se mezi jednotlivými autory drobně liší. Např. Cihelková (2009) rozlišuje pět stupňů ekonomické integrace, které jsou uvedeny na obrázku č. 1 a následně popsány níže.



Obrázek 1: Stupně ekonomické integrace

Zdroj: vlastní zpracování podle Cihelkové, 2009

Ekonomickou integraci lze chápat jako ujednání mezi státy, případně ekonomickými celky, na základě kterého je dotčeným ekonomickým subjektům poskytováno výhodnější zacházení – od snížení či úplné eliminace obchodních bariér pro vzájemný obchod

se zbožím a službami, přes volný pohyb kapitálu a pracovní síly, až po implementaci společné měnové politiky a odstranění vnitřních hranic mezi zeměmi (Kalínská, 2010).

Zóna volného obchodu představuje nejnižší stupeň ekonomické integrace, hospodářská unie naopak stupeň nejvyšší. Každá vyšší integrační fáze přitom zahrnuje tu předchozí a rozšiřuje ji o další prvky.

V rámci **zóny volného obchodu** dochází k odstranění všech podstatných překážek obchodu mezi členskými zeměmi (zejména cla a kvóty, které představují kvantitativní omezení vzájemného obchodu), avšak každá z nich si ponechává svobodu a vůči dalším zemím uplatňuje vlastní obchodní politiku (Cihelková, 2009).

Celní unie, druhý stupeň ekonomické integrace, představuje určité rozšíření zóny volného obchodu v tom smyslu, že členské země vystupují jednotně vůči nečlenským zemím. Nejrozšířenějším příkladem je sestavení společného celního sazebníku, který je uplatňován při obchodování se státy mimo celní unii. Zboží, které je dovezeno na území unie, je procleno pouze jednou (při vstupu na dané území), mezi unijními státy se následně pohybuje, aniž by podléhalo clu nebo jiným poplatkům (Cihelková, 2009).

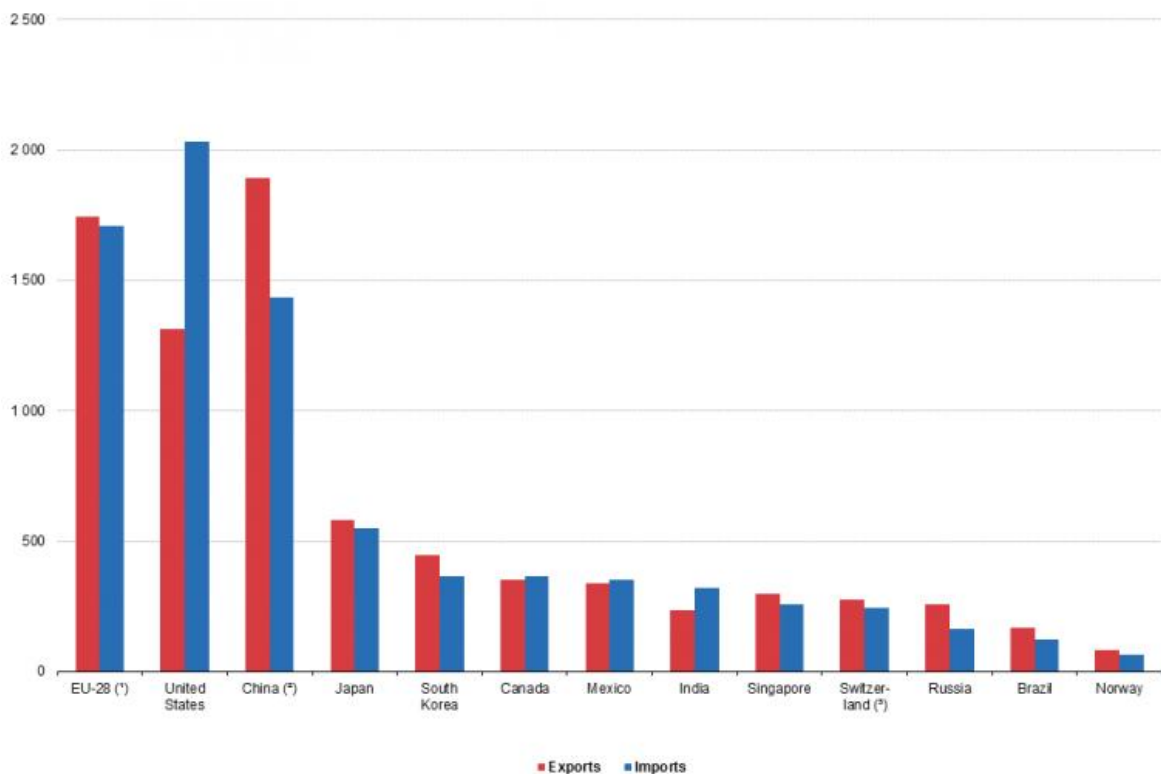
Pro **společný trh** je typické odstranění i dalších překážek obchodu a v rámci tohoto integračního stupně tak již nedochází pouze k volnému pohybu zboží, ale také služeb a výrobních faktorů (zejména pracovní síly, kapitálu a technologie). Cílem tohoto integračního seskupení je dosáhnout maximálního efektu liberalizace vzájemných vztahů mezi členskými zeměmi (Kalínská, 2010).

Měnová unie rozšiřuje společný trh o dohodu, která fixuje kurzy měn členských států, případně zavádí použití jednotné měny. Nejvyšší stupeň ekonomické integrace – **hospodářská unie** – vyžaduje úplné sjednocení monetární i fiskální politiky svých členů. Členské země se zpravidla vzdávají části své autonomní moci ve prospěch centrálních institucí, které vykonávají dohled nad realizací obou uvedených politik (Kalínská, 2010).

Kalínská (2010) uvádí ještě další (vyšší) integrační stupeň, kterým je **politická unie**. V tomto případě se však nejedná o čistě ekonomickou integraci, nýbrž také o sjednocení politické struktury s cílem zajistit politickou jednotu členských zemí, minimalizovat rozdíly v rámci seskupení a posilovat jeho vnější vliv. Prakticky jde tedy o splnutí několika samostatných států v jeden suverénní celek.

1.2 Mezinárodní obchod zemí EU

Specifickou oblastí mezinárodního obchodu na evropském území je obchod zemí EU. Jak je patrné z grafu na obrázku č. 2 níže, pokud je 28 evropských států, které tvoří EU, vnímáno jako jeden ucelený ekonomický subjekt, patří společně se Spojenými státy americkými (USA) a Čínou mezi tři největší lídry mezinárodního obchodu.



Obrázek 2: Lídři mezinárodního obchodu v roce 2016 (v mld. EUR)

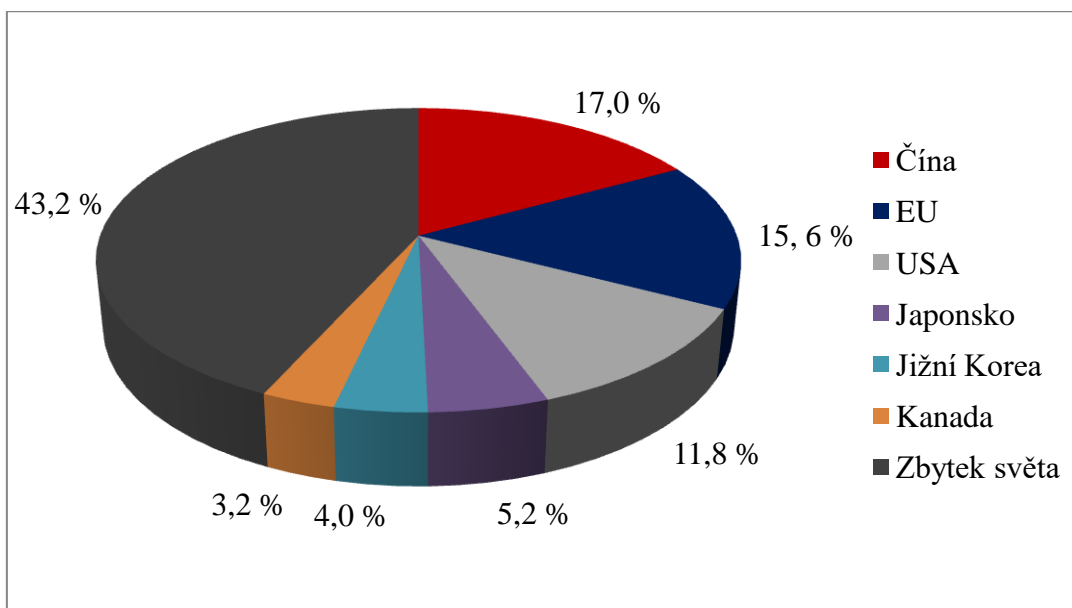
Pozn.: EU-28 nezahrnuje obchod mezi členskými zeměmi EU

Zdroj: Eurostat, 2017a

Jak v oblasti veškerých exportů, tak importů hájí EU druhou příčku (větší úhrn exportů než EU má pouze Čína, v oblasti importů pak žebříčku dominují USA). Tyto tři země se nacházejí na samém vrcholu žebříčku již od roku 2004, kdy Čína poprvé předstihla Japonsko (Eurostat, 2017a). I na tomto faktu je možné demonstrovat značně dynamický růst čínské ekonomiky a mezinárodního obchodu na začátku 21. století.

Z grafu na obrázku č. 2 je také patrné, že na rozdíl od USA a Číny, EU v roce 2016 disponovala téměř vyrovnanou obchodní bilancí (s mírně pozitivním saldem). Čína podstatně více vyvážela, což vedlo k pozitivnímu saldu obchodní bilance, zatímco obchodní bilance USA byla značně negativní – americký import podstatně převýšil export.

Grafy na obrázku č. 3 a 4 níže zachycují největší světové exportéry, respektive importéry zboží v roce 2016.



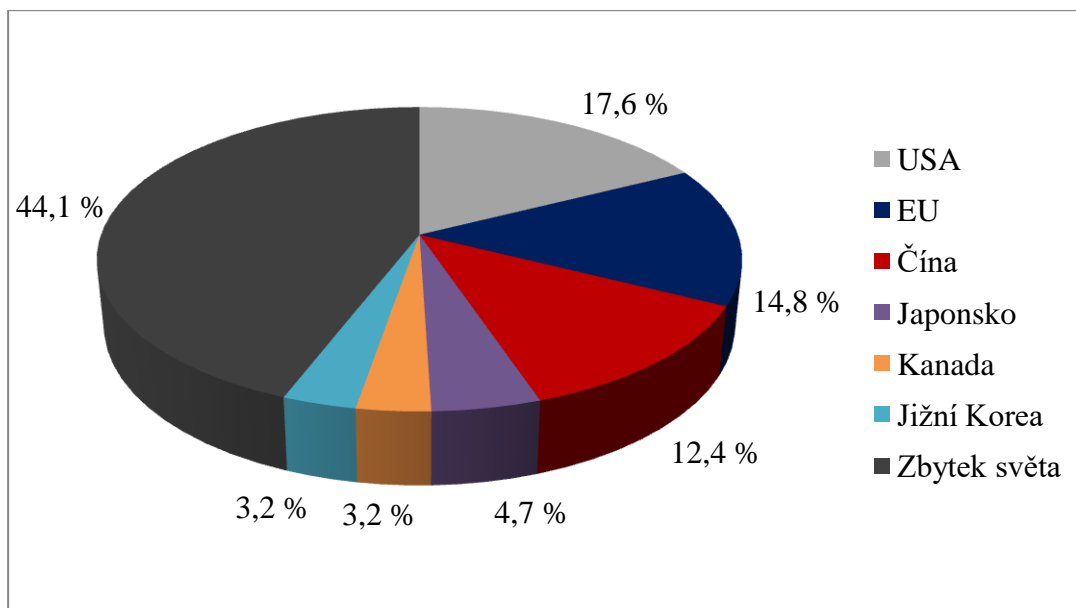
Obrázek 3: Největší světoví exportéři zboží v roce 2016

Pozn.: V rámci EU je kalkulováno pouze s vývozem (tj. export zboží z území EU), nikoliv s dodáním zboží (bližší vysvětlení těchto pojmů viz dále v textu)

Zdroj: vlastní zpracování podle Eurostat, 2017a

Jak je z grafu na obrázku č. 3 patrné, mezi tři nejvýznamnější světové exportéry se v roce 2016 zařadila Čína, která je se 17% podílem na celkovém světovém exportu vůbec největším exportérem, v těsném závěsu za ní se umístily státy EU (15,6% podíl) a posledním státem, jehož souhrn exportu překročil ve sledovaném roce desetiprocentní hranici, byly USA (11,8% podíl). Mezi další silné exportéry lze zařadit Japonsko, Jižní Koreu a Kanadu. Z uvedených šesti světových velmocí pochází dohromady téměř 57 % světového exportu.

Ještě v nedávné minulosti EU žebříčku největších světových exportérů dominovala – Čína se před EU poprvé dostala až v roce 2014, kdy podíl Číny na celkovém světovém exportu činil 16,1 % (Eurostat, 2017a).



Obrázek 4: Největší světoví importéři zboží v roce 2016

Pozn.: V rámci EU je opět kalkulováno pouze se zbožím, které bylo importováno (dovezeno) z tzv. třetích zemí² do některého ze států EU

Zdroj: vlastní zpracování podle Eurostat, 2017a

Situace u největších světových importérů je obdobná jako v případě exportérů – šestici nejvýznamnějších importérů tvoří stejné země. Mezi první trojkou se opět umístily USA, EU a Čína. Největším světovým importérem však v roce 2016 nebyla Čína (jako je tomu v případě žebříčku exportérů), nýbrž USA se 17,6% podílem na celkových světových importech. EU jako celek zaujímá i v případě importů druhé místo (14,8% podíl). Uvedené tři velmoci doplňuje Japonsko, Kanada a Jižní Korea. Těchto šest zemí je příjemcem cca 56 % světového importu.

Pro vnitřní strukturu EU je typický jednotný vnitřní trh, který představuje kvalitativně odlišnou formu společného trhu (podrobněji o integračních fázích viz kapitola 1.1.4). Podle Kunešové (2014) není cílem tohoto integračního seskupení zajistit pouze volný pohyb ekonomicky aktivních faktorů, ale veškerý pohyb v rámci seskupení. Koordinace tohoto stupně liberalizace je daleko náročnější než v případě společného trhu a v reálné podobě dnes existuje právě pouze v rámci EU. Státy, které používají jednotkou evropskou měnu (Euro) náleží do tzv. Eurozóny a lze je z hlediska integračního seskupení klasifikovat jako měnovou unii.

² Třetí země = země, které nejsou členy EU

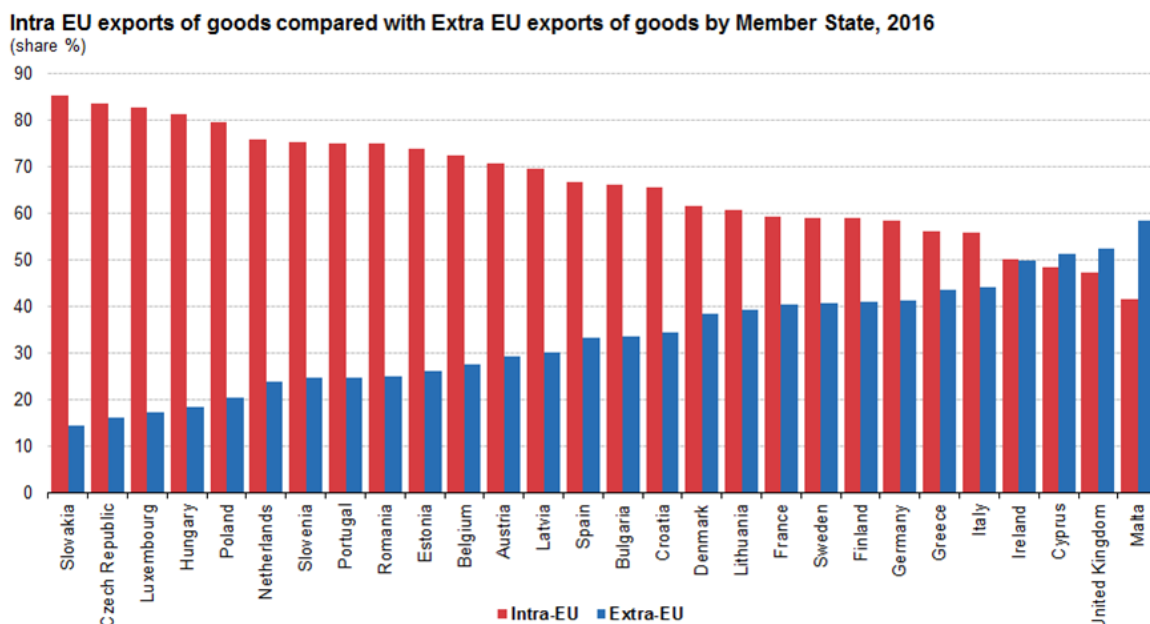
I když EU vykazuje některé prvky hospodářské unie (harmonizace v oblasti daní a hospodářských politik jednotlivých zemí), z hlediska integrace a globalizace se dnes EU jako celek nachází někde mezi společným trhem a měnovou unií (Kunešová, 2014).

Vzhledem k tomu, že k mezinárodnímu obchodu dochází jak mezi jednotlivými členskými zeměmi EU navzájem, tak mezi členskými zeměmi EU a tzv. třetími zeměmi, lze na zahraniční obchod zemí EU nahlížet jako na dvě samostatné oblasti. Rozlišuje se:

- intrakomunitární obchod,
- extrakomunitární obchod.

Intrakomunitární (vnitřní) obchod zahrnuje obchodování v rámci EU, zatímco extrakomunitární (vnější) obchod se týká obchodování některého členského státu EU se třetími zeměmi. V rámci intrakomunitárního obchodu je export, případně import zboží považován za dodání, respektive pořízení zboží (příkladem pořízení zboží může být import zboží z Německa do ČR). Pojmy dovoz a vývoz naopak představují import, respektive export zboží v rámci extrakomunitárního obchodu (např. export zboží z ČR do Kanady).

Graf na obrázku č. 5 níže naznačuje, jaká část celkového exportu jednotlivých zemí EU směřovala v roce 2016 do ostatních členských zemí EU a jaká naopak za její hranice.



Obrázek 5: Export členských zemí EU v rámci Intra a Extra Trade v roce 2016

Zdroj: Eurostat, 2017b

Z grafu na obrázku č. 5 je možné vydedukovat, jak podstatnou roli hraje intrakomunitární obchod pro drtivou většinu členských států EU – pouze tři z nich (Malta, VB a Kypr) exportují větší objem své produkce do třetích zemí. V případě ČR, která v oblasti exportu disponuje druhým nejvyšším podílem intrakomunitárního obchodu (hned za Slovenskem), je to více než 80 % exportů, které končí na území EU, pouze necelých 20 % je exportováno z ČR za vnější hranice EU. Podobně si vede i Portugalsko, kde poměr extrakomunitárního ku intrakomunitárnímu exportu činí asi 75:25.

1.2.1 Intrakomunitární obchod

Realizace intrakomunitárního obchodu (Intra-Community Trade) probíhá v souladu s principy a pravidly jednotného vnitřního trhu EU. Nejedná se přitom o zahraniční obchod v tom pravém smyslu slova, protože z pohledu EU dochází k uskutečňování obchodních operací pouze uvnitř evropské ekonomiky, v rámci které neexistují žádné hranice mezi jednotlivými národními ekonomickými celky. Veškeré toky zboží a služeb se v tomto případě mapují na úrovni jednotlivých firem pomocí vnitřního statistického systému INTRASTAT (Cihelková, 2003).

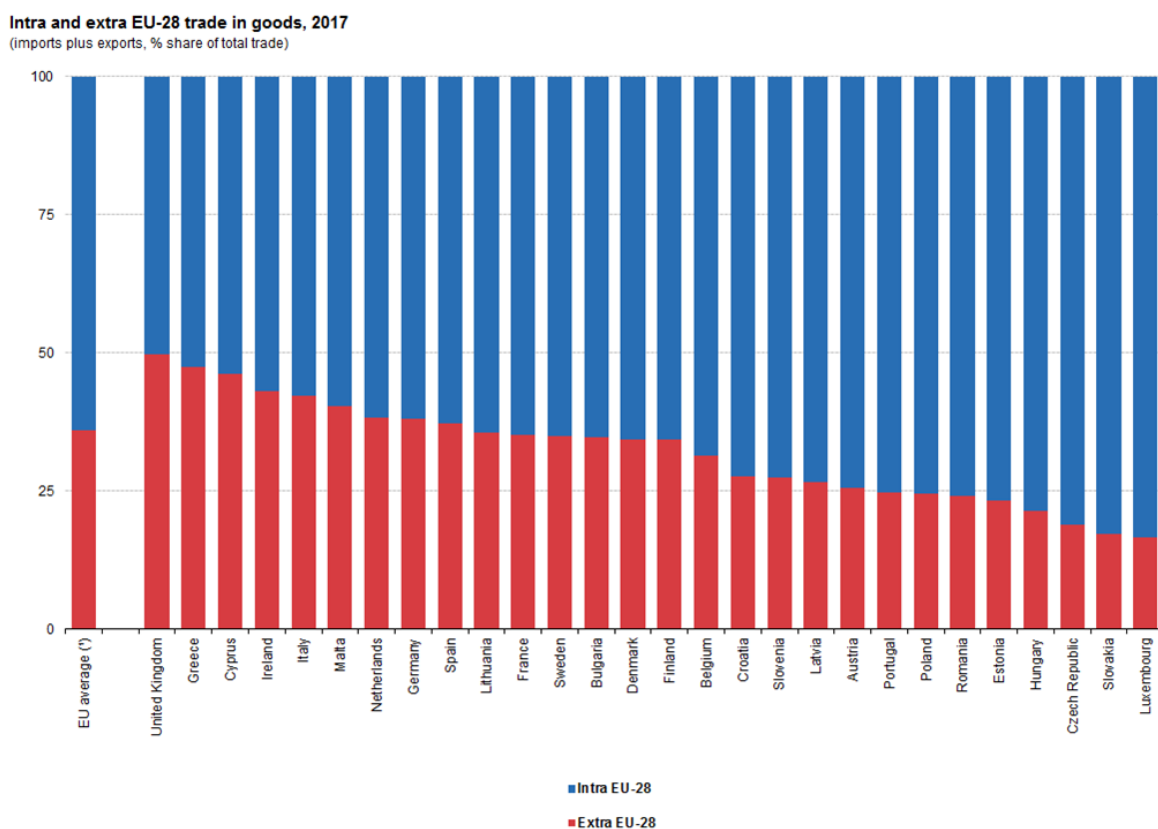
Také Mulačová (2013) uvádí, že pro vnitřní podobu EU je charakteristický společný hospodářský prostor a jednotný vnitřní trh a vymezuje čtyři základní pilíře, o které se tento trh opírá:

- volný pohyb zboží,
- volný pohyb služeb,
- volný pohyb práce,
- volný pohyb kapitálu.

Volný pohyb zboží je založen na odstranění fyzických a technických překážek omezujících přeshraniční obchodování. Asi nejvýznamnějším představitelem fyzických překážek je clo (podrobněji viz kapitola 1.1.3), technické překážky jsou odbourávány díky harmonizaci předpisů a technických norem v požadavcích na konkrétní výrobky.

Mulačová (2013) upozorňuje, že volný pohyb práce (pracovních sil) nezahrnuje pouze volný pohyb osob (pracovníků, studentů, seniorů), ale je s ním spojeno také právo podnikat v jakémkoliv jiném členském státě EU. Volný pohyb osob vychází ze Schengenské úmluvy, která odstraňuje nutnost kontroly při přechodu hranic z jednoho členského státu EU do druhého (tato kontrola probíhá pouze na vnějších hranicích evropského prostoru).

Důležitost existence vnitřního trhu EU podtrhuje následující graf na obrázku č. 6, který zobrazuje relativní podíl extrakomunitárního a intrakomunitárního obchodu v jednotlivých členských zemích EU v roce 2017.

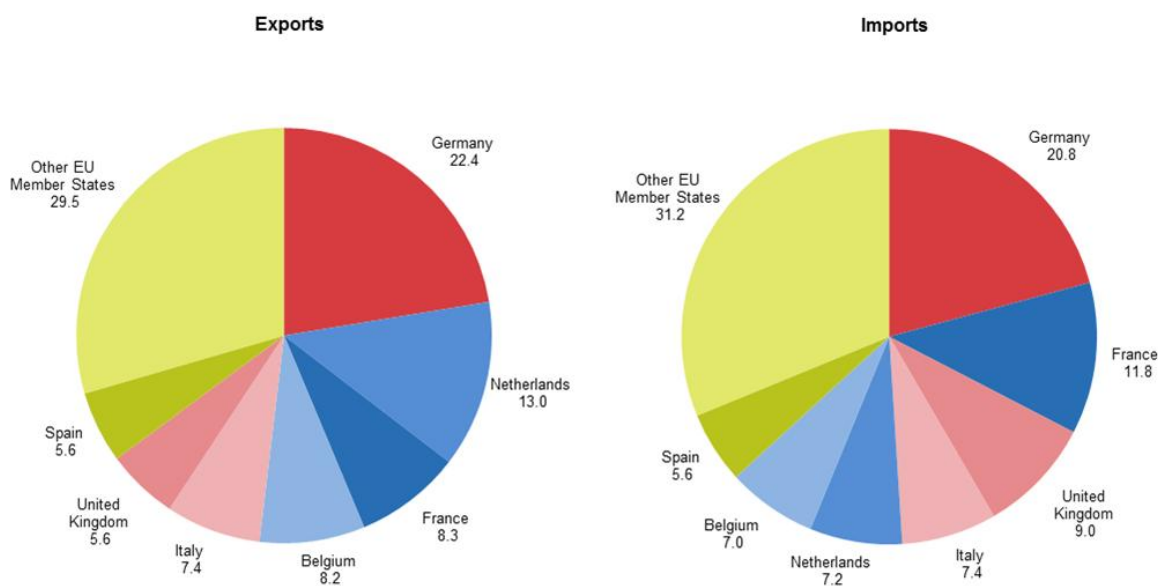


Obrázek 6: Podíl Intra a Extra Trade zemí EU v roce 2017

Zdroj: Eurostat, 2017a

Z grafu na obrázku č. 6 je patrné, že podíl celkového intrakomunitárního obchodu (součet exportu a importu) ve všech zemích EU převyšuje podíl obchodu extrakomunitárního, avšak rozložení těchto podílů se v každé zemi značně liší. Nejvyšší podíl intrakomunitárního na celkovém obchodu (kolem 80 %) byl v roce 2017 zaznamenán v Lucembursku, na Slovensku, v ČR, Maďarsku a Estonsku. Naopak ve VB činil podíl intrakomunitárního obchodu „pouhých“ 50,2 % a pouze velmi nepatrně tak převýšil obchodování se třetími zeměmi (Eurostat, 2017a). Podobně jako VB je na tom Řecko a Kypr. Při pohledu na EU jako celek lze konstatovat, že se cca dvě třetiny celkového obchodu ve sledovaném roce odehrály na intrakomunitární úrovni.

Grafy na obrázku č. 7 níže poskytují přehled zemí EU, které byly v roce 2017 nejaktivnější v rámci intrakomunitárního obchodu se zbožím.



Obrázek 7: Země EU, které se nejvíce zapojují do intrakomunitárního obchodu (2017)

Zdroj: Eurostat, 2017a

Pokud jde o dodání zboží (tzn. export zboží v rámci členských států EU), největší podíl zaujímá Německo, ze kterého v roce 2017 pocházelo 22,4 % celkového exportovaného zboží obchodovaného v rámci EU. Dvojciferné hodnoty dosáhlo již pouze Nizozemsko (13 %). Pořadí dalších států bylo následující: Francie (8,3 %), Belgie (8,2 %), Itálie (7,4 %), VB (5,6 %) a Španělsko (5,6 %). Uvedených sedm zemí se na celkovém exportu zboží v rámci EU podílelo asi 70 %.

V oblasti pořízení zboží (tj. import zboží v rámci členských států EU), bylo v roce 2017 nejvýznamnějším importérem opět Německo (20,8 %), následováno Francií (11,8 %), VB (9 %), Itálií (7,4 %), Nizozemskem (7,2 %), Belgií (7 %) a Španělskem (5,6 %). Do těchto sedmi zemí směřovalo v roce 2017 více než 68 % intrakomunitárních importů.

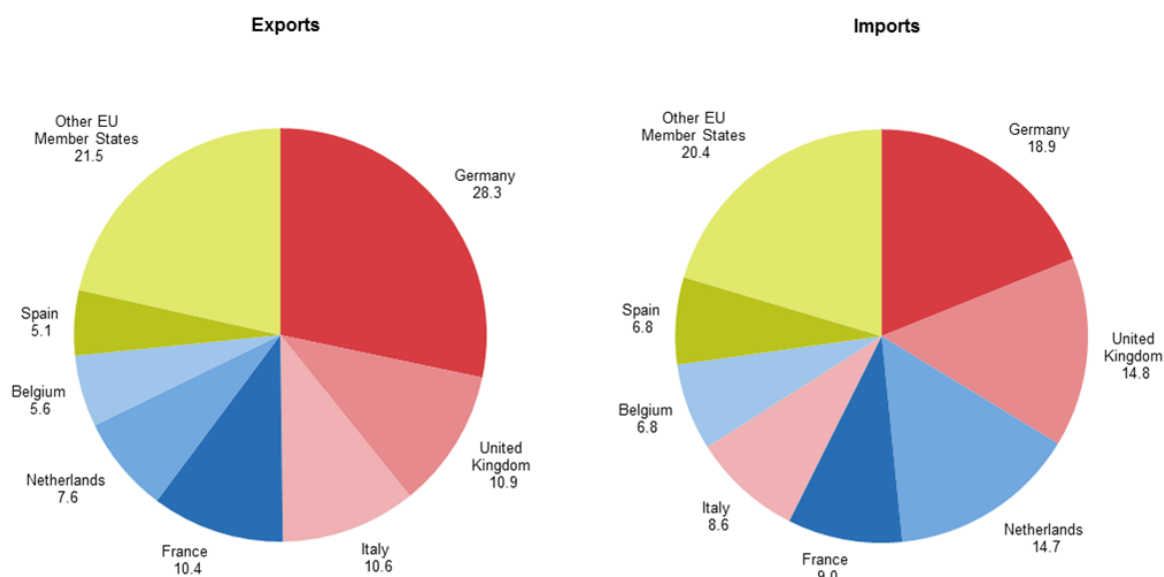
1.2.2 Extrakomunitární obchod

Oproti intrakomunitárnímu obchodu představuje ten extrakomunitární (Extra-Community Trade) klasický zahraniční obchod, který je realizován v rámci společné obchodní politiky zemí EU a při němž dochází k uplatňování tarifních i netarifních obchodně politických nástrojů (blíže popsány v kapitole 1.1.3). Obchodní výměna v rámci tohoto typu obchodu se sleduje prostřednictvím celních dokumentů, které zpracovává statistický úřad EU (EUROSTAT). Při posuzování pozice EU v rámci světového obchodu je určující pouze obchod se třetími zeměmi, nikoliv obchod intrakomunitární (Cihelková, 2003).

Jak již bylo uvedeno výše, integrační seskupení EU se v současné době nejvíce podobá společnému trhu. Ten se, mimo jiné, vyznačuje právě již zmíněným volným pohybem výrobních faktorů (práce a kapitálu), zboží a služeb po celém území unie, ale také uplatňováním společné obchodní politiky vůči nečlenským zemím. Z tohoto důvodu EU při realizaci extrakomunitárního obchodu vystupuje jako jednotný ekonomický celek a uplatňuje společné postupy. Mezi ty nejzásadnější patří:

- stanovení společných celních tarifů,
- liberalizace obchodu vůči třetím zemím,
- opatření na ochranu vnitřního trhu EU,
- uzavírání mezinárodních dohod (Mulačová, 2013).

V grafech na obrázku č. 8 níže jsou zachyceny členské země EU, které se v roce 2017 nejvíce podílely na jejím extrakomunitárním obchodu.



Obrázek 8: Země EU, které se nejvíce zapojují do extrakomunitárního obchodu (2017)

Zdroj: Eurostat, 2017a

Extrakomunitární obchod se zbožím (součet exportu a importu) dosáhl v roce 2017 celkové hodnoty 3 735 mld. EUR. Meziročně došlo jak ke zvýšení exportu (o 134 mld. EUR), tak importu (o 143 mld. EUR). Celková obchodní bilance EU zůstala pozitivní, nicméně její přebytek se snížil z 32 mld. EUR na 23 mld. EUR (Eurostat, 2017a).

Na celkovém vývozu EU se v roce 2017 nejvýznamnější měrou podílelo Německo s 28,3% podílem na celkovém exportu zboží z území EU. Dále to byla VB (10,9% podíl), Itálie (10,6 %), Francie (10,4 %), Nizozemsko (7,6 %), Belgie (5,6 %) a Španělsko (5,1 %). Těchto sedm zemí dohromady vytvořilo téměř 80 % celkového vývozu EU.

Žebříčku největších dovozců roku 2017 vévodí opět Německo, do kterého směřuje 18,9 % veškerých importů EU. Německo je dále následováno VB (14,8 %), Nizozemskem (14,7 %), Francií (9 %), Itálií (8,6 %), Belgií (6,8 %) a Španělskem (6,8 %). Souhrn veškerých importů, které směřovaly na území EU a skončily v některé z uvedených sedmi zemí EU, činil opět cca 80 %. Zbýlý 20% podíl na celkových importech EU připadl na ostatní členské země EU.

2 Ekonomický přehled analyzovaných zemí

Tato kapitola obsahuje stručný geografický přehled o Portugalsku, především je ale věnována porovnání vývoje vybraných makroekonomických ukazatelů v obou zemích s cílem komparovat jejich makroekonomická prostředí. Druhá část je věnována zapojení obou zemí do zahraničního obchodu (obchodní bilance, zmapování teritoriální a komoditní struktury exportu i importu včetně identifikace jejich nejvýznamnějších obchodních partnerů). V závěru této kapitoly jsou analyzovány PZI související s Portugalskem.



Obrázek 9: ČR a Portugalsko, dvě vzdálené evropské země

Zdroj: Wikipedia Commons, 2017

2.1 Základní údaje o Portugalsku

Portugalsko (oficiálním názvem Portugalská republika) je (co do rozlohy) malý evropský stát rozkládající se v západní části Pyrenejského poloostrova (jihozápadní cíp Evropy). Portugalsko zaujímá plochu o celkové rozloze 92 090 km² (z toho 91 470 km² tvoří pevnina, zbývajících 620 km² vodstvo). Jeho pobřeží dlouhé 1 793 km je omýváno Atlantským oceánem. Jediným státem, se kterým Portugalsko sousedí, je Španělsko. Hranice mezi těmito dvěma zeměmi je dlouhá 1 214 km (Portugal, 2017a).

K portugalskému pevninskému území náleží i dva autonomní regiony – Azorské ostrovy a Madeira, souostroví ležící v Atlantském oceánu. Azory, označované jako ráj v Atlantiku, nacházející se přibližně 1 200 km západně od portugalského pobřeží, jsou tvořeny devíti samostatnými ostrovy. Madeira, perla Atlantiku, je vzdálena asi 1 000 km jihozápadně od portugalských břehů (Portugal, 2017b).

Hlavním městem Portugalska je Lisabon, který je považován za jedno z nejkrásnějších hlavních měst Evropy. Jedná se také o jedno z nejstarších měst na světě a to vůbec nejstarší v rámci západní Evropy. Portugalské hlavní město je hned o několik staletí starší než další známé evropské metropole jako Madrid, Řím, Londýn nebo Paříž (Portugal, 2017c).

V tabulce č. 1 níže jsou pro lepší přehlednost a možnost srovnání uvedeny vybrané základní údaje o České republice a Portugalsku.

Tabulka 1: Základní údaje – Česká republika, Portugalsko

Země	Česká republika	Portugalsko
Hlavní město	Praha	Lisabon
Rozloha	78 866 km ²	92 090 km ²
Počet obyvatel	10,538 mil.	10,706 mil.
Hustota zalidnění	134 obyvatel/km ²	115 obyvatel/km ²
Úřední jazyk	čeština	portugalština

Zdroj: vlastní zpracování podle Aicep, 2017; Pražský hrad, 2018 a WB, 2017a

Z výše uvedené tabulky je patrné, že Portugalsko je o cca 13 000 km² rozlehlejší než ČR, avšak obě země disponují téměř shodným počtem obyvatel, který v každé zemi přesahuje 10 mil. lidí. Téměř stejný počet obyvatel a větší portugalské území je zcela logicky reflektováno i ve vyšší hustotě zalidnění ČR.

Při srovnání češtiny a portugalštiny, úředních jazyků ČR, respektive Portugalska, je nutné konstatovat, že portugalština je o poznání rozšířenějším světovým jazykem. Ke komunikaci ji používá více než 200 mil. lidí po celém světě a existuje ve dvou odlišných, avšak navzájem srozumitelných variantách. Jedná se o portugalštinu evropskou, která se používá ve všech portugalsky mluvících zemích s výjimkou Brazílie, a portugalštinu brazilskou (Portugalské centrum v Praze, 2018).

V zemědělství Portugalska hraje primární roli rostlinná výroba, která je zaměřena především na pěstování vinné révy (její produkce představuje asi 20 % hodnoty celé

zemědělské produkce), oliv a ovoce. Tato trojice produktů je ve velké míře určena i pro export, ostatní rostlinná produkce (obilniny a zelenina) je určena především k domácí spotřebě. I přes to, že Portugalsko disponuje velkým množstvím kvalitních pastvin a luk, chov dobytka se stále nachází na poměrně nízké úrovni. Větší význam zde má prakticky jen chov ovcí (Jáč, 2014).

Pokud jde o dopravní infrastrukturu, Portugalsko disponuje jednou z nejvíce rozvinutých silničních sítí v Evropě. Na portugalské pevnině se rozprostírá celkem 14 310 km silnic (z toho jsou téměř 3 000 km dálnice) a 2 544 km železnic. Letecké přepravy je k dispozici celkem 14 letišť (devět na Azorských ostrovech a dvě na Madeiře, zbývající tři letiště se nacházejí na pevnině – konkrétně pak v Lisabonu, Portu a Faru). Vzhledem k poloze Portugalska není překvapením, že se jenom na pevnině nachází devět hlavních přístavů, pěti přístavy disponují Azorské ostrovy a dalšími třemi Madeira. Naprostá většina portugalských přístavů však slouží pouze pro obchodní účely (manipulace se zbožím), služby pro civilní cestující nabízejí pouze dva z nich – Lisabon a Leixões (Aicep, 2017).

2.2 Makroekonomické prostředí ČR a Portugalska

V této kapitole je porovnán vývoj několika vybraných makroekonomických ukazatelů (konkrétně se jedná o HDP, HDP na obyvatele, míru nezaměstnanosti, míru inflace a míru vládního zadlužení) v ČR a Portugalsku mezi lety 1993 až 2016. Rok 1993 byl zvolen jako první rok analyzovaného období, neboť v tomto roce došlo k založení samostatné ČR a je tak možné zmapovat vývoj výše uvedených ukazatelů po celou dobu její existence.

Cílem komparace časových řad výše uvedených pěti ukazatelů je zjistit, zda makroekonomická prostředí těchto dvou zemí vykazují určité podobnosti, či nikoliv.

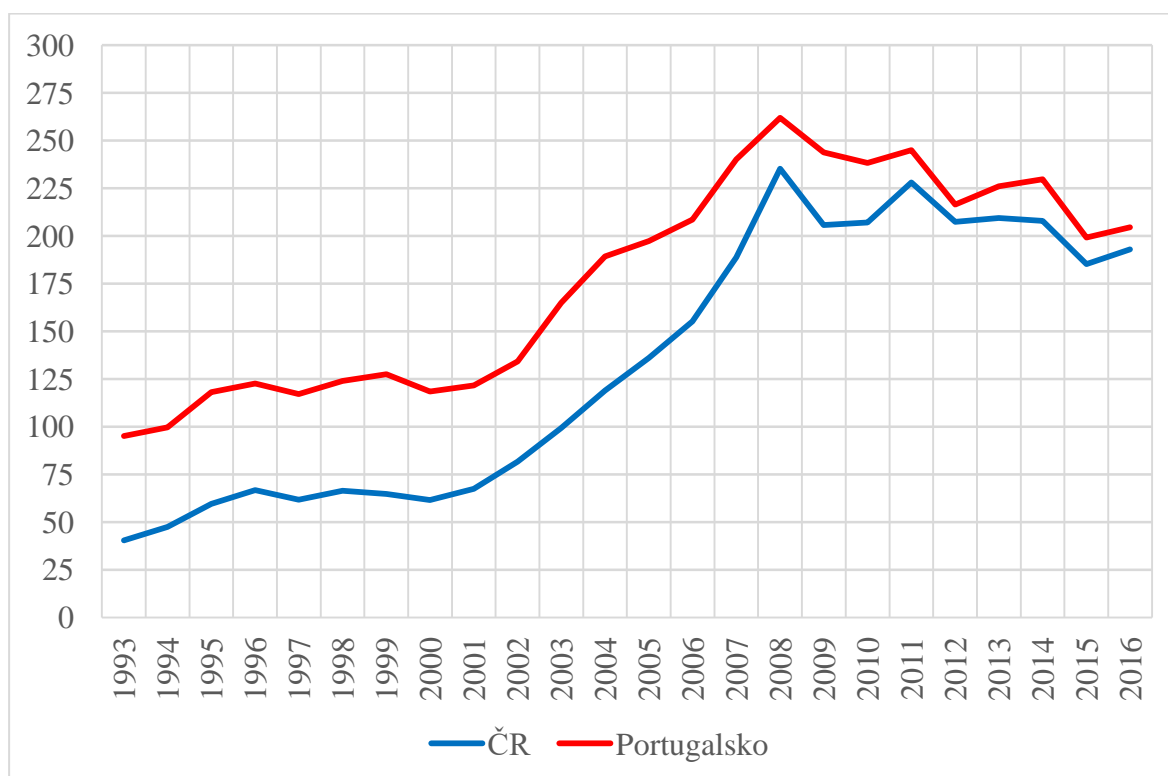
Jáč (2014) charakterizuje Portugalsko jako zemi, která ještě v relativně nedávné době patřila k těm vůbec nejzaostalejším zemím Evropy. Na skladbě HDP zaujímalo nejvýraznější podíl zemědělství, které značně převažovalo nad průmyslem i službami. Zaostalé hospodářství a fašistické zřízení udržované diktátorem Salazarem brzdily rozvoj portugalské ekonomiky a staly se hlavní příčinou jejího pomalého růstu.

V roce 1974 konečně došlo ke svržení diktatury a v Portugalsku se vytvořily podmínky pro postupný rozvoj hospodářství a průmysl vystřídal na prvním místě zemědělství, co se podílu na skladbě HDP týče. Koncem devadesátých let 20. století se podstatně

zvýšily PZI směřující do Portugalska, které v začátcích cílily především na potravinářský, textilní a těžební průmysl (Jáč, 2014).

2.2.1 HDP

Graf na obrázku č. 10 níže zachycuje vývoj prvního makroekonomického ukazatele analyzovaného v této práci – hrubého domácího produktu (HDP) v ČR a Portugalsku v rámci období od roku 1993 do roku 2016. Všechna data jsou prezentována v nominálních cenách (current prices).



Obrázek 10: HDP v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 (v mld. USD)

Zdroj: vlastní zpracování podle WB, 2017a a WB, 2017b

Jak je z grafu na obrázku č. 10 patrné, vývoj HDP byl v obou zemích víceméně totožný (téměř symetrické křivky symbolizující vývoj HDP), avšak Portugalsko v celém zkoumaném období vždy dosahovalo vyšších hodnot než ČR. Obě země dosáhly vůbec nejvyšší úrovně svého HDP v roce 2008. Vlivem finanční a hospodářské krize došlo v následujícím roce k výraznému propadu hodnot v obou zemích.

Na začátku analyzovaného období, v roce 1993, byl HDP ČR na úrovni pouhých 40,452 mld. USD, kdežto v Portugalsku stejný ukazatel dosahoval 95,019 mld. USD, tedy

více než dvojnásobné hodnoty. V roce 2016 HDP ČR dosahovalo výše 192,925 mld. USD, HDP Portugalska se v témže roce vyšplhal na 204,565 mld. USD.

Na základě tohoto vývoje lze konstatovat, že během sledovaných 24 let došlo ke značnému přiblížení a snížení rozdílu mezi hodnotami HDP v obou zemích – rozdíl v roce 1993 činil 54,567 mld. USD ve prospěch Portugalska, ale v roce 2016 dosahoval rozdíl mezi oběma zeměmi již pouze 11,64 mld. USD.

Při bližším zkoumání portugalského HDP lze historicky vymezit řadu faktorů, které měly vliv na jeho vývoj. Amador a Coimbra (2007) z Banco de Portugal (portugalská centrální banka) ve své studii uvádějí, že díky vstupu do EU (1. ledna 1986), Portugalsko těžilo již koncem 80. a během 90. let z rostoucího přílivu PZI a také z čerpání finančních prostředků EU (prostřednictvím strukturálních fondů), díky nimž došlo, mimo jiné, i k výraznému zlepšení portugalské infrastruktury.

Před vypuknutím celosvětové hospodářské krize však Portugalsko bylo kritizované za nízký růst HDP (tempo jeho růstu se postupně dostalo až pod průměr všech zemí OECD), který Amador a Coimbra (2007) zdůvodňují nízkou produktivitou práce, ale i ostatních výrobních faktorů, než tomu bylo u srovnatelně velkých ekonomik (autoři srovnávají s vývojem HDP v sousedním Španělsku, Řecku a Irsku). Problém vidí zejména v tom, že hospodářský růst byl v Portugalsku poháněn téměř výlučně investicemi do fyzického kapitálu, který však nebyl doprovázen úměrným zvyšováním jejich produktivity.

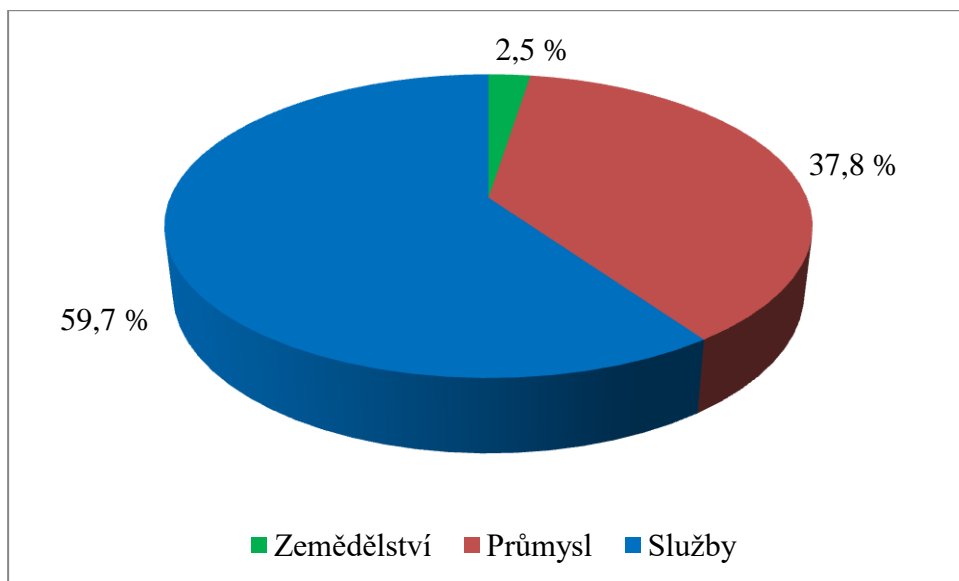
I když nominální HDP Portugalska rostl až do roku 2008, tempo jeho růstu stagnovalo již v roce 2001. Vedle nízké produktivity práce působil na Portugalsko nepříznivě i vstup východoevropských zemí do EU (v roce 2004), které disponovaly vysokou vzdělaností a i díky své lokalitě se staly pro zahraniční investory vysoce atraktivní a na úkor Portugalska do nich ve velkém začaly směřovat PZI (Lourtie, 2011).

Do přelomu tisíciletí představoval textilní průmysl nejvýznamnější položku portugalského exportu (s 33% podílem na jeho celkovém exportu). Další ránu pro Portugalsko tedy zákonitě představovala liberalizace mezinárodního obchodu v podobě vstupu rozvojových zemí (zejména Číny a Indie) na globální trhy – do roku 2006 se podíl textilního průmyslu na celkovém exportu země propadl až na 13 %. Portugalsko nutně potřebovalo obnovit svoji konkurenceschopnost. Podařilo se mu snížit náklady na práci i zvýšit její

produktivitu, díky čemuž do roku 2010 nadprůměrně rostl export, ale pozice Portugalska v mezinárodním obchodě i nadále ztrácela na významu (Lourtie, 2011).

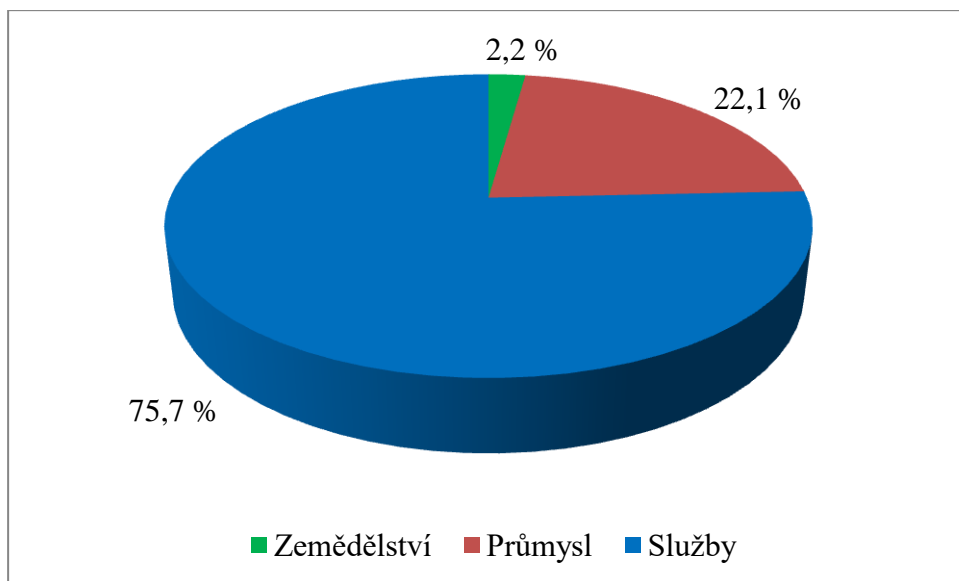
Podíl sektorů na skladbě HDP

Nezbytnou součástí komparace HDP obou uvedených zemí je také analýza jeho skladby, respektive vyčíslení podílů jednotlivých sektorů národního hospodářství (zemědělství, průmysl, služby) na celkovém HDP (viz následující dva grafy na obrázcích č. 11 a 12).



Obrázek 11: Podíl jednotlivých sektorů na skladbě HDP ČR (2017)

Zdroj: World Factbook, 2017



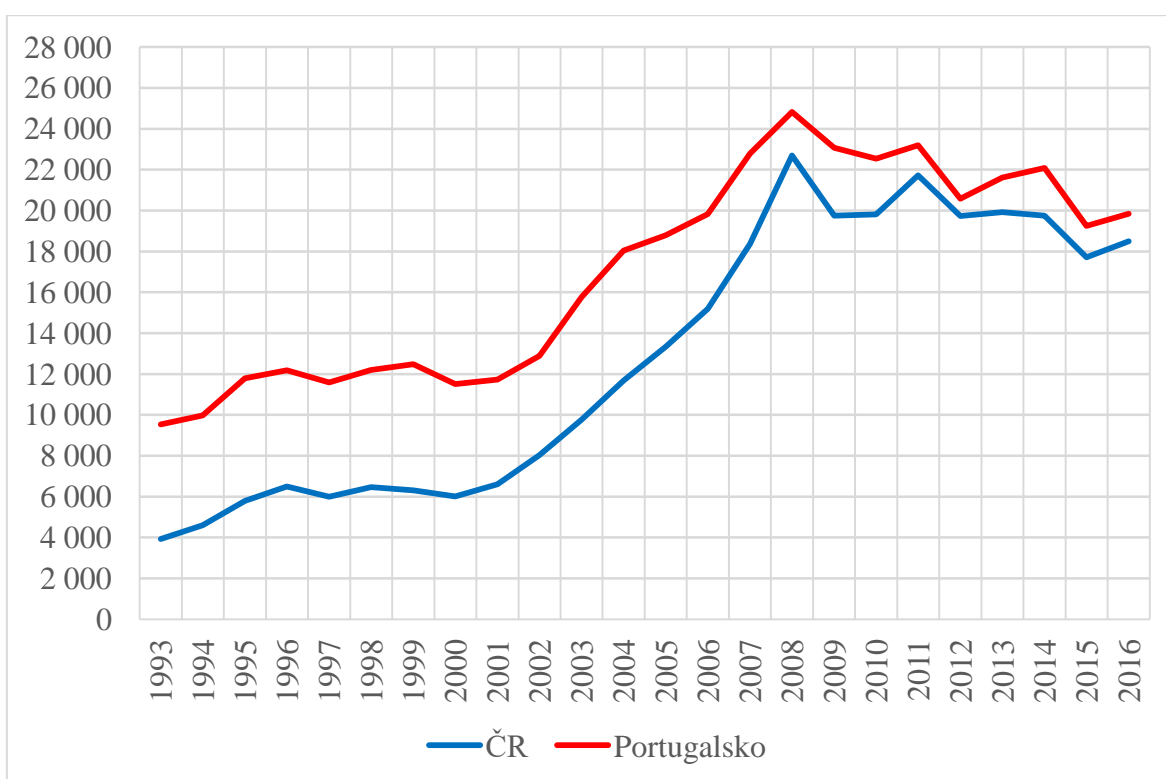
Obrázek 12: Podíl jednotlivých sektorů na skladbě HDP Portugalska (2017)

Zdroj: World Factbook, 2017

Z výše uvedených grafů je patrné, že na sektorovém složení HDP obou zemí zaujímá největší podíl terciální sektor (služby), který v ČR vytváří téměř 60 % HDP, v Portugalsku dokonce více než 75 % HDP. Naopak jasně ve prospěch ČR hovoří podíl sekundárního sektoru (průmysl), který se do českého HDP promítá podstatně více než v případě Portugalska (cca 38 % proti 22 %). U primárního sektoru národního hospodářství (zemědělství) jsou rozdíly u obou zemí prakticky zanedbatelné (v ČR zemědělství tvoří 2,5 %, v Portugalsku 2,2 % HDP).

2.2.2 HDP na obyvatele

Graf na obrázku č. 13 níže zachycuje vývoj HDP na obyvatele v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016. Všechna data jsou opět prezentována v nominálních cenách (current prices).



Obrázek 13: HDP na obyvatele v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 (v USD)

Zdroj: vlastní zpracování podle WB, 2017c a WB, 2017d

Při zaměření se na krajní hodnoty (začátek a konec analyzovaného období) lze konstatovat, že v případě ČR byl HDP na obyvatele v roce 1993 na úrovni 3 931,744 USD, v roce 2016 jeho hodnota činila již 18 491,940 USD. V Portugalsku se HDP během stejného období změnil z 9 535,595 USD na 19 839,643 USD. Rozdíl mezi oběma zeměmi se tak snížil

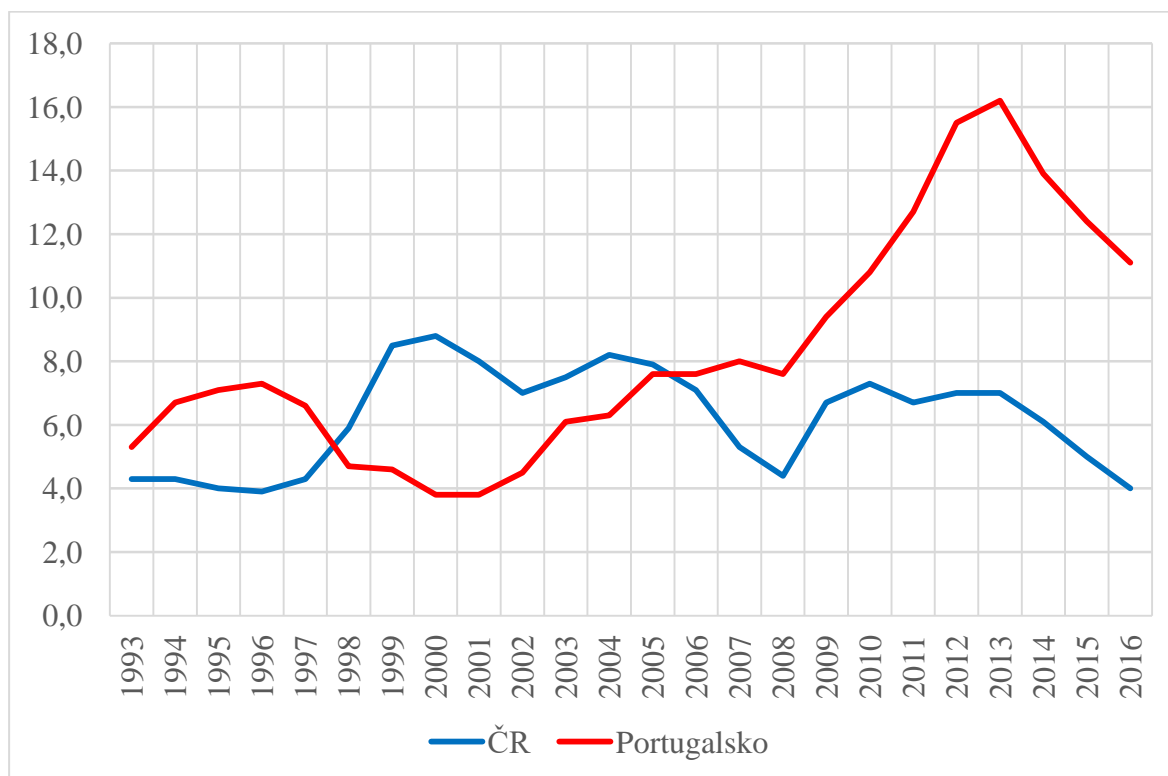
z prvotních cca 5 604 USD (v roce 1993, kdy Portugalsko disponovalo téměř 2,5násobně vyšším HDP na obyvatele než ČR) na současných 1 348 USD (v roce 2016).

Jak je z grafů na obrázcích č. 10 a 13 patrné, při komparaci křivek zobrazujících vývoj HDP a HDP na obyvatele, lze pozorovat hned několik společných rysů – téměř shodný tvar i výkyvy křivek, dále jak ČR, tak Portugalsko zaznamenaly od roku 2000 téměř lineární růst, zakončený dosažením maximální hodnoty obou makroekonomických ukazatelů v roce 2008. Během celého zkoumaného období Portugalsko dosahuje lepších hodnot než ČR.

Zmíněnou podobnost vývoje obou ukazatelů (HDP a HDP na obyvatele) lze vysvětlit podobnou ekonomickou výkonností obou zemí, ale i tím, že ve vývoji počtu obyvatel nedošlo během sledovaného období k žádným extrémním změnám a významným výkyvům – podle údajů WB (2017a, b) se počet obyvatel v ČR zvýšil z cca 10,330 mil. (1993) na 10,562 mil. (2016), v případě Portugalska pozvolna vzrostl z 9,965 mil. na 10,325 mil.

2.2.3 Míra nezaměstnanosti

V grafu na obrázku č. 14 níže je zachycen vývoj míry nezaměstnanosti v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016.



Obrázek 14: Míra nezaměstnanosti v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 (v %)

Zdroj: vlastní zpracování podle WB, 2017e a WB, 2017f

Jak je z obrázku č. 14 patrné, míra nezaměstnanosti je prvním v této práci prezentovaným ukazatelem, jehož vývoj je v porovnání s dříve uvedenými makroekonomickými ukazateli (HDP, HDP na obyvatele) u obou zemí významně odlišný.

Jednak jeho vývoj během posledních let hovoří poměrně jasně ve prospěch ČR, ale krajní hodnoty na začátku a konci sledovaného období také jasně napovídají, že se rozdíl mezi oběma zeměmi během analyzovaného období zvětšil – v roce 1993 dosáhla míra nezaměstnanosti v ČR 4,3 %, v Portugalsku 5,3 % a rozdíl mezi oběma zeměmi tedy činil pouze 1 procentní bod.

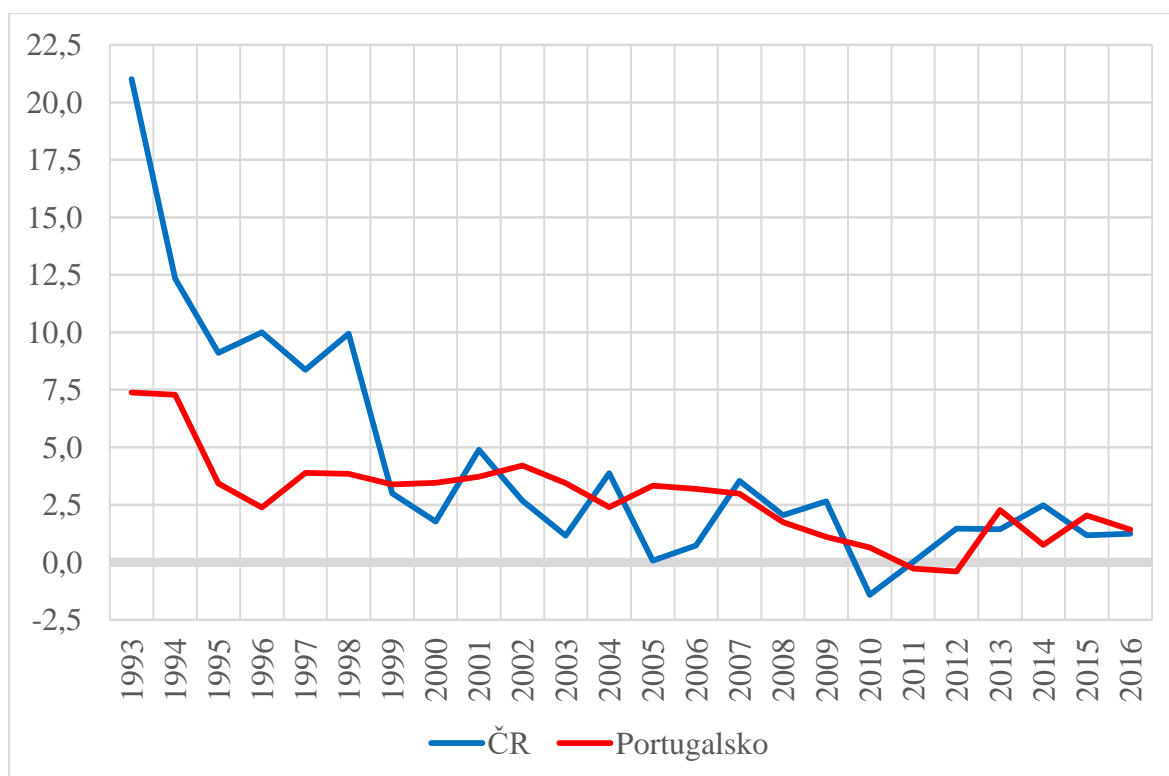
V roce 2016 došlo v ČR ke zlepšení – snížení míry nezaměstnanosti (v porovnání s výchozím rokem 1993) na 4,0 %, zatímco v Portugalsku se tento ukazatel oproti hodnotě v roce 1993 téměř zdvojnásobil a vyšplhal se na 11,1 %. Rozdíl mezi oběma zeměmi se tak zvýšil na 7,1 procentních bodů.

Nezaměstnanost v Portugalsku dosáhla svého maxima (16,2 %) v roce 2013, kdy se dostala vysoko nad průměr celé EU (10,9 %). Od tohoto roku lze pozorovat téměř lineární sestupnou tendenci, nicméně i v roce 2016 se portugalská míra nezaměstnanosti (11,1 %) drží nad celoevropským průměrem (8,5 %). Naproti tomu, ČR se během svého působení v EU řadí k zemím, které dosahují nejnižší míry nezaměstnanosti – v roce 2016 to byly již výše zmíněné 4,0 %. Jednalo se přitom o zcela nejnižší vykázanou míru nezaměstnanosti ze všech členských zemí EU (Eurostat, 2017d).

2.2.4 Míra inflace

V grafu na obrázku č. 15 níže je zachycen vývoj všeobecné cenové hladiny v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 vyjádřený pomocí tzv. deflátoru HDP.

Deflátor HDP představuje souhrnný index, neboť v sobě, na rozdíl od jiných indexů – CPI – Consumer Price Index (index spotřebitelských cen) nebo PPI – Production Price Index (index cen výrobců) – zahrnuje všechny statky a služby, které jsou během určitého časového období v domácí ekonomice vyprodukovány nebo do ní dovezeny (Rojíček, 2016).



Obrázek 15: Deflátor HDP v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 (v %)

Zdroj: vlastní zpracování podle WB, 2017g a WB, 2017h

Jak je z grafu na obrázku č. 15 patrné, vývoj inflace prošel od roku 1993, zejména v ČR, velmi kolísavým vývojem. V tomto roce vzrostla všeobecná cenová hladina v ČR o 21 %, zatímco v Portugalsku pouze o 7,4 %. Rozdíl mezi oběma zeměmi na začátku sledovaného období byl tak poměrně znatelný a činil 13,6 procentních bodů. Do roku 2016 však došlo ke značnému zpomalení tempa růstu cenové hladiny v ČR a zároveň i dorovnání hodnot tohoto makroekonomického ukazatele v obou zemích, dokonce mírně ve prospěch ČR (1,2 %, oproti 1,4 % v Portugalsku).

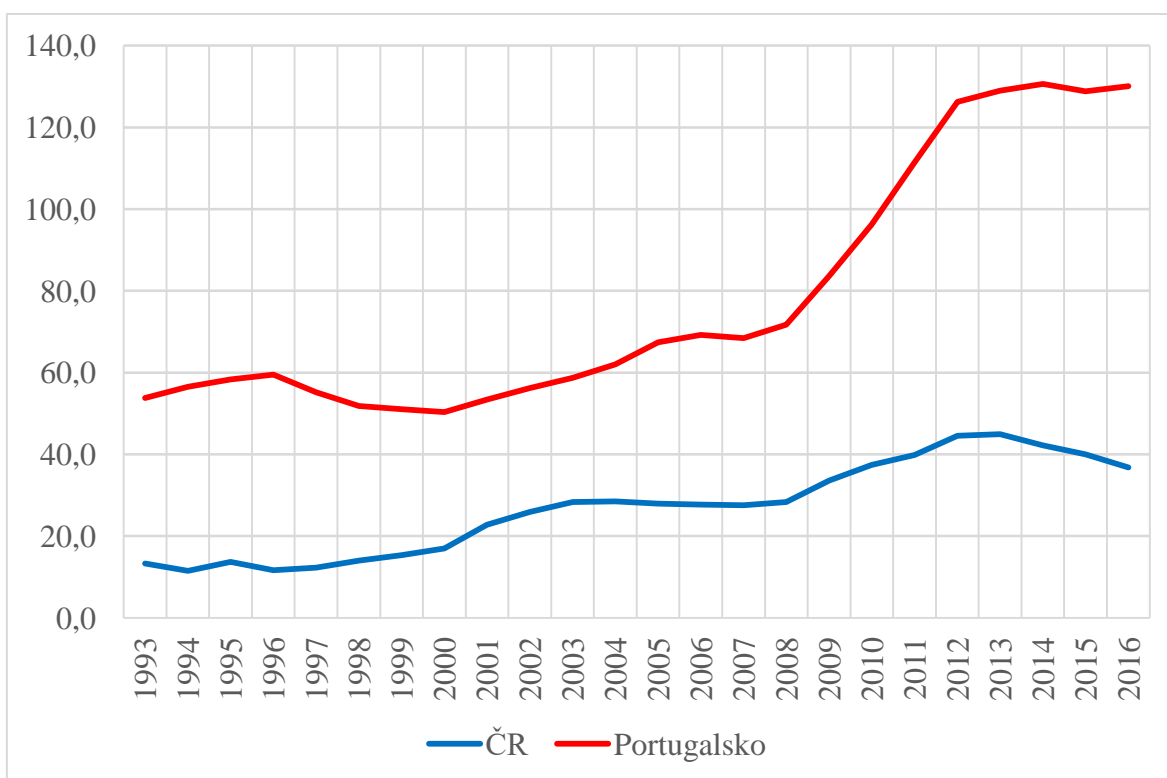
Vývoj inflace v Portugalsku byl, v porovnání s českou, poměrně stabilnější. Během 80. let se kontrola míry inflace a s tím související cenová stabilita, stala jedním z hlavních cílů monetární politiky portugalské centrální banky, která se snažila udržet stabilní směnný kurz portugalského escuda. Důvodem pro udržení cenové stability byl především vstup Portugalska do Evropského společenství a následně Evropského měnového systému, díky čemuž došlo také ke stabilizaci inflačních očekávání (Abreu, 2005).

2.2.5 Vládní dluh

Vládní, neboli státní dluh vzniká v důsledku opakovaných deficitů státního rozpočtu, které nejsou vyrovnány přebytky státního rozpočtu z dřívějších let. Vládní dluh v sobě nezahrnuje pouze samotné deficity z jednotlivých let, ale také úroky plynoucí z půjček, které si vláda musela obstarat na úhradu těchto deficitů (Jurečka, 2017).

Zatímco deficit státního rozpočtu je veličinou tokovou (vzniká, pokud v jednom roce výdaje státního rozpočtu převyšují jeho příjmy), vládní dluh je veličinou stavovou (jak již bylo řečeno výše – vzniká nakumulováním deficitů z jednotlivých let a úroků). Výše vládního zadlužení se zpravidla měří podílem vládního dluhu na HDP dané země (Jurečka, 2017).

Vývoj vládního zadlužení v ČR a Portugalsku mezi lety 1993 – 2016 zachycuje následující graf na obrázku č. 16.



Obrázek 16: Hrubý vládní dluh v ČR a Portugalsku v letech 1993 – 2016 (v % HDP)

Zdroj: vlastní zpracování podle Eurostat, 2017d a Pordata, 2017

Zatímco vládní zadlužení ČR nezaznamenalo ve sledovaném období žádné extrémní vychýlení a vzrostlo z 13,3 % (v roce 1993) na 36,8 % (v roce 2016), v případě Portugalska, jehož zadlužení v roce 1993 činilo 53,8 % HDP, lze pozorovat, že jeho vládní

dluh výrazně rostl od pokrizového roku 2009 až do roku 2012, kdy výše vládního dluhu dosáhla hodnoty 126,2 % HDP. V roce 2016 vládní dluh Portugalska ještě vzrostl a jeho výše se vyšplhala na více než 130 % HDP.

Již v roce 2011 schválil MMF Portugalsku záchranný balíček, díky čemuž došlo v následujících letech k mírnému zotavení portugalské ekonomiky (nárůst exportu a oživení domácí spotřeby), které se odrazilo nejen v mírném růstu HDP a výrazném snížení nezaměstnanosti, ale také ve značném zpomalení tempa růstu vládního zadlužení – v roce 2015 dokonce došlo k jeho meziročnímu poklesu ze 130,6 % na 128,8 % HDP (World Factbook, 2015).

2.2.6 Shrnutí makroekonomických ukazatelů

Pro lepší přehlednost jsou v následující tabulce č. 2 znovu uvedeny počáteční a koncové hodnoty všech pěti ukazatelů, které charakterizují makroekonomické prostředí jak v ČR, tak v Portugalsku. Vzhledem ke skutečnosti, že podrobnější rozbor těchto ukazatelů byl předmětem již předchozích částí kapitoly 2.2, níže uvedená tabulka slouží pouze pro sumarizaci dat a jejich komentáři v této části již nebude věnován další prostor.

Tabulka 2: Shrnutí makroekonomického prostředí v ČR a Portugalsku

Sledovaný ukazatel	ČR		Portugalsko	
	1993	2016	1993	2016
HDP (v mld. USD)	40,5	192,9	95,0	204,6
HDP na obyvatele (v USD)	3 932	18 492	9 536	19 840
Míra nezaměstnanosti (v %)	4,3	4,0	5,3	11,1
Míra inflace (v %)	21,0	1,2	7,4	1,4
Vládní dluh (v % HDP)	13,3	36,8	53,8	130,1

Zdroj: vlastní zpracování podle WB, 2017a – h, Eurostat, 2017d a Pordata, 2017

2.3 Zapojení ČR do mezinárodního obchodu

Tato kapitola obsahuje informace o zapojení ČR do zahraničního obchodu. Je v ní uveden vývoj obchodní bilance ČR od roku 2012 do roku 2017 a především analyzována teritoriální i komoditní struktura jejího zahraničního obchodu. V oblasti teritoriální struktury zahraničního obchodu jsou identifikováni největší obchodní partneři ČR jak v oblasti exportu, tak importu včetně vyčíslení absolutní a relativní výše jednotlivých obchodních toků, které směřovaly do/z jednotlivých zemí.

2.3.1 Obchodní bilance ČR

V tabulce č. 3 níže je uveden vývoj obchodní bilance zahraničního obchodu ČR od roku 2012 do roku 2017. Všechna data jsou uvedena v mil. EUR.

Tabulka 3: Obchodní bilance ČR (v mil. EUR)

Rok	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Export	122 244	122 186	131 806	142 369	147 004	159 685
Import	110 078	108 622	116 209	127 486	129 272	143 277
Saldo	12 166	13 564	15 597	14 883	17 732	16 409

Zdroj: vlastní zpracování podle ČSÚ, 2014 – 2017

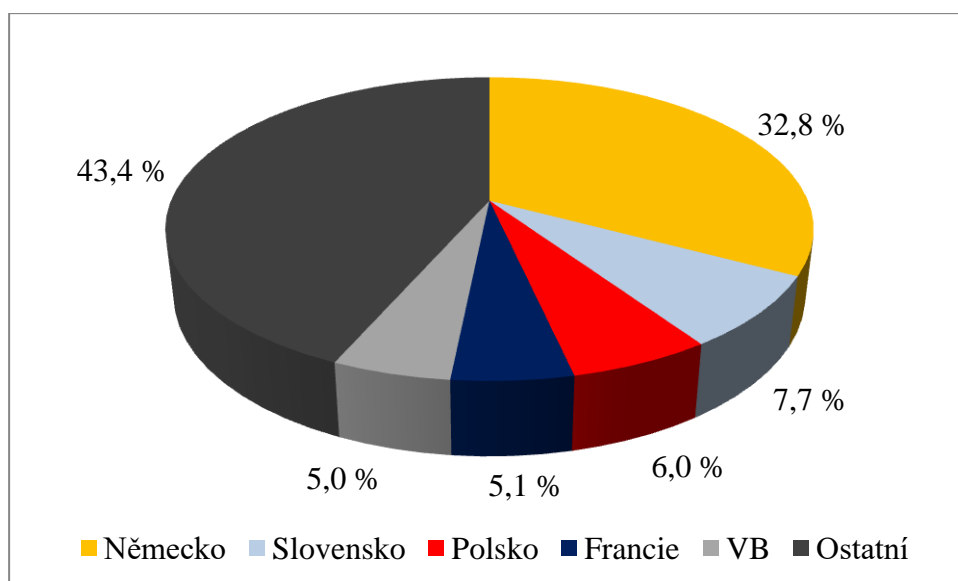
Z tabulky č. 3 je zřejmé, že saldo obchodní bilance ČR je v celém sledovaném období aktivní – hodnota exportu vždy převyšuje import. S výjimkou roku 2013, kdy došlo k meziročnímu poklesu obou sledovaných veličin (v případě exportu se jednalo o zanedbatelnou změnu, u importu došlo oproti roku 2012 ke snížení o cca 1,3 %), dochází v celém období k růstu exportu i importu. Mezi uvedenými lety dosahoval český export průměrného meziročního tempa růstu 6,86 %, import ve stejném období průměrně meziročně rostl o 7,23 %.

2.3.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR

Nejintenzivnější obchodní styky vykazuje ČR zejména se svými sousedními státy, jejím největším obchodním partnerem je pak Německo, které je příjemcem téměř jedné třetiny exportovaného zboží z území ČR.

Hodnota celkového českého exportu dosáhla v roce 2017 hodnoty 159 685 mil. EUR. V grafu na obrázku č. 17 níže je zobrazen relativní podíl pěti zemí na celkovém českém exportu, do kterých dohromady směřuje více než 56 % celkového exportu ČR (Německo, Slovensko, Polsko, Francie a VB). Uvedené země tak v této oblasti představují nejvýznamnější obchodní partnery ČR.

V tabulce č. 4 je pak podrobněji analyzována teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR v oblasti exportu – relativní i absolutní hodnota exportu směřujícího do uvedených pěti nejsilnějších exportních partnerů ČR. Z této tabulky lze vyčíst také informaci, jaká část českého exportu směřuje na území EU a jaká za její hranice.



Obrázek 17: Český export – teritoriální struktura (2017)

Zdroj: vlastní zpracování podle MPO, 2018

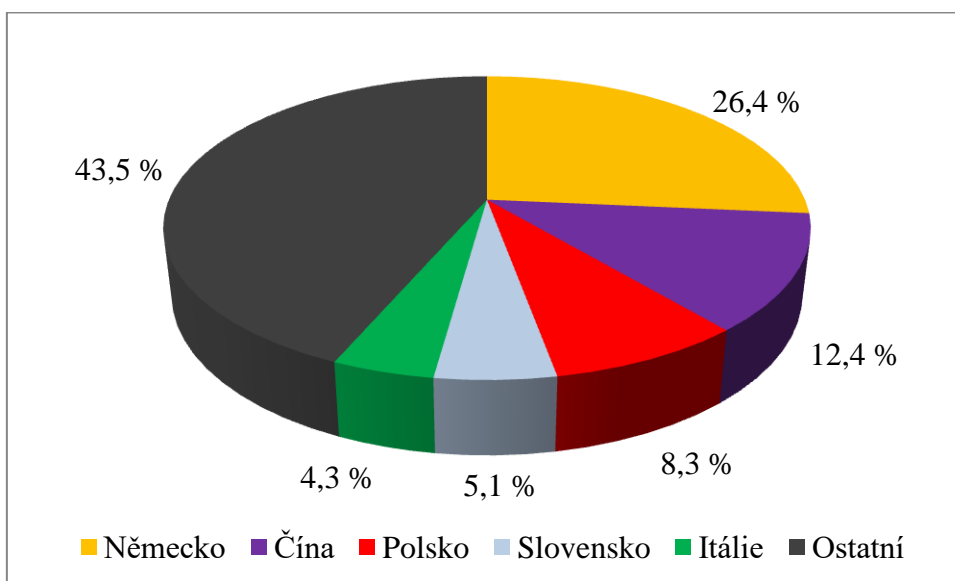
Jak již bylo uvedeno výše – nejvíce ČR exportuje do svých sousedních zemí. Tři z nich – Německo, Slovensko a Polsko – přijímají dohromady více než 46 % veškerého zboží, které je exportováno z území ČR. Před Rakouskem, čtvrtou a poslední sousední zemí ČR, kam směřují 4,4 % českého exportu, figuruje v žebříčku ještě Francie (5,1 %) a VB s 5% podílem.

Tabulka 4: Český export – teritoriální struktura (2017)

Oblast	Absolutní hodnota exportu (v mil. EUR)	Podíl na celkovém exportu (v %)
Celkový export	159 685	-
- do zemí EU	133 656	83,7
- mimo země EU	26 029	16,3
Nejvýznamnější partneři	90 382	56,6
- do Německa	52 377	32,8
- na Slovensko	12 296	7,7
- do Polska	9 581	6,0
- do Francie	8 144	5,1
- do VB	7 984	5,0

Zdroj: vlastní zpracování podle MPO, 2018

V grafu na obrázku č. 18 níže je uvedeno pět zemí, ze kterých ČR nejvíce importuje. Tyto země dohromady vytvářejí 56,5% podíl na celkovém českém dovozu (jedná se o Německo, Čínu, Polsko, Slovensko a Itálii).



Obrázek 18: Český import – teritoriální struktura (2017)

Zdroj: vlastní zpracování podle MPO, 2018

Skladba zemí, ze kterých ČR nejvíce importuje, je do jisté míry podobná skladbě zemí, do kterých ČR nejvíce exportuje. Žebříčku největších importérů vévodí opět Německo, odkud ČR dováží více než 26 % veškerého importovaného zboží (celková hodnota českého importu dosáhla v roce 2017 hodnoty 143 277 mil EUR). Před další dva silné obchodní partnery (Polsko a Slovensko), se však v oblasti importu dostala Čína, která tvoří více než 12% podíl na českém importu. Na pátém místě se umístila Itálie, která se 4,3 % uzavírá žebříček pěti nejvýznamnějších importních partnerů ČR.

Podrobnější analýzu českého importu (vyčíslení absolutních i relativních podílů výše uvedených zemí) nabízí tabulka č. 5 níže. Z této tabulky lze opět vyčíst také informaci, jaká část českého importu pochází z dalších států EU a jaká ze zemí ležících mimo EU.

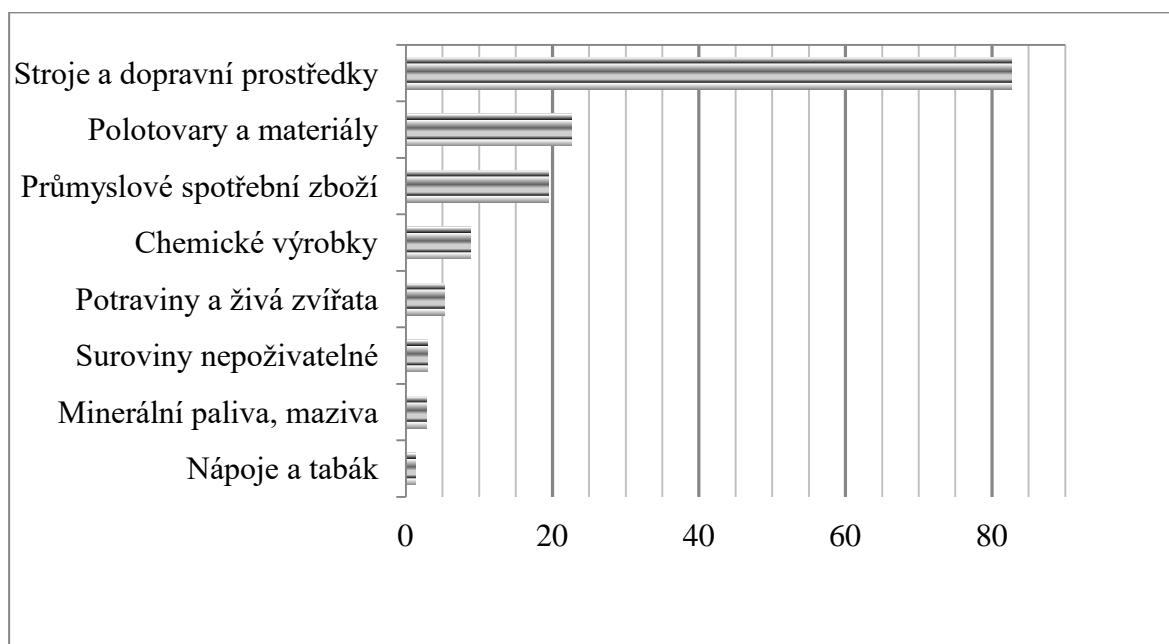
Tabulka 5: Český import – teritoriální struktura (2017)

Oblast	Absolutní hodnota importu (v mil. EUR)	Podíl na celkovém importu (v %)
Celkový import	143 277	-
- ze zemí EU	94 133	65,7
- ze zemí mimo EU	49 144	34,3
Nejvýznamnější partneři	80 952	56,5
- z Německa	37 825	26,4
- z Číny	17 766	12,4
- z Polska	11 892	8,3
- ze Slovenska	7 307	5,1
- z Itálie	6 161	4,3

Zdroj: vlastní zpracování podle MPO, 2018

2.3.3 Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR

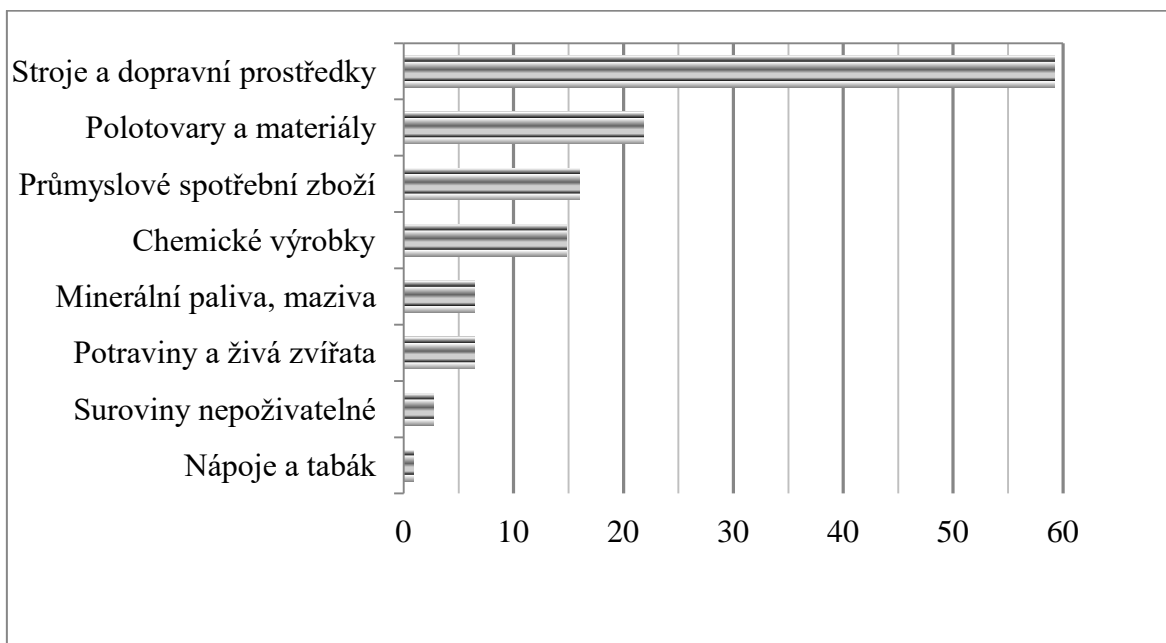
Následující dva grafy na obrázcích č. 19 a 20 poskytují přehled vybraných statisticky sledovaných položek, které se v roce 2016 nejvíce podílely na komoditní struktuře českého exportu, respektive importu. Všechny kategorie jsou v grafech řazeny sestupně dle jejich hodnotové významnosti na celkovém českém exportu, případně importu.



Obrázek 19: Komoditní struktura českého exportu v roce 2016 (v mld. EUR)

Zdroj: ČSÚ, 2017

Jak je z grafu na obrázku č. 19 patrné, největší část českého exportu tvoří stroje a dopravní prostředky, jejichž absolutní výše přesahuje 82 mld. EUR, což představuje podíl vyšší než 56 %. Naopak hodnota exportu nápojů a tabáku dosáhla v roce 2016 pouze 1,3 mld. EUR (podíl 0,9 % na celkovém českém exportu).



Obrázek 20: Komoditní struktura českého importu v roce 2016 (v mld. EUR)

Zdroj: ČSÚ, 2017

Na celkovém českém importu se v roce 2016 nejvíce podílely opět stroje a dopravní prostředky, jejichž import dosáhl téměř 60 mld. EUR, což představuje cca 46 % celkového českého importu. Na posledním místě mezi osmi nejvíce importovanými komoditami se, stejně jako v případě exportu, umístily nápoje a tabák, jejichž importní hodnota činila 939 mil., tedy necelou 1 mld. EUR (podíl 0,7 % na celkovém českém importu).

2.4 Zapojení Portugalska do mezinárodního obchodu

Tato část práce je věnována portugalskému zahraničnímu obchodu. Stejně jako v případě ČR (kapitola 2.3), je i zde uvedena obchodní bilance, teritoriální a komoditní struktura portugalského exportu i importu. V případě Portugalska je prostor věnován také PZI.

Zahraněční obchod Portugalska zaznamenal během posledních několika let významný nárůst – vzrostl jak export, tak import. Při meziročním porovnání mezi lety 2016 a 2017

Ize konstatovat, že export Portugalska zaznamenal 12,6% nárůst, import meziročně vzrostl dokonce o 14,2 % (Aicep, 2017).

2.4.1 Obchodní bilance Portugalska

V tabulce č. 6 níže je zachycena portugalská obchodní bilance včetně bilance služeb. Tabulka tedy zahrnuje export a import jak zboží, tak služeb v letech 2012 až 2017.

Tabulka 6: Portugalská obchodní bilance a bilance služeb (v mil. EUR)

Rok	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Export	64 380	68 610	70 718	74 422	75 807	40 443
Import	64 151	65 414	68 827	71 230	71 774	39 730
Saldo	229	3 196	1 891	3 191	4 034	713

Pozn.: U roku 2017 jsou uvedena data pouze za první pololetí (leden – červen), v době tvorby této práce ještě nebyly k dispozici údaje za celý kalendářní rok

Zdroj: vlastní zpracování podle Aicep, 2017

Z výše uvedených dat je patrné, že během celého sledovaného období rostl jak portugalský export (meziročně průměrně o 4,19 %), tak import (2,88 %), přičemž Portugalsko vždy dosahovalo přebytkového salda této bilance.

Při abstrahování od bilance služeb (viz tabulka č. 7 níže) je však možné pozorovat, že se portugalská obchodní bilance, která zachycuje pouze export a import zboží, stává výrazně pasivní, tzn., že import zboží značně převyšuje nad jeho exportem.

Tabulka 7: Portugalská obchodní bilance (v mil. EUR)

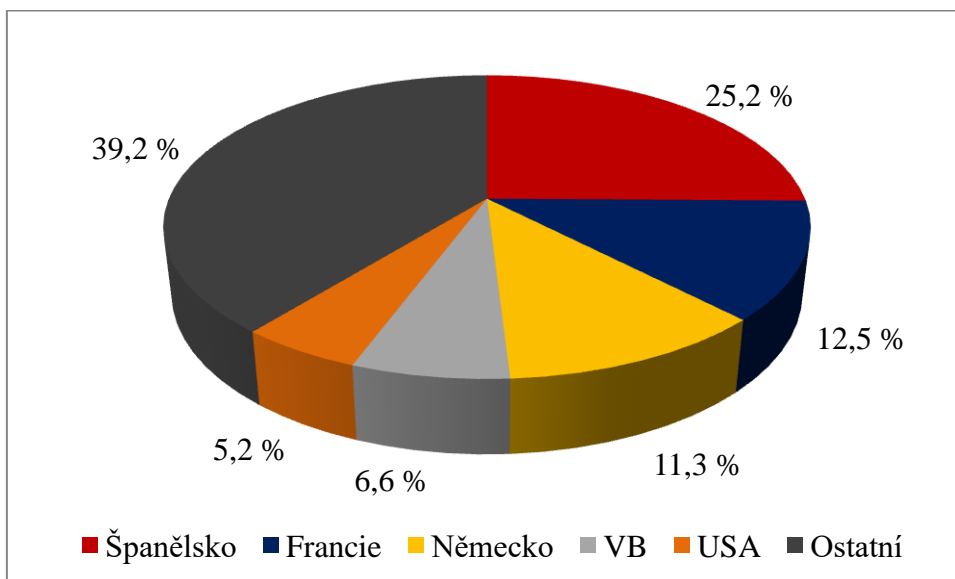
Rok	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Export	45 213	47 303	48 054	49 634	50 022	55 060
Import	56 374	57 013	59 032	60 345	61 243	68 932
Saldo	-11 161	-9 710	-10 978	-10 711	-11 221	-13 872

Zdroj: vlastní zpracování podle Aicep, 2017 a INE, 2018c, d

Pokud jde o průměrná tempa růstu, portugalský export zboží rostl v posledních šesti letech meziročně v průměru o 4,06 %, import o 4,19 %. Z tabulky č. 7 je také patrné, že od roku 2015 došlo ke zhoršení salda obchodní bilance o více než 3 mld. EUR.

2.4.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu Portugalska

V roce 2017 směřovalo více než 74 % zboží, které bylo exportováno z portugalského území, do ostatních členských zemí EU (v porovnání s rokem 2016 došlo k meziročnímu nárůstu o 8,7 %), dále 5,8 % do Severní Ameriky, 4,9 % do Asie, 4,3 % do skupiny zemí PALOP³, 2,7 % do zemí Střední a Jižní Ameriky a 2,6 % do ostatních evropských zemí, které však nejsou členy EU. Největších pět exportních partnerů Portugalska roku 2017 zachycuje následující graf na obrázku č. 21.



Obrázek 21: Portugalský export – teritoriální struktura (2017)

Zdroj: : vlastní zpracování podle Aicep, 2017

Největším příjemcem portugalských exportů je Španělsko, které následuje Francie, Německo, VB a USA. Do těchto uvedených pěti zemí směřovalo v roce 2017 dohromady téměř 61 % exportovaného zboží. Mezi ostatními zeměmi zaujímá významnější podíl také Nizozemsko (4 %), Itálie (3,7 %), Angola (3,2 %), Belgie (2,4 %) a Čína s 1,5% podílem na celkovém exportu Portugalska (Aicep, 2017).

³ PALOP = seskupení pěti afrických zemí, které používají portugalštinu jako svůj oficiální jazyk (Angola, Kapverdy, Guinea-Bissau, Mosambik, Svatý Tomáš a Princův ostrov) a Východního Timoru, který se nachází v jihovýchodním Pacifiku. Uvedené africké země spolu začaly spolupracovat během 70. let, Východní Timor se k nim připojil až v roce 2007. Dlouhodobá spolupráce těchto zemí pokrývá celou řadu oblastí včetně kulturních, ekonomických, sociálních a politických otázek. EU uvedenou skupinu zemí podporuje od roku 1992 prostřednictvím Evropského rozvojového fondu – pro období 2014 až 2020 je v něm alokováno více než 30 mil. EUR (European Commission, 2017).

Pokud jde o meziroční změny, podle dat Aicep (2017) vykázalo Portugalsko ve srovnání s rokem 2016 nárůst exportů do všech pěti uvedených zemí. Nejmarkantnější je 25% nárůst exportů do USA, v ostatních případech se jednalo o jednociferné změny – Španělsko +9 %, Francie +8,1 %, Německo +4,3 % a VB +3,7 %.

V následující tabulce č. 8 jsou přehledně uvedeny absolutní i relativní hodnoty portugalských exportů v roce 2017.

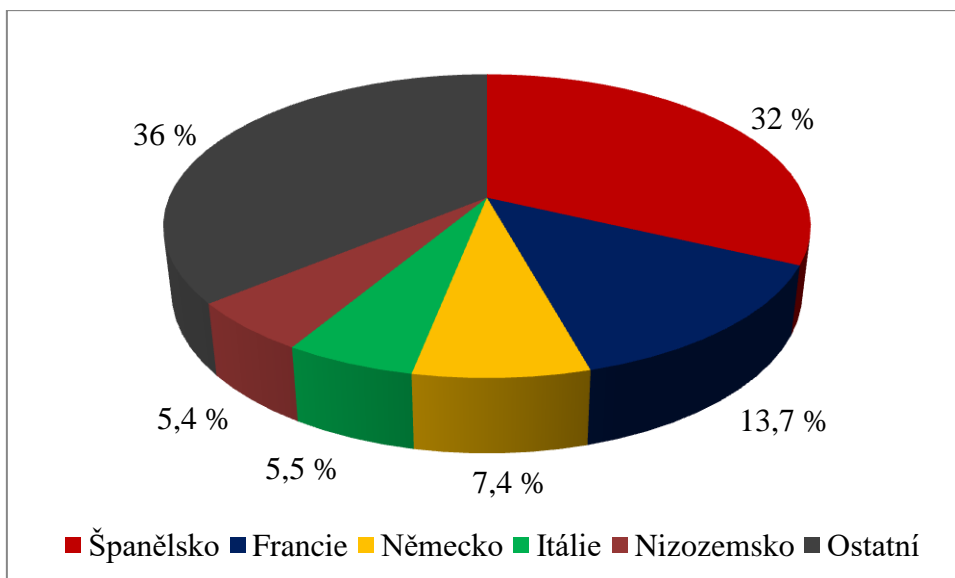
Tabulka 8: Portugalský export – teritoriální struktura (2017)

Oblast	Absolutní hodnota exportu (v mil. EUR)	Podíl na celkovém exportu (v %)
Celkový export	55 060	-
- do zemí EU	40 773	74,05
- mimo země EU	14 287	25,95
Nejvýznamnější partneři	33 493	60,83
- do Španělska	13 878	25,21
- do Francie	6 888	12,51
- do Německa	6 236	11,33
- do VB	3 646	6,62
- do USA	2 846	5,17

Zdroj: vlastní zpracování podle INE, 2018a

Jak je z výše uvedené tabulky patrné, Portugalsko v roce 2017 exportovalo zboží v celkové hodnotě více než 55 mld. EUR. Téměř tři čtvrtiny z této částky směřovaly do ostatních zemí EU, více než 60 % pak přímo do některé z pěti zemí, které jsou největšími exportními partnery Portugalska.

V roce 2017 Portugalsko importovalo suverénně nejvíce zboží z ostatních členských zemí EU – podíl těchto zemí na celkovém portugalském importu činil více než 76 %. Mezi další partnery, ze kterých Portugalsko importuje, patří Asie (9,1 %), dále Střední a Jižní Amerika (3,3 %), Severní Amerika (1,9 %), Afrika (1,9 %), evropské země, které nejsou členy EU (1,6 %) a v neposlední řadě také země skupiny PALOP (vysvětlení této zkratky viz str. 57). Konkrétní země, které jsou portugalskými nejvýznamnějšími partnery v oblasti importu, zachycuje graf na obrázku č. 22 níže.



Obrázek 22: Portugalský import – teritoriální struktura (2017)

Zdroj: vlastní zpracování podle Aicep, 2017

Téměř jedna třetina veškerého dovezeného zboží pochází ze Španělska, které následuje Francie, Německo, Itálie a Nizozemsko. Z těchto pěti zemí pochází 63,92 % veškerých portugalských importů. Z ostatních zemí lze zmínit Čínu (2,9 %), Belgii (2,8 %), VB (2,7 %), Rusko (2,3 %) a s 1,8% podílem také Brazílii (Aicep, 2017).

Tak jako v případě exportu, i v této části je v tabulce č. 9 uveden nejen relativní podíl, ale i absolutní výše importů ze zemí, které se na portugalském importu podílejí nejvíce.

Tabulka 9: Portugalský import – teritoriální struktura (2017)

Oblast	Absolutní hodnota importu (v mil. EUR)	Podíl na celkovém importu (v %)
Celkový import	68 932	-
- ze zemí EU	52 552	76,24
- ze zemí mimo EU	16 380	23,76
Nejvýznamnější partneři	44 059	63,92
- ze Španělska	22 048	31,99
- z Francie	9 460	13,72
- z Německa	5 094	7,39
- z Itálie	3 768	5,47
- z Nizozemska	3 688	5,35

Zdroj: vlastní zpracování podle INE, 2018b

Z výše uvedené tabulky je zřejmé, že Portugalsko v roce 2017 importovalo na své území zboží za téměř 69 mld. EUR, přičemž členské státy EU vytvářejí více než 76% podíl na jeho celkovém importu.

Z grafů na obrázcích č. 21 a 22 a také z tabulek č. 8 a 9 je zřejmé, že Španělsko je zemí, se kterou Portugalsko realizuje největší obchodní výměnu zboží – v roce 2017 směřovalo více než 25 % portugalského exportu právě do Španělska a naopak 32 % portugalského importu pocházelo z jeho jediné sousední země.

Společně se Španělskem mohou být za nejvýznamnější obchodní partnery Portugalska označeny také Francie a Německo. Celkem 49,05 % veškerého zboží, které bylo exportováno z Portugalska, směřovalo právě do některé z těchto tří uvedených zemí. V případě importu to pak bylo 53,1 % celkového úhrnu zboží, které bylo do Portugalska dovezeno ze Španělska, Francie nebo Německa.

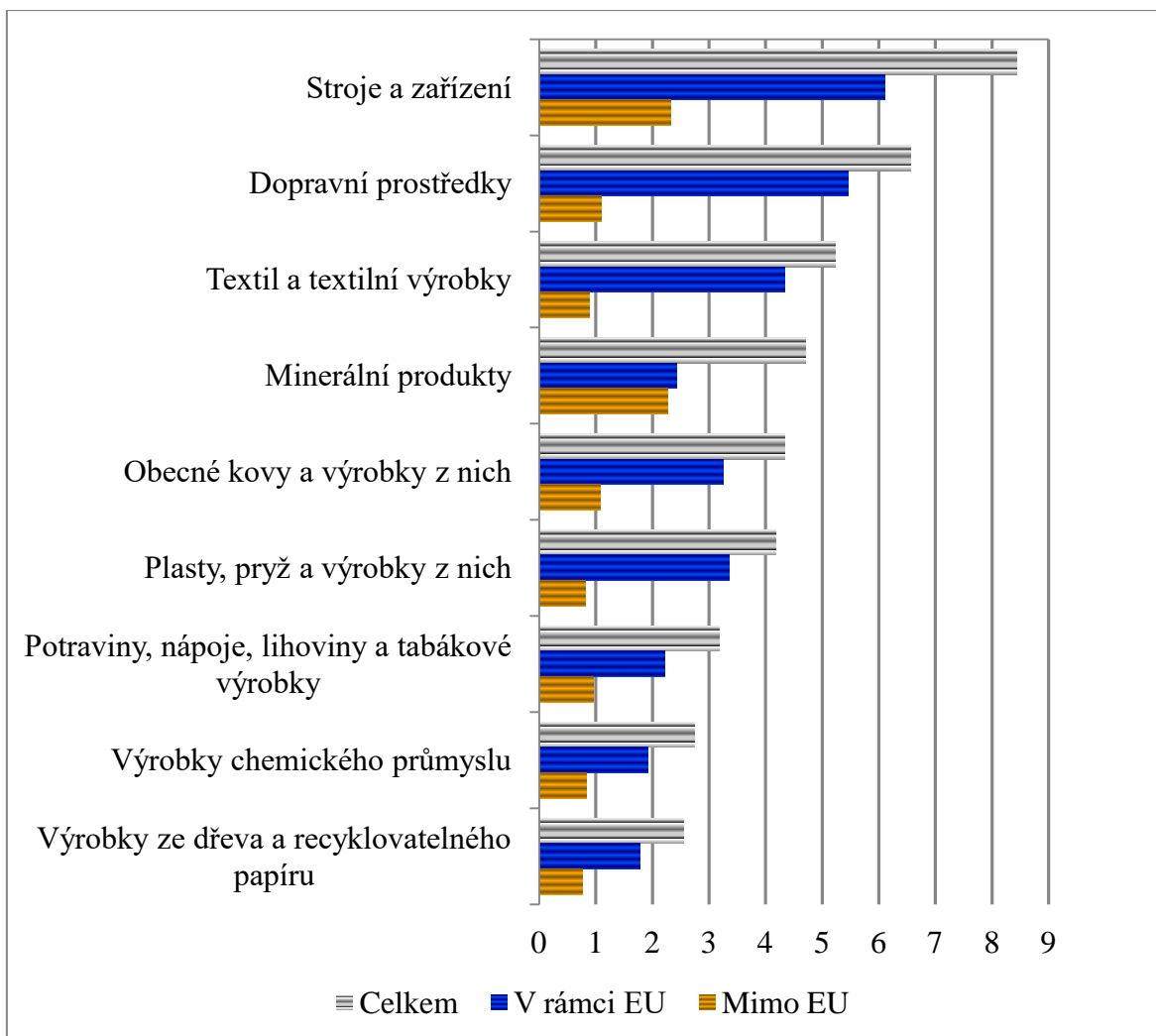
2.4.3 Komoditní struktura zahraničního obchodu Portugalska

Jak již bylo uvedeno v předchozí části této práce, celkový úhrn portugalského exportu v roce 2017 činil více než 55 mld. EUR. Položky, které se na této hodnotě nejvíce podílely (neboli komoditní struktura portugalského exportu), jsou uvedeny v grafu na následujícím obrázku č. 23 (jednotlivé skupiny výrobků jsou řazeny sestupně dle velikosti jejich podílu na celkovém exportu Portugalska).

Portugalský statistický úřad poskytuje, oproti tomu českému, značně podrobnější informace, díky čemuž je z následujících dvou grafů možné vyčíst nejen celkovou hodnotu exportu i importu u jednotlivých komodit, ale také to, jaká část těchto komoditních skupin byla exportována do ostatních zemí, respektive importována z ostatních zemí EU, a jaká naopak souvisí s obchodními aktivitami se státy, které nejsou členy EU.

Zároveň je třeba upozornit, že každý statistický úřad rozeznává odlišné kategorie výrobků a komparace komoditní struktury zahraničního obchodu ČR a Portugalska je tak značně problematická. Žádná standardizovaná klasifikace, která by u obou zemí sledovala stejné skupiny výrobků, se autorovi práce nepodařila nalézt.

Mezi skupiny, které jsou v obou zemích shodné, patří minerální produkty a chemické výrobky. Zatímco ČSÚ vyčleňuje kategorii „stroje a dopravní prostředky, statistický úřad Portugalska uvádí kategorii „stroje a zařízení“ a odděleně kategorii „dopravní prostředky“.



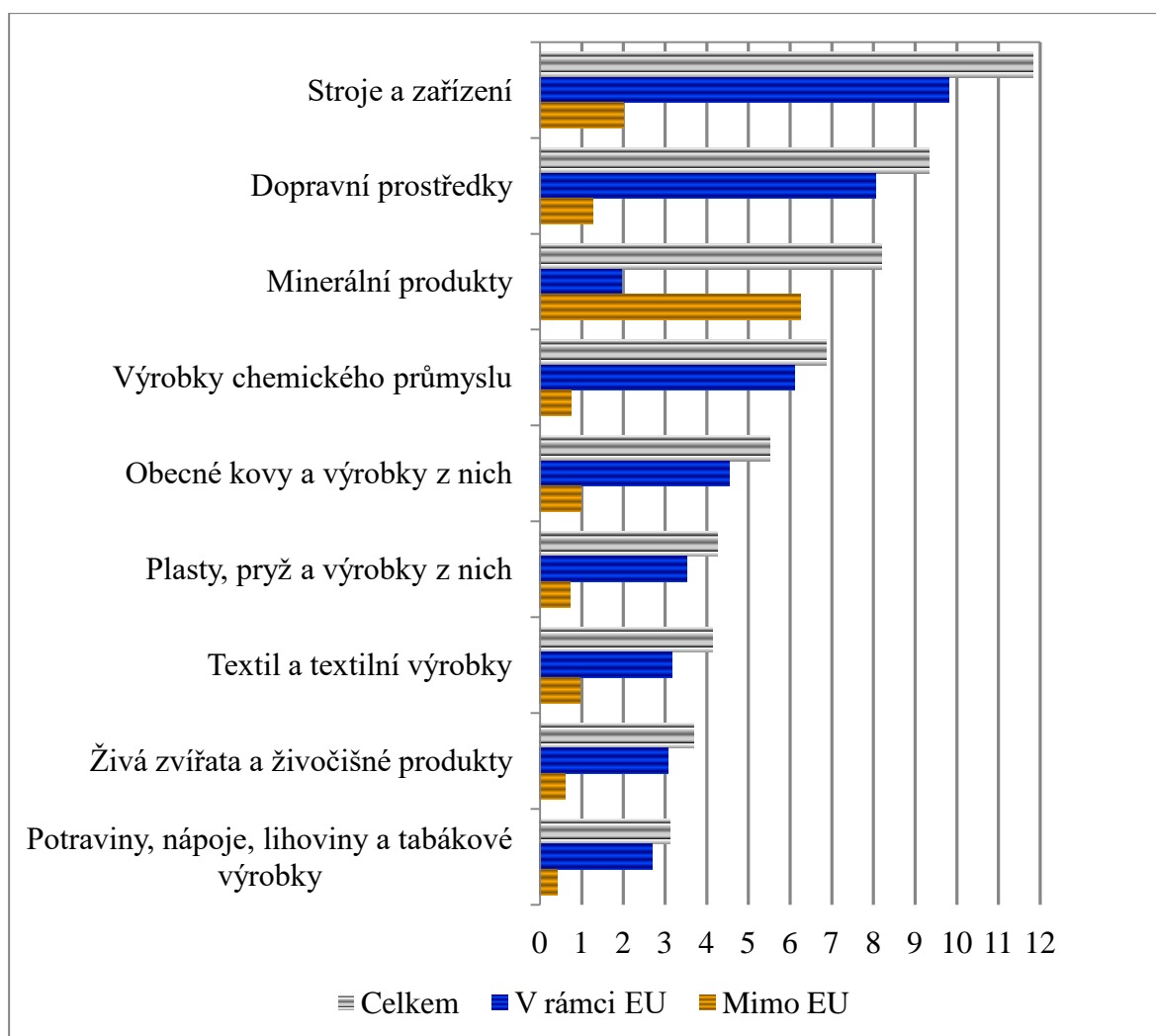
Obrázek 23: Komoditní struktura portugalského exportu v roce 2017 (v mld. EUR)

Zdroj: vlastní zpracování podle INE, 2018c

Z grafu na obrázku č. 23 lze vyčíst, že mezi tři nejvýznamnější položky portugalského exportu patří stroje a zařízení (více než 8,4 mld. EUR), dále dopravní prostředky (cca 6,6 mld. EUR) a textilní výrobky (5,2 mld. EUR). Z grafu je dále možné vyčíst, že většina všech výše uvedených položek byla exportována do ostatních zemí EU.

Pokud jde o portugalský import, jeho hodnota se v roce 2017 vyšplhala na téměř 69 mld. EUR. V grafu na obrázku č. 24 níže jsou uvedeny skupiny komodit, které tvoří největší podíl na celkovém importu Portugalska (jednotlivé komodity jsou opět řazeny podle výše jejich podílu na celkovém importu Portugalska).

Stejně jako v případě exportu, i zde je, mimo souhrnné výše importů u jednotlivých komodit, uvedeno, jaká část byla importována ze zemí EU a jaká ze zemí, které nejsou členy EU.



Obrázek 24: Komoditní struktura portugalského importu v roce 2017 (v mld. EUR)

Zdroj: vlastní zpracování podle INE, 2018d

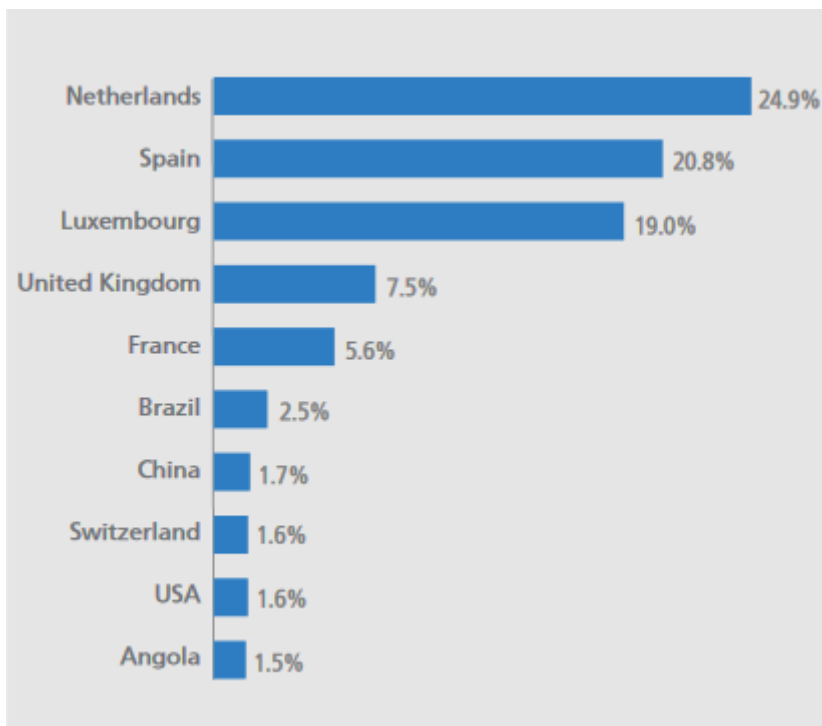
Z grafu na obrázku č. 24 je zřejmé, že dvě skupiny nejvíce importovaných výrobků jsou totožné s těmi, které Portugalsko exportuje – jedná se o stroje a zařízení (jejich import přesáhl v roce 2017 hodnotu 11,8 mld. EUR) a dopravní prostředky (9,3 mld. EUR).

2.4.4 Portugalsko a PZI

V první části této kapitoly je uvedena teritoriální struktura (původ) PZI, které zahraniční investoři realizují v Portugalsku. Ve druhé části je to pak teritoriální struktura PZI, které portugalská investoři realizují v některé z dalších zemí.

PZI zahraničních investorů v Portugalsku

Graf na obrázku č. 25 níže poskytuje přehled deseti zemí, které v Portugalsku realizují nejvíce PZI. 85,5 % veškerých PZI realizovaných v Portugalsku pocházelo z ostatních členských zemí EU, pouze 14,5 % připadlo na státy ležící mimo území EU.



Obrázek 25: PZI zahraničních investorů v Portugalsku (červen 2017)

Zdroj: Aicep, 2017

Jak je z obrázku č. 25 patrné, nejvíce v Portugalsku v současné době investuje trojice Nizozemsko (jehož podíl na celkových PZI realizovaných v Portugalsku dosahuje 24,9 %), Španělsko (20,8 %) a Lucembursko (19 %). Další v pořadí je VB (7,5 %) a Francie (5,6 %). Z mimoevropských zemí jsou nejvýznamnějšími investory Brazílie (2,5 %) a Čína (1,7 %). Žebříček uzavírají Švýcarsko, USA (obě země 1,6 %) a Angola (1,5 %).

Následující obrázek č. 26 poskytuje stručný přehled PZI realizovaných v Portugalsku v roce 2016 (tři největší investoři, počet projektů realizovaných v rámci PZI a počet nově vytvořených pracovních míst právě v souvislosti s realizací těchto projektů).



Top three investors

14 Germany
10 Spain
9 USA

Top three investors

900 France
754 USA
265 Germany

Obrázek 26: PZI v Portugalsku (2016)

Zdroj: EY Portugal Attractiveness Survey, 2017

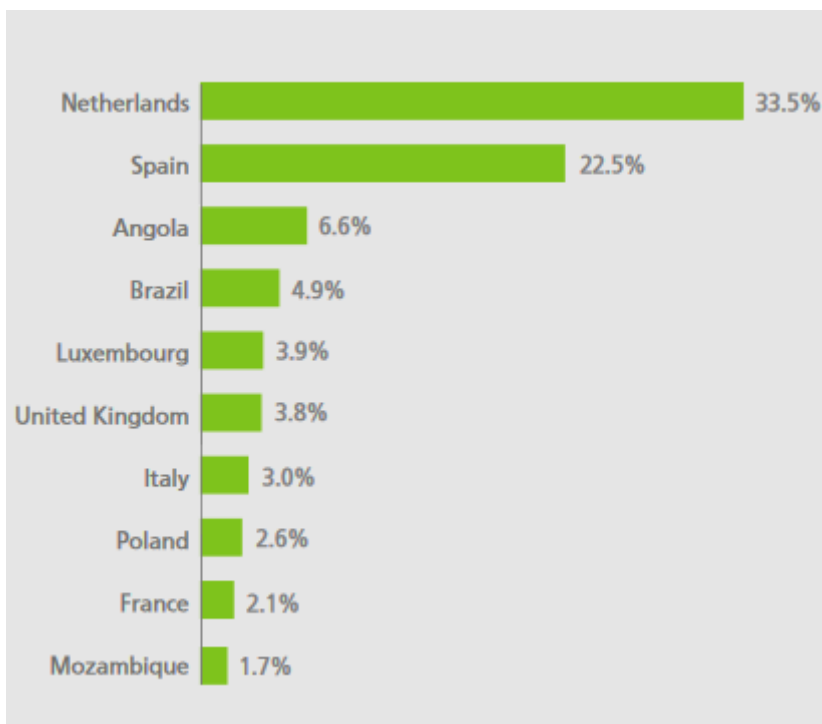
Jak dokládá obrázek č. 26, v roce 2016 bylo v Portugalsku realizováno rekordních 59 projektů v rámci PZI, díky nimž bylo vytvořeno 2,5 tisíce nových pracovních míst (v této oblasti došlo v porovnání s rokem 2015, kdy bylo vytvořeno cca o jeden tisíc nových pracovních míst více, k citelnému propadu, což je způsobeno odlišnou povahou PZI). Německo a Španělsko, nejvýznamnější investoři roku 2016, realizovaly v Portugalsku 14, respektive 10 investičních projektů (EY, 2017).

Na vzniku nových pracovních příležitostí se nejvíce podílela Francie (vytvořila 900 míst), která se s 8 uskutečněnými projekty umístila na čtvrtém místě žebříčku největších investorů. Na předních místech se umístily také USA (stejně jako v roce 2017 – viz obrázek č. 25) a Japonsko (EY, 2017).

Přehled projektů a nových pracovních míst vytvořených díky PZI realizovaným v jednotlivých portugalských regionech je uveden v příloze A této práce (viz str. 115).

PZI Portugalska v zahraničí

Následující graf na obrázku č. 27 naopak zachycuje desítku zemí, které se staly příjemcem nejvíce portugalských PZI. Dohromady 75,3 % ze všech svých PZI Portugalsko realizovalo v rámci dalších zemí EU, pouze 24,7 % jeho PZI směřovalo za hranice EU.



Obrázek 27: PZI Portugalska v zahraničí (červen 2017)

Zdroj: Aicep, 2017

Žebříčku největších příjemců portugalských PZI opět vévodí Nizozemsko a Španělsko (s podílem 33,5 %, respektive 22,5 %). Se značným odstupem se na dalších dvou místech nachází africká Angola (6,6 %) a jihoamerická Brazílie (4,9 %). Další PZI směřují do Lucemburska (3,9 %), VB (3,8 %), Itálie (3 %), Polska (2,6 %) a Francie (2,1 %). První desítku největších příjemců portugalských PZI uzavírá Mozambik (1,7 %).

3 Vzájemné obchodní vztahy ČR a Portugalska

Vzhledem k relativně velké geografické vzdálenosti jsou bilaterální kontakty mezi ČR a Portugalskem logicky méně časté, než je tomu např. v případě jejich kontaktů se sousedními zeměmi. Vzájemné vztahy mezi těmito dvěma zeměmi však lze označit za dlouhodobě bezproblémové. Obě země spojuje jak podobná historická zkušenost s nedemokratickým politickým systémem, tak i aktuální pohled na charakter EU (princip solidarity, soudržnost, otevřenost). Téměř totožná velikost a počet obyvatel zemí se odráží také ve stejném počtu mandátů v Evropském parlamentu, ve kterém má každá země vyčleněny 22 křesla (MZV, 2018).

Bilaterální obchodní spolupráce mezi ČR a Portugalskem je upravena následujícími hospodářskými smlouvami (BusinessInfo, 2017a):

- mezivládní Dohoda o vzájemné ochraně a podpoře investic (Praha, 13. 11. 1993),
- mezivládní Dohoda o zamezení dvojího zdanění (Lisabon, 5. 1. 1994),
- mezivládní Dohoda o hospodářské, průmyslové a vědeckotechnické spolupráci (Lisabon, 8. 7. 1994).

V lednu 2004, kdy Portugalsko navštívil tehdejší předseda vlády ČR Vladimír Špidla, byly dále podepsány následující dokumenty:

- Memorandum o porozumění mezi Hospodářskou komorou ČR a AIP⁴,
- Dohoda o spolupráci s AEP⁵.

V březnu 2004 navštívil Portugalsko prezident ČR Václav Klaus a u této příležitosti byl podepsán závazný dokument o spolupráci mezi magistráty města Brno a Porto. O šest let později, v dubnu 2010, navštívil ČR jeho tehdejší protějšek – portugalský prezident Cavaco Silva, který podepsal Protokol o spolupráci mezi agenturami CzechInvest a AICEP⁶ (podrobněji o organizaci AICEP viz kapitola 3.4.3).

⁴ AIP = Associação Industrial Portuguesa (Portugalská průmyslová asociace se sídlem v Lisabonu)

⁵ AEP = Associação Industrial Portuguesa (Portugalská podnikatelská asociace se sídlem v Portu)

⁶ AICEP = Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (Portugalská obchodní a investiční agentura)

Miloš Zeman, současný prezident ČR, absolvoval zahraniční cestu do Portugalska naposledy v prosinci 2016. Během této státní návštěvy bylo mezi českou a portugalskou stranou podepsáno Memorandum o zřízení Hospodářské a obchodní rady.

3.1 Vzájemná obchodní bilance ČR a Portugalska

V tabulce č. 10 níže je zachycena vzájemná obchodní výměna zboží mezi ČR a Portugalskem za uplynulých šest let. Data jsou prezentována z českého pohledu – v případě exportu se tedy jedná o vývoz zboží z ČR do Portugalska, naopak u importu jde o dovoz zboží z Portugalska na území ČR.

Tabulka 10: Vzájemná výměna zboží mezi ČR a Portugalskem (v mil. EUR)

Rok	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Obrat	667,0	686,5	686,9	853,9	855,7	791,5
Export	342,6	343,8	345,1	477,5	479,4	452,5
Import	324,4	342,7	344,8	376,4	376,3	339,0
Saldo	18,2	1,1	0,3	101,1	103,1	113,5

Zdroj: vlastní zpracování podle BusinessInfo, 2017a a INE, 2018a, b

Jak je z tabulky č. 10 patrné, vzájemná obchodní výměna zboží mezi ČR a Portugalskem není nijak významná. Jak již bylo uvedeno dříve v této práci, např. s Německem (svým nejvýznamnějším obchodním partnerem) realizovala ČR v roce 2017 celkovou obchodní výměnu zboží v hodnotě 90 202 mil. EUR (z toho 52 377 mil. EUR připadá na export a 37 825 mil. EUR import). Zatímco obrat zahraničního obchodu mezi ČR a Německem tedy v roce 2017 dosáhl více než 90 mld. EUR, ten mezi ČR a Portugalskem se ani nepřiblížil k hranici 1 mld. EUR.

Nevýrazné obchodní styky mezi ČR a Portugalskem potvrzují i následující dvě tabulky č. 11 a 12, ve kterých jsou, mimo absolutní výše exportu, respektive importu, autorem dopočítány i jejich relativní podíly na celkovém exportu, potažmo importu ČR.

Tabulka 11: Export ČR do Portugalska v letech 2012 – 2017 (v mil. EUR)

Rok	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Celkový export ČR	122 244	122 186	131 806	142 369	147 004	159 685
Export ČR do Portugalska	342,6	343,8	345,1	477,5	479,4	452,5
% podíl na celkovém exportu	0,28	0,28	0,26	0,34	0,33	0,28

Zdroj: vlastní zpracování podle ČSÚ, 2014 – 2017, BusinessInfo, 2017a a INE, 2018a

Tabulka 12: Import ČR z Portugalska v letech 2012 – 2017 (v mil. EUR)

Rok	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Celkový import ČR	110 078	108 622	116 209	127 486	129 272	143 277
Import ČR z Portugalska	324,4	342,7	344,8	376,4	376,3	339,0
% podíl na celkovém importu	0,29	0,32	0,30	0,30	0,29	0,24

Zdroj: vlastní zpracování podle ČSÚ, 2014 – 2017, BusinessInfo, 2017a a INE, 2018b

Z výše uvedených dvou tabulek je zřejmé, že portugalský podíl na celkovém exportu nebo importu ČR se každoročně pohybuje hluboko pod 1 %. Úroveň tohoto podílu je zároveň i poměrně stabilní – v případě exportu byl největší výkyv za posledních šest let osm setin procenta (zaznamenaný mezi lety 2014 a 2015, kdy došlo k meziročnímu navýšení vývozu do Portugalska), u importu činilo největší vychýlení vývojového trendu dokonce pouhých pět setin procenta (mezi lety 2016 a 2017, kdy došlo k poněkud „výraznějším“ snížení importu z Portugalska do ČR).

Mezi nejvýznamnější položky vzájemné obchodní výměny mezi ČR a Portugalskem lze zařadit zejména následující kategorie výrobků (a to jak v oblasti exportu, tak importu):

- motorová vozidla;
- reaktory, kotle, mechanické nástroje a přístroje;
- přístroje na záznam a reprodukci zvuku a TV obrazu;
- hračky a sportovní potřeby;
- plasty a výrobky z nich;
- výrobky ze železa nebo oceli (BusinessInfo, 2017a).

Z pohledu ČR lze mezi nejvíce importované položky z Portugalska zařadit také:

- farmaceutické výrobky;
- tabákové výrobky;
- výrobky ze dřeva, lepenky a papíru;
- obuv;
- textilie (BusinessInfo, 2017a).

V níže uvedené tabulce č. 13 je shrnuta vzájemná výměna mezi ČR a Portugalskem v oblasti služeb za rok 2016 (včetně vyčlenění cestovního ruchu). Vzhledem k tomu, že všechny údaje byly dostupné pouze v CZK, byly autorem pro potřeby této práce přepočítány kurzem 24,43 CZK za 1 EUR (jedná se o kurz ČNB platný k 30. 3. 2018).

Tabulka 13: *Bilance služeb mezi ČR a Portugalskem v roce 2016 (v mil. EUR)*

	Příjmy	Výdaje	Saldo
Služby celkem	73,51	52,08	21,43
Cestovní ruch	25,62	12,47	13,15
Podíl cestovního ruchu na službách	34,85 %	23,94 %	61,36 %

Zdroj: BusinessInfo, 2017a

Jak je z tabulky č. 13 patrné, saldo bilance služeb skončilo v roce 2016 z pohledu ČR aktivně, tzn., že příjmy ze služeb exportovaných z ČR do Portugalska převýšily výdaje spojené se službami importovanými z Portugalska na území ČR.

Zajímavé je pozorovat, jaký podíl na celkové bilanci služeb zaujímá cestovní ruch – příjmy pramenící z cestovního ruchu se na celkových příjmech ze služeb podílejí téměř 35 %, saldo bilance služeb je pak tvořeno z více než 61 % saldem z oblasti cestovního ruchu.

Trend posledních let je takový, že dochází ke stálému růstu ve vzájemné výměně služeb mezi ČR a Portugalskem, stejně tak se zvyšuje i aktivní saldo na české straně. Kromě cestovního ruchu je v oblasti služeb významná i doprava a informační technologie. Tato tři odvětví lze označit za velice perspektivní i do budoucna a je velmi pravděpodobné, že budou silnými tahouny vzájemné výměny v oblasti služeb (BusinessInfo, 2017a).

V problematice služeb, respektive cestovního ruchu, nelze nezmínit leteckou dopravu. TAP Portugal, portugalská národní aerolinka, provozuje již řadu let každodenní přímé letecké spojení mezi Prahou a Lisabonem. Přímé letecké spojení mezi ČR a Portugalskem však není významné pouze pro cestovní ruch, ale i pro pracovní cesty obchodníků.

V květnu 2017 na stejné lince začaly operovat také ČSA se čtyřmi lety týdně (pondělí, středa, pátek a neděle). V případě ČSA se však nejedná o celoroční službu – pro rok 2018 se s lety na trase Praha – Lisabon počítá v období od 2. května do 26. října (ČSA, 2018). Otevřením této linky byl TAP Portugal donucen ke snížení cen a přítomnost dvou národních aerolinek by měla i nadále přispívat k významnému nárůstu vzájemné turistické výměny mezi ČR a Portugalskem.

Stejný sezónní charakter má i letecké spojení mezi Prahou a Portem, portugalským druhým největším městem. V letních měsících toto spojení funguje třikrát týdně (úterý, čtvrtek, sobota). V roce 2018 mohou cestující na této lince poprvé cestovat v úterý 15. května, naposledy pak v sobotu 27. října (ČSA, 2018).

Všechny možnosti leteckého spojení mezi Prahou a Lisabonem, respektive Prahou a Portem, které nabízejí výše uvedené dvě letecké společnosti během prvního červencového týdne roku 2018, jsou přehledně shrnuty v následující tabulce č. 14.

Tabulka 14: Přímá letecká spojení mezi ČR a Portugalskem v období 2. – 8. 7. 2018

Den	Dopravce	Destinace	Odlet	Přilet	Cena
Pondělí	TAP	Lisabon	6:45	9:15	4 612 Kč
	ČSA	Lisabon	16:00	18:30	3 610 Kč
	TAP	Lisabon	19:35	22:05	4 612 Kč
Úterý	ČSA	Porto	16:00	18:10	3 610 Kč
	TAP	Lisabon	19:05	21:35	4 612 Kč
Středa	ČSA	Lisabon	16:00	18:30	4 015 Kč
	TAP	Lisabon	19:35	22:05	3 906 Kč
Čtvrtek	ČSA	Porto	16:00	18:10	3 610 Kč
	TAP	Lisabon	19:35	22:05	3 906 Kč
Pátek	TAP	Lisabon	6:00	8:30	3 906 Kč
	ČSA	Lisabon	16:00	18:30	3 070 Kč
	TAP	Lisabon	19:35	22:05	2 929 Kč
Sobota	TAP	Lisabon	6:45	9:15	3 306 Kč
	ČSA	Porto	16:35	18:45	3 340 Kč
	TAP	Lisabon	19:05	21:35	2 929 Kč
Neděle	TAP	Lisabon	6:00	8:30	3 306 Kč
	ČSA	Lisabon	14:30	17:00	3 340 Kč
	TAP	Lisabon	19:05	21:35	3 306 Kč

Zdroj: vlastní zpracování podle ČSA, 2018 a TAP, 2018

Jak dokazuje výše uvedená tabulka, během prvního červencového týdne roku 2018 je možné využít celkem 18 přímých leteckých spojení mezi ČR a Portugalskem (z toho 15 na trase Praha – Lisabon a 3 na trase Praha – Porto, kterou provozuje ČSA). 11 leteckých spojení bude uskutečněno flotilou TAP Portugal, zbývajících 7 letů do Portugalska připadá na ČSA.

Z tabulky je dále patrné, že při včasém nákupu (všechny v tabulce uvedené ceny byly platné ke dni 30. 3. 2018) se dá jednosměrná letenka z Prahy do Portugalska pořídit za cenu již okolo 3 tis. Kč, ale také za více než 7 tis. Kč (osobní zkušenost autora).

Při cestování mezi těmito dvěma zeměmi je třeba vzít v úvahu také časový posun. Průměrná doba letu tak není 2,5 hodiny, jak by se z tabulky mohlo na první pohled zdát, ale po zohlednění časového rozdílu činí o hodinu více – tedy 3,5 hodiny. Při cestování z Prahy do Lisabonu či Porta tak člověk fakticky ušetří jednu hodinu.

3.2 Bariéry obchodu mezi ČR a Portugalskem

Ve druhé kapitole této práce bylo na základě zmapování teritoriální struktury zahraničního obchodu identifikováno pět nejvýznamnějších obchodních partnerů obou zemí v oblasti exportu i importu. Předchozí kapitola 3.1 byla zaměřena na vzájemnou obchodní výměnu mezi těmito dvěma zeměmi, která, jak se ukázalo, se ani z daleka nemůže rovnat té, kterou uvedené země realizují se svými největšími partnery.

Jako příklad byla uvedena absolutní hodnota českého exportu do Portugalska a naopak českého importu z Portugalska v letech 2012 až 2017. Pro lepší názornost byly vyčísleny také relativní podíly na celkovém exportu, respektive importu ČR, které jak v případě exportu, tak importu oscilovaly kolem hodnoty 0,30 %. Lze tedy konstatovat, že objem vzájemné obchodní výměny mezi ČR a Portugalskem je téměř zanedbatelný.

Nyní je však čas zodpovědět také otázku, z jakého důvodu ČR s Portugalskem neobchoduje více. V první řadě je třeba vzít na vědomí, že jak ČR, tak Portugalsko jsou členy EU (ČR od roku 2004, Portugalsko již od roku 1986), v rámci které funguje obchodování na bázi jednotného vnitřního trhu (podrobněji viz kapitola 1.2), což znamená, že obě země mohou využít výhod volného pohybu zboží a služeb, kapitálu, lidí a těžit z obchodování s ostatními členskými zeměmi EU, aniž by obchodované zboží podléhalo clu, daním nebo např. dovozním kvótám. Skutečnost, že jsou obě země členy EU, by měla příznivě působit na jejich vzájemnou obchodní spolupráci (vzájemné obchodní toky zboží a služeb mezi ČR a Portugalskem nepodléhají žádným obchodně politickým opatřením).

Nicméně Novotná (2017) uvádí hned několik faktorů, které mohou na vzájemné obchodní vztahy mezi ČR a Portugalskem působit naopak negativně a lze je tak považovat za vysvětlení nízké zainteresovanosti těchto zemí do vzájemného obchodního styku. Mezi dva nejvýznamnější faktory patří následující:

- vzdálenost obou zemí,
- velikost vnitřního trhu.

Byť by v současné době vzdálenost neměla představovat až tak velkou překážku (i díky rozvinuté dopravní infrastruktuře), stejně je, dle názoru autora, tím vůbec největším důvodem nízké úrovně vzájemných obchodních vztahů mezi uvedenými dvěma zeměmi.

Tuto úvahu ostatně potvrzuje i gravitační model mezinárodní směny, který se využívá ke zkoumání mezinárodního obchodu a analyzování podstatných veličin působících na obchodní toky konkrétních zemí. Tento model vychází z předpokladů, že intenzita vzájemného obchodu mezi dvěma zeměmi je ovlivněna, mimo jiné, velikostí daných zemí a jejich geografickou vzdáleností, respektive výší přepravních nákladů (Bubáková, 2013).

Vzorec (4) níže vyjadřuje všeobecný tvar gravitačního modelu zahraničního obchodu, který však může zohledňovat a být rozšířen také o některé další faktory – např. počet obyvatel dané země, tarifní a netarifní překážky obchodu, měna, národní jazyk, ad. (Grančay, 2015).

$$ZO_{ij} = G * \left(\frac{Y_i * Y_j}{D_{ij}} \right) \quad (4)$$

ZO představuje hodnotové vyjádření objemu vzájemného zahraničního obchodu mezi dvěma zeměmi (i a j), přičemž se doporučuje tuto hodnotu vyjadřovat buď prostřednictvím exportu, nebo importu, nikoliv jejich součtem. G je konstanta, Y označuje velikost dané ekonomiky (zpravidla měřená pomocí ukazatele HDP) a D symbolizuje vzdálenost mezi oběma zeměmi, respektive výší transportních nákladů (Grančay, 2015).

Jak již bylo v práci několikrát řečeno, jak ČR, tak Portugalsko realizují největší obchodní výměnu se svými sousedními státy (největším obchodním partnerem ČR je Německo, Portugalska Španělsko), pokud však jde o vzájemné obchodní vztahy mezi ČR a Portugalskem, všechny výše uvedené faktory zkoumané v rámci gravitačního modelu hrají proti nim – velikost vnitřního trhu obou zemí je malá, vzdálenost mezi oběma zeměmi je velká (a tedy i výše přepravních nákladů na transport zboží mezi těmito zeměmi).

Vzhledem k tomu, že malé vnitřní trhy nejsou atraktivní pro investice zahraničních partnerů, není divu, že země nemají příliš velký zájem rozvíjet mezi sebou vzájemné obchodní vztahy a spíše mají tendenci upřednostňovat obchodování s většími, silnějšími a zároveň bližšími ekonomikami. Portugalský ani český trh zkrátka nepředstavuje takový ziskový potenciál, aby stálo za to vynaložit větší část transportních nákladů.

Jako další důvod chabých vzájemných obchodních vztahů se nabízí i jazyková bariéra. Jazyk by však neměl mít na obchodování nijak podstatný vliv, neboť mezinárodní obchodní jednání s evropskými partnery stejně probíhají v angličtině (Novotná, 2017).

3.3 Podnikatelské prostředí v Portugalsku

Její excelence Manuela Franco, portugalská velvyslankyně v ČR, se v rozhovoru pro měsíčník Hospodářské komory ČR (Komora) vyjadřuje k investičním a podnikatelským možnostem země „na konci Evropy“. Portugalsko je podle ní velmi zajímavým trhem, jehož poloha dává komukoliv, kdo cílí na africké a americké trhy, strategický a logistický rozměr. To umocňuje i portugalská, pátý nejpoužívanější jazyk na světě (Klimovičová, 2017).

Podle paní velvyslankyně Portugalsko v současné době láká na obchod a investice zejména v oblastech obchodních služeb, automobilového, leteckého a zemědělsko-potravinářského průmyslu. Mezi další zajímavé oblasti portugalského trhu patří biologické vědy, nemovitosti, služby podporující průmysl, start-upy a rizikový kapitál (Klimovičová, 2017).

Vzhledem k tomu, že Portugalsko úzce spolupracuje se svými tradičními partnery (zejména Španělskem, Německem a Francií), je nejlepší před zahájením vývozu do Portugalska navázat partnerství s některou tamní silnou firmou. Toto spojení následně může vést k proniknutí do bývalých portugalských kolonií včetně afrických teritorií (Angola, Mosambik). Velké veřejné soutěže s mezinárodní účastí vyhlašuje portugalská vláda a ministerstva na stránkách Evropské komise, avšak účast v takovýchto tendrech bez silného portugalského partnera nedává příliš velkou šanci na úspěch (BusinessInfo, 2017b).

3.3.1 Konkurenceschopnost podnikatelského prostředí Portugalska

Z komparace několika vybraných ukazatelů vyplynula značná podobnost makroekonomických prostředí ČR a Portugalska (podrobněji viz kapitola 2.2). Tento fakt podtrhuje i komparace podnikatelského prostředí obou zemí, která je předmětem této části.

Doing Business 2018

Cílem žebříčku Doing Business, který každoročně sestavuje WB jako nástroj hodnocení mezinárodní konkurenceschopnosti a snadnosti podnikání, je zmapovat podmínky pro podnikání ve 190 zemích světa a analyzovat, jak v nich regulační opatření ovlivňují podnikatelskou aktivitu (MF, 2017).

Studie Doing Business vyhodnocuje celkem 10 oblastí (viz tabulka č. 15 níže), které mají vliv na založení a provozování malé až středně velké firmy v souladu s právními předpisy platnými v dané zemi. Všechny oblasti jsou zmapovány prostřednictvím řady kritérií, která jsou popsitelná měřitelným způsobem (časové lhůty, finanční náklady, počet potřebných dokumentů) a lze tedy snadno porovnat jejich časovou, finanční a administrativní náročnost. Celkové hodnocení země je pak výsledkem dílčích hodnocení ve všech oblastech (Blaschke, 2016).

V žebříčku Doing Business 2018, kterému již podruhé v řadě vévodí Nový Zéland, se ČR celkově umístila na 30., Portugalsko na 29. místě.

Tabulka 15: Žebříček Doing Business 2018 – umístění ČR a Portugalska

Sledovaná kategorie	Česká republika	Portugalsko
Zahájení podnikání	81.	48.
Vyřízení stavebního povolení	127.	32.
Přístup k elektřině	15.	58.
Registrace nemovitostí	32.	28.
Získání úvěru	42.	105.
Ochrana minoritních investorů	62.	57.
Placení daní	53.	38.
Zahraniční obchod	1.	1.
Vymahatelnost smluv	91.	19.
Řešení insolvence	25.	15.
Celkové umístění	30.	29.

Pozn.: V rámci žebříčku Doing Business 2018 bylo hodnoceno celkem 190 zemí

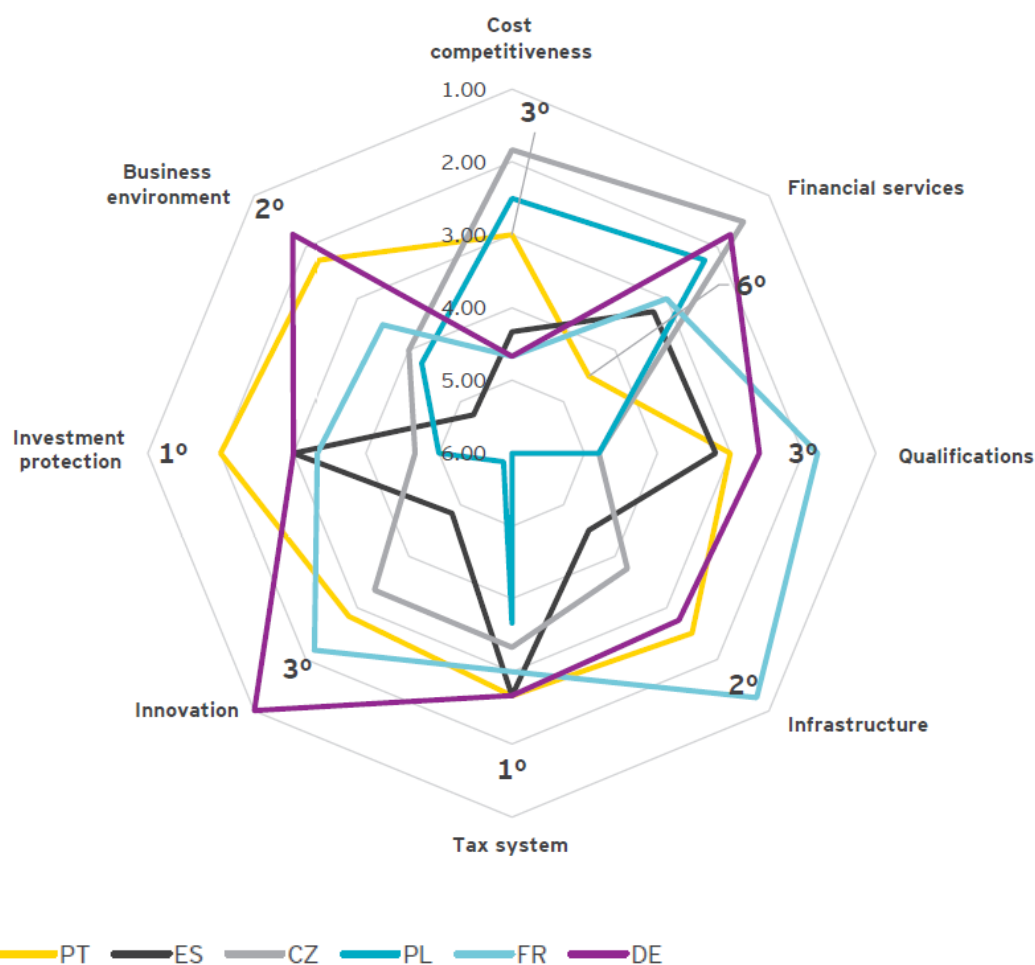
Zdroj: vlastní zpracování podle WB, 2017ch

Zpráva Doing Business 2018 v případě ČR vyzdvihuje skutečnost, že došlo k usnadnění zahájení podnikání, a to zejména díky zavedení nižších poplatků u společnosti s ručením omezeným (tzn. pokles nákladů na zahájení podnikání). Na druhou stranu zpráva ČR kritizuje za přijatá opatření v oblasti placení daní (konkrétně se jedná o systém kontrolního hlášení DPH), která podle názoru WB vedla ke značnému zkomplikování daňové problematiky. U Portugalska WB žádné konkrétní opatření v rámci některé z hodnocených oblastí nezmiňuje (WB, 2017i).

Jak je z výše uvedené tabulky patrné, obě země si nejlépe vedou v oblasti přeshraničního obchodování. Naopak nejhůře ČR dopadla v oblasti získání stavebního povolení (127. místo). Z podrobnější analýzy této oblasti vyplynulo, že pro jeho získání je v ČR nutné postupně projít 21 procedurami, jejichž absolvování zabere 247 dní (pro srovnání: v Portugalsku je nutné absolvovat pouze 14 kroků s celkovou časovou náročností 113 dní). Pro Portugalsko představuje největší problém získání úvěru – v této oblasti obsadilo 105. místo (WB, 2017i).

Attractiveness Survey 2017

Graf na obrázku č. 28 níže analyzuje konkurenceschopnost podnikatelského prostředí v šesti vybraných evropských zemích (PT – Portugalsko, ES – Španělsko, CZ – Česká republika, PL – Polsko, FR – Francie a DE – Německo), a to prostřednictvím komparace osmi ukazatelů, které hodnotí celkové podnikatelské klima v dané zemi.



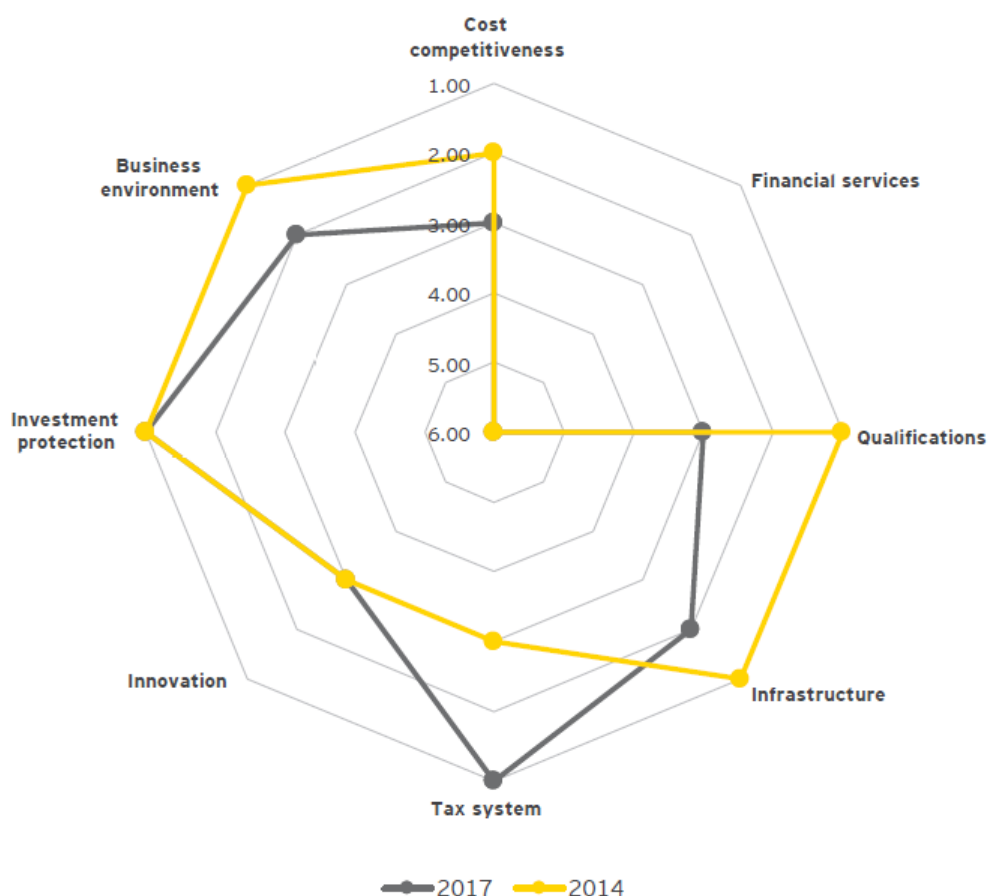
Obrázek 28: Komparace podnikatelských prostředí vybraných evropských zemí

Zdroj: EY Portugal Attractiveness Survey, 2017

Z grafu na obrázku č. 28 vyplývá, že Portugalsko poskytuje velmi příznivé prostředí pro potenciální investice zahraničních investorů. V oblasti ochrany investic dosáhlo Portugalsko zcela nejlepšího výsledku, konkurenceschopnost daňového systému je totožná s německým a španělským.

Finanční služby představují jedinou oblast, ve které naopak Portugalsko ztrácí za ostatními uvedenými zeměmi. V porovnání se Španělskem dosahuje Portugalsko lepších výsledků u sedmi z celkem osmi ukazatelů, ČR za Portugalskem zaostává hned v šesti oblastech. Z uvedeného průzkumu je zřejmé, že Portugalsko může směle konkurovat Francii nebo Německu, za kterými v celé řadě ukazatelů příliš nezaostává, ba naopak – v některých oblastech dosahuje lepších výsledků než uvedené dvě země.

Graf na obrázku č. 29 níže porovnává vývoj konkurenceschopnosti portugalského podnikatelského prostředí v letech 2014 a 2017.



Obrázek 29: Komparace portugalského podnikatelského prostředí v letech 2014 a 2017

Zdroj: EY Portugal Attractiveness Survey, 2017

I když je pozice Portugalska v porovnání s dalšími evropskými zeměmi příznivá, z grafu na obrázku č. 29 je zřejmé, že oproti roku 2014 se jeho konkurenceschopnost zhoršila ve většině analyzovaných oblastí – ke zlepšení došlo pouze v případě daňového systému, a to zejména díky snížení daňové sazby, kterou jsou v Portugalsku zatíženy příjmy právnických osob (EY, 2017).

3.3.2 Daňové zatížení podnikatelských subjektů v Portugalsku

V porovnání s ČR, kde je daň z příjmů právnických osob (PO) celoplošně nastavena na 19 %, je tato problematika v případě Portugalska o něco komplikovanější. Základní přehled portugalských daňových sazeb, které se vztahují na zdanitelné příjmy PO, zachycuje následující tabulka č. 16. Zdanění podléhají příjmy portugalských daňových rezidentů, ale také příjmy zahraničních PO, které mají v Portugalsku zřízený stálý závod.

Tabulka 16: Daň z příjmů právnických osob – přehled daňových sazeb

Druh daňové sazby	Portugalsko (pevnina)	Madeira	Azory
Základní sazba daně z příjmů PO	21 %	21 %	16,8 %
Malé a střední podniky	17 % (prvních 15 000 EUR)	16 % (prvních 15 000 EUR)	13,6 % (prvních 15 000 EUR)
	21 % (zbývající část)	21 % (zbývající část)	16,8 % (zbývající část)
PO, které nevykonávají obchodní, průmyslové nebo zemědělské činnosti jako svoji hlavní podnikatelskou činnost	21 %	21 %	16,8 %

Zdroj: vlastní zpracování podle PWC, 2017

Jak je z výše uvedené tabulky patrné, v Portugalsku jsou rozlišeny tři autonomní daňové oblasti (pevnina, Madeira, Azory). Základní sazba daně z příjmů je stanovena na 21 %, respektive 16,8 % (Azory).

Na příjmy malých a středních podniků se v každé autonomní oblasti vztahují dvě daňové sazby – na prvních 15 000 EUR zdanitelného příjmu je aplikována výhodnější daňová sazba, zbývající část zdanitelného příjmu je následně zdaněna základní sazbou. U malých a středních podniků může být v ojedinělých případech aplikována ještě výhodnější daňová sazba (12,5 %), avšak opět pouze na zdanitelný příjem do výše 15 000 EUR (PWC, 2017).

Mimo standardní daně z příjmů PO se na podnikatelské subjekty, které jako svoji hlavní podnikatelskou činnost vykonávají obchodní, průmyslové nebo zemědělské aktivity, vztahuje povinnost hradit také tzv. státní příplatek, jehož výše je uvedena v následující tabulce č. 17.

Tabulka 17: Výše státního příplatku

Výše zdanitelného příjmu	Sazba státního příplatku
1 500 000 – 7 500 000 EUR	3 %
7 500 000 – 35 000 000 EUR	5 %
více než 35 000 000 EUR	9 %

Zdroj: PWC, 2017

Obdobný příplatek mohou vybírat i jednotlivé obce. Výše obecního příplatku může dosáhnout až 1,5 % z hodnoty zdanitelného příjmu, snížené sazby se mohou vztahovat na společnosti, které měly obrat nižší než 150 000 EUR (rozhodujícím obdobím pro určení sazby tohoto příplatku je předcházející zdaňovací období) nebo na společnosti, které mají pozitivní vliv na zaměstnanost na daném území, tzn., že vytvářejí významný počet pracovních míst (PWC, 2017).

3.3.3 Specifika obchodního jednání v Portugalsku

Portugalské společnosti na své zahraniční partnery nahlíží jako na zdroje přinášející hodnotu, zkušenosti a kvalitu. Z tohoto důvodu se zahraničními obchodníky rády projednávají potenciální byznys. Vytvoření kvalitní sítě obchodních partnerů je základním předpokladem úspěchu, avšak do budování těchto vztahů je nutné investovat velké množství času i energie. Tím spíše, když se v Portugalsku dodržuje striktní hierarchie a úvodní výzvou je nekonečná řada jednání se sekretářkami a tajemníky, kteří potenciální partnery filtrují a předávají svým vedoucím. Portugalci preferují osobní setkání; písemná a telefonická komunikace je považována za neosobní (Business Culture, 2014a).

O Portugalcích je všeobecně známo, že oproti jiným západoevropským národům disponují tak trošku jiným vnímáním času a příliš si nepotrpí na dochvilnost. Zajímavostí však je, že lidé ze severní části země jsou podstatně dochvilnější než ti z jihu. Pokud na schůzku s portugalským obchodním partnerem dorazíte o pět minut později, v jeho očích jste stále dorazili včas. Za neslušná se však považují zpoždění přesahující třicet minut (v tomto případě je na místě svého partnera o svém zpoždění telefonicky informovat). Pokud jste naopak nuceni čekat na portugalského partnera až dvacet minut, nesmíte se cítit příliš dotčeně, neboť v Portugalsku se jedná o zcela běžnou praxi. Avšak i v tomto případě platí „pravidlo třiceti minut“ – pokud čekání přesáhne půl hodiny, jste oprávněni přiměřeně projevit svoji nespokojenost (Business Culture, 2014b).

Pokud jde o čas schůzky, i ten Portugalci obvykle stanovují poněkud laxním způsobem. Jestliže se má obchodní schůzka uskutečnit odpoledne, může to znamenat prakticky cokoliv od 13 do 18 hodin, pozdní odpoledne pak v portugalském provedení znamená schůzku někdy v rozmezí od 18 do 21 hodin. Z tohoto důvodu se doporučuje, aby si obchodní partneři domluvili přesný čas (Business Culture, 2014b).

3.3.4 Podnikatelské příležitosti pro české exportéry

V této části jsou stručně popsána ta nejperspektivnější portugalská odvětví a podnikatelské příležitosti pro investice českých podnikatelů, kteří chtějí své prostředky investovat právě v Portugalsku. Níže uvedené příležitosti identifikovalo MZV ČR s využitím statistického modelu (BusinessInfo, 2017c):

- **Letecký průmysl** se na portugalském území dynamicky rozvíjí zejména díky přítomnosti brazilského výrobce letadel (společnost Embraer), který zde v současné době provozuje dvě továrny a plánuje výstavbu třetí. České podniky, které se angažují v leteckém průmyslu, se společností Embraer dlouhodobě úspěšně spolupracují a ta již vyjádřila svůj zájem navázat spolupráci i s dalšími českými dodavateli. Vzhledem k tomu, že neustále houstne letecký provoz, je nutné přiměřeně posilovat také pozemní infrastrukturu. V této oblasti je plánována přestavba současného vojenského letiště v Lisabonu, které by mělo být nahrazeno druhým civilním letištěm v portugalském hlavním městě. Toto letiště by mělo sloužit zejména flotile nízkonákladových společností.

- **Energetický průmysl** představuje v současné době asi tu nejvýznamnější podnikatelskou příležitost. Do roku 2020 je možné pro toto odvětví získat z evropských fondů až 4 mld. EUR, i proto je rozvoj zelené ekonomiky a obnovitelných zdrojů energie jednou z priorit portugalské vlády. Zařízení, která se používají pro výrobu elektrické energie z vodních i větrných zdrojů, se v malé míře přímo v Portugalsku vyrábějí, z větší části jsou však dovážena. S touto problematikou souvisí i budování rozvodné elektrické sítě, které má pomoci vyvažování výkyvů v dodávkách elektřiny z ekologických zdrojů a vést k propojení Portugalska se španělským, potažmo celoevropským energetickým trhem.

Jako názorný příklad slouží příloha B této práce (viz str. 116), která obsahuje ukázkou konkrétní poptávky související právě s energetickým průmyslem (portugalská společnost Sun Concept, Lda, která vyrábí malé lodě na sluneční pohon, poptává partnera na dodání solárních panelů).

- **Chemický průmysl** také nabízí určité podnikatelské možnosti. Význam tohoto druhu průmyslu je sice v Portugalsku v porovnání s dalšími evropskými zeměmi relativně malý, avšak v posledních letech dynamicky roste a zaujímá významný podíl na portugalském exportu (cca 5,5 %). I tak je ale nutné celou řadu surovin či hotových produktů dovážet (např. hnojiva vhodná pro rozvíjející se nové formy pěstování oliv či vinné révy).
- **Nábytkářský průmysl**, tradiční portugalský sektor, se těší nebývalému úspěchu nejen v samotném Portugalsku, ale i na zahraničních trzích, a to především díky vysoké kvalitě a modernímu designu výrobků. Nábytkářství si žádá dovoz velkého množství kvalitního materiálu, neboť portugalské zdroje jsou značně omezeny – kvůli druhové skladbě lesů a především pravidelným rozsáhlým lesním požárům, které lesní porosty značně decimují.
- **Textilní a obuvnický průmysl** představují další tradiční portugalská odvětví. V těchto odvětvích Portugalsko sází na produkty s vyšší přidanou hodnotou, moderní technologie a export do zahraničí. Růst tohoto sektoru je v současné době podporován nejen ze strany státu, ale i EU. Na portugalském trhu mohou najít

uplatnění nejen vývozci materiálů pro textilní a obuvnickou výrobu, ale i specializovaných strojů používaných v tomto odvětví.

- **Obranný průmysl** prochází v období od roku 2016 do 2020 obnovou vybavení ozbrojených složek (rozpočet portugalského ministerstva obrany pro rok 2016 byl také z tohoto důvodu meziročně navýšen o 7 %) a představuje oblast, na které by české podniky mohlo lákat zejména plánované přezbrojení v oblasti osobních zbraní, obnova vozového parku lehkých obrněných vozidel a také modernizace v oblasti satelitních komunikací, kybernetické obrany a polních nemocnic. Portugalské ozbrojené složky projeví zájem také o české navigační systémy.
- **Stavební průmysl** ještě zdaleka nedosáhl své předkrizové úrovně. Jeho pomalý rozvoj je způsoben zejména nízkými státními investicemi. Proto byl na konci roku 2016 zřízen fond pro rehabilitaci a revitalizaci měst, který by měl být dotován částkou 1,4 mld. EUR. Cílem tohoto fondu je, prostřednictvím poskytování zvýhodněných půjček, zvýšit stavební aktivitu především v oblasti rekonstrukce rozsáhlých městských center (včetně implementace inteligentních řešení a energeticky úsporných technologií).

Další příležitosti představuje výstavba naléhavě potřebné infrastruktury pro turistický průmysl (např. nové hotelové komplexy nebo již výše zmíněný projekt na výstavbu nového lisabonského letiště). Ve stavebnictví mohou české firmy nalézt uplatnění zejména jako subdodavatelé silných portugalských stavebních firem.

- **Vodohospodářský a odpadní průmysl** nabízí další prostor pro české investice. S pomocí financování EU Portugalsko v oblasti odpadů sice během posledních let udělalo významný krok kupředu, avšak i v současné době je pouze cca 78 % portugalské populace pokryto čistírnami odpadních vod. Tento problém je tak v řadě míst vyřešen nedostatečně a vyžaduje další investice.
- **Veřejný zdravotnický sektor** se dlouhodobě potýká s nízkou kvalitou a dostupností lékařské péče. Portugalské zdravotnictví je poznamenáno nedostatkem investic – jejich navýšení portugalské vládě ostatně doporučila i EU.

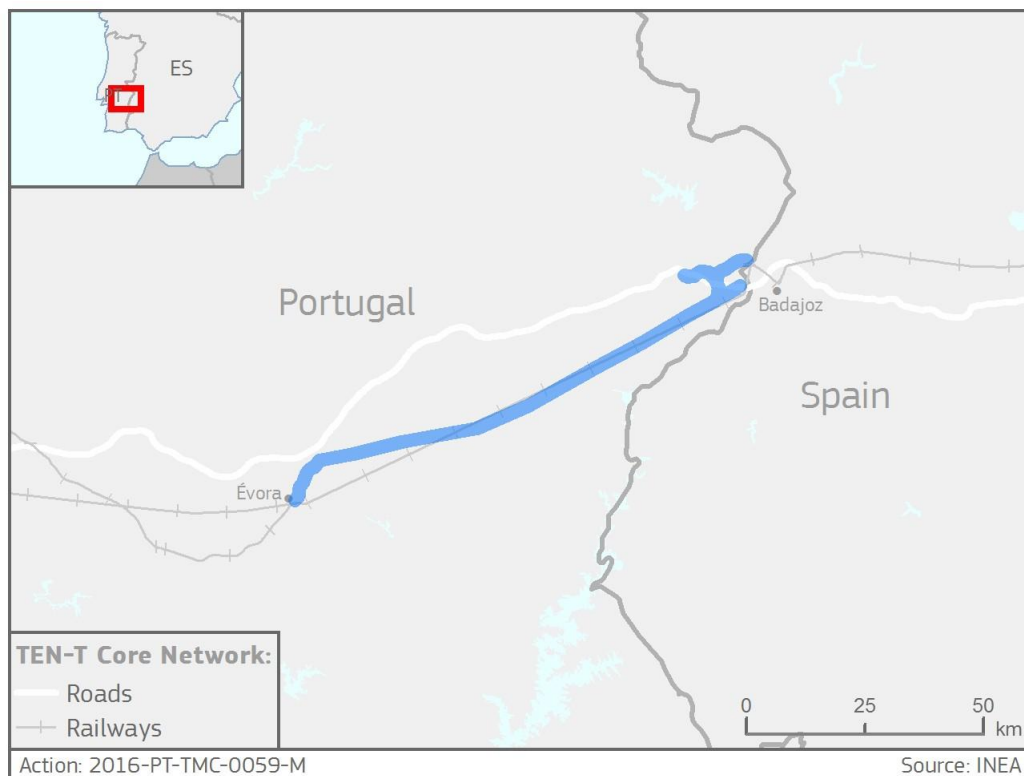
Podnikatelské příležitosti by měla přinést rozsáhlá rekonstrukce nemocnic včetně obnovy jejich vybavení. Ve fázi plánování je i výstavba zcela nové centrální nemocnice v Lisabonu. Vzhledem ke špatné státem poskytované zdravotní péči a rozvoji zdravotnické turistiky, která je v případě Portugalska ještě umocněna možnou návazností na tzv. lusofonní země⁷, dochází k nárůstu investic také do soukromých zdravotnických zařízení.

- **Zemědělský a potravinářský průmysl** tvoří důležitou složku portugalské ekonomiky. Portugalsko je v celé řadě potravinových položek soběstačné (výjimku tvoří obilniny a olejniny, které je nutné dovážet), avšak tlaky na zvýšení produktivity s sebou přinášejí příležitosti např. pro výrobce zemědělských strojů a náradí. Portugalští spotřebitelé jsou značně konzervativní, proto v oblasti potravin představuje určitou podnikatelskou příležitost spíše prodej českých výrobků pod privátními značkami portugalských obchodních řetězců.
- **Železniční doprava** představuje poslední významnou oblast, do které by mohly směřovat české investice. Portugalsko v současné době značně investuje do železniční sítě. Částka, která směřuje do této oblasti, by se do roku 2020 měla vyšplhat až na 2,2 mld. EUR. V rámci této investice je plánována dostavba několika důležitých tratí s cílem zlepšit portugalské napojení na evropskou železniční síť. Kromě výstavby zcela nových tratí je plánována také elektrifikace a modernizace těch stávajících.

V oblasti železniční dopravy je nejaktuálnějším projektem propojení portugalského města Sines (jihozápadní Portugalsko) se španělským městem Badajoz (západní Španělsko), které by mělo stát 900 mil EUR. V rámci tohoto koridoru se počítá i s vybudováním úseku Evora – Elvas o celkové délce 79 km (viz obrázek

⁷ Lusofonní země, případně Lusofonie, je nesprávně používané označení pro Společenství portugalsky hovořících zemí (portugalsky Comunidade dos Países de Língua Portuguesa, zkratka CPLP). Jedná se o sdružení devíti států (Angola, Brazílie, Guinea-Bissau, Kapverdy, Mosambik, Portugalsko, Svätý Tomáš a Princův ostrov, Východní Timor, Rovníková Guinea), ve kterých je úředním jazykem, případně jedním z používaných úředních jazyků portugalština (Portugalské centrum v Praze, 2018). Toto společenství vzniklo v roce 1996. I když je hlavním spojujícím prvkem těchto zemí portugalština, jsou to i kulturní, historické a společenské vazby. V poslední době tyto státy spolupracují i v ekonomické sféře (Investiční web, 2016).

č. 30 níže). Budování tohoto úseku probíhá od července 2017 a mělo by být dokončeno v prosinci 2021. Očekávané náklady činí více než 73 mil. EUR, EU by se na financování těchto nákladů měla podílet částkou bez mála 56 mil. EUR, což by mělo pokrýt 76 % celkových nákladů (BusinessInfo, 2017c).



Obrázek 30: Úsek Evora – Caia v rámci vlakového koridoru Sines – Elvas

Zdroj: European Commission, 2018

Tento přeshraniční úsek je součástí tzv. Atlantického koridoru na nákladní železniční ose Sines – Elvas – Madrid – Paříž a stejně tak se jedná o chybějící část vysokorychlostního spojení mezi Lisabonem a Madridem. Součástí projektu není pouze pokládka kolejnic a budování nástupišť, ale též výstavba rozvodny elektrické energie, která by měla celou linku zásobovat dostatečným množstvím elektrické energie a umožnit tak její elektrifikaci. Na této lince budou provozovány nákladní vlakové soupravy dlouhé až 740 m, vysokorychlostní železnici pak budou využívat rychlovlaky pohybující se rychlostí přes 250 km/h (European Commission, 2018).

Výše přibližovaná akce je součástí globálního projektu, jehož cílem je implementace vysokokapacitní nákladní i osobní železniční osy spojující Portugalsko se Španělskem, případně dalšími evropskými státy. Po dokončení tohoto projektu

by se v důsledku lepší dopravní obslužnosti měla zvýšit také konkurenceschopnost portugalského přístavu Sines (European Commission, 2018).

3.3.5 Portugalsko – vstupní brána do Brazílie a na další trhy

Proniknutí českých exportérů na portugalský trh jim v celé řadě odvětví, která jsou uvedena v předcházející části této práce, otevírá možnosti dále expandovat i na trhy dalších lusofonních zemí (vysvětlení tohoto pojmu viz str. 82).

Není tedy divu, že je snahou české vlády navázat, případně posílit kontakty s portugalsky hovořícími zeměmi a zažádala tak o pozorovatelský status ve Společenství portugalsky hovořících zemí (CPLP). Toto Společenství je dohromady čtvrtým nejsilnějším producentem ropy a sdružuje více než 250 mil. obyvatel, kteří žijí na čtyřech kontinentech.

MZV ČR v tomto kroku spatřuje možnost získat přístup k informacím i ekonomickým příležitostem. ČR by tak získala možnost komunikovat se zeměmi, které mají značný ekonomický potenciál, ale nemá v nich diplomatické zastoupení – z devíti členských zemí CPLP (viz obrázek č. 31 níže) má ČR v současné době zastupitelský úřad pouze v Portugalsku a v Brazílii, i když celá řada z členských zemí CPLP patří mezi současné nebo potenciálně velmi zajímavé ekonomické partnery ČR.

Začátky spolupráce ČR se zeměmi CPLP se datují už v dobách Československa, které se podílelo na realizaci celé řady investičních projektů v lusofonních zemích. Šlo zejména o projekty v oblasti energetiky, stavebního průmyslu a strojírenství. V současné době český export do zemí CPLP dosahuje výše asi 22 mld. Kč a vykazuje značný růstový potenciál (BusinessInfo, 2016).



Obrázek 31: Členské země CPLP – Společenství portugalsky hovořících zemí

Zdroj: Expo4business, 2015

Od zemí, kterým je udělen pozorovatelský status, se očekává, že budou ve zvýšené míře podporovat výuku portugalštiny a všeobecné povědomí o lusofonní kultuře. MZV ČR se domnívá, že rozšířená výuka portugalštiny by mohla v budoucnosti přinést ovoce při jednání s africkými státy a posílit vzájemné politické i ekonomické vztahy, neboť portugalština je třetí nejrozšířenější řečí v subsaharské Africe (po angličtině a francouzštině), na jejíž trhy se bez znalosti tamního jazyka proniká poměrně komplikovaně (Investiční web, 2016).

Pokud jde o samotnou výuku portugalštiny, ta se v současné době vyučuje pouze na pěti českých VŠ (Univerzita Karlova v Praze, Univerzita Palackého v Olomouci, Univerzita Hradec Králové, Masarykova univerzita v Brně a Vysoká škola ekonomická v Praze). Užší propojení se zeměmi CPLP by mělo vést ke zkvalitnění výuky portugalštiny, zlepšení informovanosti o dění v portugalsky mluvících zemích a zvýšení intenzity v oblasti univerzitních výměn. Především zmíněná kvalitnější výuka portugalštiny by ČR měla ve střednědobém horizontu získat nové kapacity, které umožní efektivnější působení českých podnikatelských subjektů na portugalsky hovořících trzích (BusinessInfo, 2016).

Umožnit jednodušší vstup českých podniků do Afriky by mohlo i obnovení dobrých vztahů z dob socialismu, kdy např. z Angoly nebo Mosambiku přicházeli na československé

vysoké školy studenti v rámci různých stipendijních programů. Tato generace lidí z 80. let je nyní na vrcholu své profesní činnosti (Investiční web, 2016).

Od získání pozorovatelského statusu si ČR dále slibuje zintenzivnění vztahů s Portugalskem, jakožto důležitým partnerem v rámci EU, které je současně i jakýmsi motorem vzájemné spolupráce všech lusofonních zemí, ale i s Brazílií, nejlidnatější zemí světa (BusinessInfo, 2016).

3.4 Institucionální podpora obchodu v ČR a Portugalsku

V zahraničním obchodě figuruje celá řada subjektů, jejichž cílem je nejen podpora vzájemných obchodních vztahů mezi partnerskými zeměmi. V případě ČR a Portugalska budou v této práci dále stručně představeny následující instituce a agentury, které hrají klíčovou roli ve vzájemných obchodních vztazích těchto dvou zemí:

- CzechInvest,
- CzechTrade,
- Aicep,
- Česko-portugalská obchodní komora.

3.4.1 CzechInvest

Na CzechInvest (logo viz obrázek č. 32 níže), agenturu pro podporu podnikání a investic, která je podřízena MPO ČR, se mohou obrátit jak české, tak portugalské podnikatelské subjekty.

Hlavním cílem této příspěvkové organizace je přispívat k rozvoji tuzemských firem, českých a zahraničních investorů i celkového podnikatelského prostředí. Uvedených cílů se snaží dosáhnout prostřednictvím podpory malých a středních podniků, inovací a také dojednáváním tuzemských i zahraničních investic směřujících do klíčových sektorů české ekonomiky, ať už se jedná o zpracovatelský průmysl, služby nebo výzkum a vývoj (CzechInvest, 2018a).



Obrázek 32: CzechInvest – logo

Zdroj: CzechInvest, 2018b

Mezi základní služby, které CzechInvest zájemcům z řad podnikatelů poskytuje zcela zdarma, patří následující:

- pomoc při realizaci investičních projektů,
- poradenství zahraničním investorům při vstupu na český trh,
- služby zahraničním investorům, kteří na českém trhu již působí (tzv. After Care),
- správa databáze podnikatelských nemovitostí,
- správa databáze českých dodavatelských firem,
- zprostředkování státní investiční podpory,
- zprostředkování kontaktu se státní správou i místní samosprávou,
- propojení partnerů z výzkumně-vývojové a akademické sféry (CzechInvest, 2018).

3.4.2 CzechTrade

Agentura CzechTrade (logo viz obrázek č. 33 níže), národní proexportní agentura, byla založena MPO ČR s cílem rozvíjet mezinárodní obchod a vzájemnou spolupráci mezi českými a zahraničními podnikatelskými subjekty. Hlavním cílem této organizace je poskytovat kvalitní, rychlou a snadno dostupnou komplexní exportní podporu českým podnikatelům (CzechTrade, 2016a).



Obrázek 33: CzechTrade – logo

Zdroj: MZV, 2017

Základní služby agentury CzechTrade, které mají firmám pomoci s rozhodováním o výběru vhodného exportního teritoria, zkrátit dobu vstupu na zahraniční trh a podporovat aktivity směřující k rozvoji českého podniku v zahraničí, zahrnují následující:

- informační servis,
- exportní poradenství,
- exportní vzdělávání,
- akce pro české exportéry,
- design pro export,
- adresář exportérů (CzechTrade, 2016b).

Např. v oblasti informačního servisu CzechTrade každý den mapuje a zpracovává poptávky, projekty, tendry a investiční příležitosti s cílem identifikovat ty nejzajímavější obchodní příležitosti pro české podnikatele. Tato agentura je také provozovatelem známého portálu BusinessInfo.cz, prostřednictvím kterého poskytuje kompletní analýzu zvoleného teritoria – např. obecná charakteristika trhu, ekonomická situace země, základní ekonomické ukazatele, zahraniční obchod, atd. (CzechTrade, 2016c).

3.4.3 Aicep

Aicep Portugal Global (logo viz obrázek č. 34 níže) je portugalská vládní agentura zaměřená na podporu obchodu a investic, která vznikla v roce 2007 spojením API a Icep, bývalých agentur, které se odděleně zabývaly ekonomickou a investiční podporou jak portugalských, tak zahraničních podnikatelských subjektů (Aicep, 2018).



aicep Portugal Global

Obrázek 34: Aicep – logo

Zdroj: My Portugal Up, 2015

Aicep (2018) se zabývá na jedné straně lákáním investic úspěšných zahraničních firem na portugalské území a pomocí zahraničním podnikatelům s investicemi a obchodem v Portugalsku, na straně druhé pomocí portugalským společnostem při jejich internacionalizačních procesech a pronikání na zahraniční trhy. Za svůj hlavní cíl agentura Aicep uvádí podporu konkurenceschopného podnikatelského prostředí, která má stimulovat mezinárodní expanzi portugalské ekonomiky.

Tato agentura pomáhá zájemcům nalézt odpovídajícího obchodní partnera, který nejlépe vyhovuje jejich požadavkům na portugalské produkty nebo služby. Dále napomáhá orientaci zahraničních klientů na portugalském trhu (jednotlivá odvětví, značky, ...) a poskytuje pomoc při uzavírání smluv ať už přímo s konkrétními portugalskými společnostmi, tak i státními orgány. Samozřejmostí je též poradenský servis a zprostředkování kontaktů (Aicep, 2018).

Na Aicep se nejčastěji obracejí velcí klienti s ročním obratem alespoň 75 mil. EUR nebo klienti, kteří v Portugalsku plánují investovat více než 25 mil. EUR. Těmto společnostem je navíc přidělen vlastní tzv. Key Account Manager, který jim pomáhá během celé fáze investičního procesu (Aicep, 2018).

Součástí agentury Aicep Portugal Global je také Aicep Global Parques. Tento subjekt se zabývá správou průmyslových areálů a svým klientům pomáhá s výběrem toho nejvhodnějšího místa pro jejich portugalské podnikání. Mezi třemi prémiovými lokacemi uvádí Aicep Portugal Global (2018) následující zóny (řazeno abecedně):

- **Albiz.** Tato průmyslová zóna se nachází v těsné blízkosti portugalského hlavního města – cca 30 km severozápadně od lisabonského přístavu a 27 km od letiště, nádraží pro nákladní vlakovou přepravu je od areálu vzdáleno asi 6 km.

Investorům je k dispozici celkem 5 budov o celkové rozloze 7 000 m² (jednotlivé objekty mají rozlohu od 60 do 1 020 m²). Prostory mohou poskytnout zázemí pro podniky působící v lehkém průmyslu, logistice i ve službách.

- **BlueBiz.** Tento průmyslový areál je vzdálen cca 40 km jihovýchodně od Lisabonu, 45 km od lisabonského letiště. Vlakové nádraží pro nákladní přepravu je vzdáleno pouze 300 m.

Komplex, vybavený kompletní infrastrukturou a rozsáhlými plochami zeleně s vydlážděnými chodníky, zaujímá celkovou plochu 56 ha. Na tržně využitelnou plochu připadá asi 23 ha, přičemž 8,4 ha je zastřešeno (součástí jsou i plně zařízené kanceláře a konferenční místnosti) a 14,5 ha je označeno jako venkovní plocha. Tento areál je vhodný zejména pro lehkoprámyslové podniky z oblasti automotive, letectví, elektromechanika, finální montáž, distribuce a logistika.

- **Zils,** poslední z trojice nejlukrativnějších průmyslových zón, se nachází nejdále od portugalské metropole – od Lisabonu je vzdálen asi 160 km. Do Fara, hlavního města jihoportugalského regionu Algarve, je to asi 175 km, do španělské Sevilly 360 km a Madrid, hlavní město Španělska, je vzdálen 670 km. Celý průmyslový komplex se rozkládá na ploše 2 375 ha a poskytuje zázemí nejen průmyslovým podnikům, ale i podnikům působícím v logistice nebo ve službách.

3.4.4 Česko-portugalská obchodní komora

V březnu 2017 oficiálně zahájila svoji činnost Česko-portugalská obchodní komora (ČPOK). Vznik této organizace výrazně iniciovala především její excelence Manuela Franco, portugalská velvyslankyně v ČR.

Bořivoj Líbal, předseda ČPOK, toužil již po svých studiích v Portugalsku využít svoji znalost portugalštiny a nějakým způsobem zúročit i jeho lásku a nadšení pro tuto zemi ležící na Pyrenejském poloostrově. Toužil, aby o Portugalsku věděl každý Čech (a to nejen

skutečnost, že hrají dobře fotbal), proto se jedním z cílů ČPOK stalo zvýšit povědomí o této zemi a umožnit zájemcům z řad českých podnikatelů vstup na tamní trh a vice versa, ale i propojování českých a portugalských firem v ČR, vzdělávání a podpora investic (Klimovičová, 2017).

„Hlavním posláním Česko-portugalské obchodní komory je napomáhat všestrannému rozvoji vzájemného obchodu mezi českými a portugalskými podnikatelskými subjekty, jakož i podporovat nepodnikatelské subjekty při jejich aktivitách v České republice a Portugalsku. Jedním z dalších cílů je zejména podpora a rozvoj obchodní a kulturní spolupráce v obou těchto zemích a za tímto účelem vytvářet prostor pro komunikaci a diskuzi“ (ČPOK, 2017a).

Mezi základní služby, které ČPOK nabízí svým členům, patří zejména poradenství, koordinace jednání a dalších činností, které by mohly být společně podnikajícím v obou zemích nějakým způsobem prospěšné. Dále nabízí propagaci společnosti prostřednictvím pořádání jednání u kulatého stolu, obědů, obchodních seminářů zaměřených na různé sektory a témata – úzká spolupráce s obchodními komorami obou dotčených států.

ČPOK také pořádá pravidelná setkání podnikatelů s veřejnými činiteli, kteří zastupují jednotlivá průmyslová odvětví. Cílem těchto setkání je zajistit svým členům možnost aktivně se zapojit do legislativního procesu v oblasti jejich zájmu. ČPOK dále nabízí zprostředkování právní, daňové, účetní a finanční podpory, nalezení vhodného obchodního partnera, seznámení s legislativou a v neposlední řadě také zajištění komunikace mezi portugalskou ambasádou v ČR i českou ambasádou v Portugalsku (ČPOK, 2017b).

Členství v ČPOK je zpoplatněno. Výše ročních členských poplatků je uvedena v následující tabulce č. 18.

Tabulka 18: Roční poplatky za členství v Česko-portugalské obchodní komoře

Druh členství	Poplatek v Kč	Poplatek v EUR
VIP členství	27 000 Kč	1 000 EUR
Právnícká osoba – roční obrat nad 25 mil. Kč	12 000 Kč	450 EUR
Právnícká osoba – roční obrat do 25 mil. Kč	7 000 Kč	260 EUR
Fyzická osoba – nepodnikatel	3 000 Kč	120 EUR

Zdroj: vlastní zpracování podle ČPOK, 2017c

3.5 Významné podniky angažované ve vzájemném obchodě

Již z předchozích částí práce (např. kapitola 3.1) poměrně jasně vyplynulo, že mezi ČR a Portugalskem v současné době nedochází k příliš intenzivní výměně zboží ani služeb. Z tohoto důvodu není možné nalézt příliš českých společností, které působí na portugalském trhu. Mezi ty nejúspěšnější z těch, které v Portugalsku zanechaly svoji stopu, lze zařadit následující podnikatelské subjekty (většinou založeny na bázi joint-ventures):

- Bramko – Camposol II,
- Moravia Steel Iberia, S.A.,
- SIVA,
- Tescoma.

Nejvýznamnější je první z výše uvedených společností, která je součástí zemědělské skupiny Družstvo Bramko CZ. Společnost **Camposol II** je portugalským lídrem v produkci zeleniny a trávnicků, která svoje produkty exportuje po celé Evropě (Camposol, 2017).

Celková výrobní plocha této společnosti činí 625 ha, z toho je 150 ha určeno pro pěstování různých druhů trávnicků, které se následně používají k zatravnění parků a zahrad, ale i fotbalových stadionů a golfových hřišť. Podrobnější přehled škály pěstované zeleniny poskytuje následující tabulka č. 19 (Camposol, 2017).

Tabulka 19: Camposol II – škála nabízených produktů včetně rozměrů výrobní plochy

Druh zeleniny	Rozloha
Kořenová petržel	120 ha
Mrkev	80 ha
Brambory (bílé i červené odrůdy)	50 ha
Celer	20 ha
Ředkvičky	40 ha
Řepka	30 ha
Sladké brambory	20 ha
Dýně	70 ha

Zdroj: vlastní zpracování podle Camposol, 2017

Moravia Steel, a. s. (Třinecké železářny) je největší českou hutí s domácím kapitálem, která vyrábí nejvíce oceli v ČR. Společně s desítkami svých dceřiných společností se řadí mezi významná průmyslová uskupení ve střední Evropě. Historie společnosti sahá až do roku 1839, v současnosti má svoje obchodní zastoupení v Portugalsku, ale i v některých dalších evropských zemích (Německo, Itálie, Slovinsko a VB) a své výrobky exportuje do více než 60 zemí světa (TRZ, 2018).

Výčet hlavních výrobků Třineckých železáren zahrnuje následující:

- kolejnice a příslušenství,
- válcovaný drát,
- válcované tyče,
- lité a válcované polotovary,
- bežešvé trubky,
- tažená ocel (TRZ, 2018).

I když si pod většinou z výše uvedených produktů běžný smrtelník nejspíš nepředstaví žádné praktické využití, setkává se s nimi každý den – a to např. ve své kuchyni, zahradě, ložnici nebo při nakupování v supermarketu. Z ocelových drátů se totiž vyrábějí různé přihrádky, oplocení, pružiny do matrací nebo nákupní vozíky (TRZ, 2018).

Třineckou stopu v sobě mají také automobily značky Škoda i luxusní Rolls Royce, při jejichž výrobě jsou použita ocelová ložiska, převody, pružiny, závěsy a osy. Také evropské rychlovlaky (jejichž kola, pružiny, nárazníky a rámy jsou také vyrobeny z třinecké oceli) jezdí i po kolejích z Třince. Od její rekonstrukce v roce 2006 tvoří třinecké ocelové trubky i střešní konstrukci Olympijského stadionu v Berlíně (TRZ, 2018).

Třinecké železářny uvádějí na svých oficiálních internetových stránkách, mimo jiné, následující zajímavosti:

- Za dobu svého působení vyrobily více než 170 mil. tun oceli.
- Nejprodávanějším výrobkem je válcovaný drát o průměru 5,5 mm. V roce 2012 se ho prodalo 976 tis. tun. Toto množství by stačilo k tomu, aby byla Země třináctkrát spojena s Měsícem.
- V témže roce vypili zaměstnanci Třineckých železáren 1 250 000 litrů ochranných nápojů.

- V roce 2009 byla u Jablunkova objevena zachovalá třinecká kolejnice z roku 1892. Objevili ji stavební dělníci při stavbě železničního koridoru (TRZ, 2018).

Další z výše uvedených společností, **SIVA**, importuje na portugalské území automobily předních evropských značek – Volkswagen, Audi, Bentley, Lamborghini a české Škoda Auto (SIVA, 2017).

Společnost **Tescoma** se stala synonymem pro kuchyňské potřeby všeho druhu. Portugalská pobočka této společnosti byla otevřena v roce 2003. Kromě toho má svá stálá obchodní zastoupení také v dalších evropských zemích (Itálie, Španělsko, Slovensko, Ukrajina, Polsko, Německo), ale i v Rusku a Číně, a s jejími výrobky se zákazníci mohou setkat ve více než 100 zemích po celém světě (Tescoma, 2017).

Stejně jako v případě českých firem přítomných v Portugalsku, i na českém trhu působí pouze malá hrstka významnějších portugalských společností. V této práci bude dále představen jeden portugalský zástupce, který dlouhodobě podniká na českém trhu. Jedná se o společnost Vortal.

Portugalská společnost **Vortal** je lídrem ve zprostředkování a správě obchodování na elektronických trzích. Tato platforma patří k těm největším na světě a denně spojuje tisíce zákazníků z veřejného i soukromého sektoru s dodavateli. Všem zainteresovaným skupinám šetří náklady, neboť poskytuje virtuální místo, na kterém spolu mohou obchodovat rychleji a jednodušeji.

Společnost byla založena v roce 2000 a momentálně působí již v 7 zemích v Evropě a Jižní Americe (mj. ve Španělsku, VB, Německu, Brazílii a USA). Vortal zaměstnává 200 zaměstnanců devíti národností, vlastní 9 certifikátů a 5 patentů. Roční příjem společnosti přesahuje 11 mil. EUR a během své existence tato společnost již investovala více než 12 mil. EUR do výzkumu a vývoje. Její služby využívá 120 000 uživatelů po celém světě, kterým společnost ušetřila až 60 % administrativních nákladů. Mezi nejvýznamnější zákazníky patří např. i portugalská vláda, která využitím služeb této společnosti ušetřila 30 % nákladů za úklid, nebo stavební firma Mota Engil, která díky použití této platformy ročně ušetří až 200 000 EUR (Vortal, 2018).

Na český trh firma vstoupila v roce 2011, kdy s českou vládou podepsala dohodu o poskytování svých služeb během následujících 5 let v celkové hodnotě 12,5 mil. EUR.

Před expanzí na český trh se společnost nejdříve spojila s portugalskou agenturou Aicep, která jí poskytla široké spektrum informací o ČR včetně formy vstupu, která je při pronikání na český trh nejvhodnější, a dostupné institucionální podpoře. Společnost uvádí, že se jí dostalo podpory jak ze strany MZV ČR, tak agentur CzechTrade a CzechInvest. Největší přínos této podpory spatřuje v pomoci s vyřizováním úředních a byrokratických záležitostí, ale i v upozornění na určité kulturní rozdíly v obou zemích. Právě všudypřítomnou byrokracií, administrativní náročností a komunikací s úřady (jazyková bariéra) považuje společnost za nejtěžší část pronikání na český trh (Konevalová, 2015).

Jako další významnou překážku v pronikání na český trh společnost uvádí komplikované založení podniku (v tomto ohledu ČR na Portugalsko značně ztrácí, zejména kvůli složité administrativě a z ní plynoucí časové náročnosti), což potvrzuje i žebříček Doing Business – viz kapitola 3.3.1).

Pokud jde o oblast kultury, ta se podle představitelů společnosti Vortal nejvíce projevuje při obchodních jednáních. Zatímco Portugalci jsou vstřícní, přátelští, otevření a mají zájem s druhou stranou jednat a přizpůsobovat svoje podmínky, dokud nejsou všichni zainteresovaní partneři spokojeni, Češi si striktně stojí za svým, nejsou ochotni ustupovat ze svých nároků, potrpí si na dodržování termínů a pravidel. V tomto směru čeští partneři působí profesionálněji, avšak také podstatně chladněji. Portugalská společnost se tomuto jednání postupně přizpůsobila a uvedený kulturní rozdíl nepovažuje za negativum, ale spíše za určitou osobitost a charakteristiku českého podnikatelského prostředí (Konevalová, 2015).

Příkladem rodinného podnikání v česko-portugalské dimenzi je společnost **Café Oliveira** (logo viz obrázek č. 35 níže), kterou založili manželé Fábio Oliveira a Markéta Oliveira. Jejich portugalská kavárna nacházející se na pražských Vinohradech spatřila světlo světa v létě roku 2012 díky nejen obchodnímu, ale i rodinnému spojení výše uvedených dvou lidí z české Prahy a portugalské Bragy.



Obrázek 35: Café Oliveira – logo

Zdroj: Oliveira, 2018

Hlavním motivem k podnikání manželů na českém trhu a jejich prvotní vizí bylo vytvoření portugalského prostředí a jakéhosi kulturního, respektive kontaktního centra, které by navštěvovali jak Portugalci žijící v ČR, tak také Češi, kteří se o tuto zemi zajímají, případně ji už v minulosti navštívili a touží si připomenout její jedinečnou atmosféru.

Manželé chtějí, aby jejich kavárna sloužila jako místo, ve kterém se střetává česká a portugalská kultura, kde si návštěvníci mohou vyměňovat informace o Portugalsku a přitom si vychutnat šálek vynikající portugalské kávy, sklenku vyhlášeného portugalského vína nebo známý portugalský zákusek – Pastel de Nata. Sami majitelé kavárny rádi zájemcům poskytují praktické informace o Portugalsku včetně tipů na zajímavé portugalské destinace a pomáhají i Portugalcům, kteří přišli do ČR za prací, studiem nebo jen za účelem strávení dovolené.

I když manželům podnikání funguje, setkali se již s problémy, které souvisí s institucionální podporou i odlišnou kulturou. Pokud jde o institucionální podporu, kterou manželé v začátcích poptávali, uvádějí, že bylo velmi náročné v ČR získat jakékoliv informace o Portugalsku. Na Velvyslanectví Portugalské republiky v Praze se jim podařilo zjistit pouze informaci o počtu Portugalců, kteří žijí na území ČR, stejně jako to, že jejich podnikatelský nápad nemá v českých podmínkách šanci na úspěch.

Tato zkušenost je naprosto odradila od vyhledávání jakékoliv další podpory ze strany státních institucí a do realizace svého podnikatelského záměru se pustili na vlastní pěst, bez jakékoliv pomoci. Ani dnes manželé nevědí, na koho by se v případě potřeby měli obrátit. Dokonce uvádějí, že se na ně obracejí některé státní instituce a mnohdy jsou tak oni sami

zdrojem informací o Portugalsku. Ze strany Velvyslanectví se jim v současné době dostává pouze podpory v podobě uvedení loga kavárny při konání různých akcí právě pod záštitou Velvyslanectví Portugalské republiky.

Problematika kulturních odlišností portugalskou kavárnu ohrožovala v začátcích, kdy bylo velmi obtížné udržet si původní koncept. 80 % zákazníků, kteří kavárnu navštěvovali, byli Portugalci. Češi, kteří tvořili zbylých 20 % zákazníků, jsou zvyklí na tradiční položky v nabídce (např. zázvorový čaj), případně očekávají, že ke kávě automaticky dostanou sklenici vody. Té se však v Portugalsku nedočkáte a kvůli zachování autentičnosti se manželé rozhodli, že tyto požadavky českých zákazníků nebudou uspokojovat. Českým zákazníkům to chvíli trvalo, ale nakonec se přizpůsobili tomu, jak to v Café Oliveira chodí. K adaptaci českých zákazníků přispělo i to, že mnozí z nich vyhledávají skutečně autentický portugalský zážitek (Konevalová, 2015).

Vzhledem k tomu, že portugalská komunita v ČR stále roste, stejně jako poptávka po portugalských produktech ze strany Čechů, pustili se majitelé restaurace do dalšího projektu a spustili svůj vlastní e-shop, na kterém si mohou zákazníci objednat např. víno, pivo, limonády, koření, proslulou portugalskou kávu značky Delta, čaj, olivový olej a další produkty, které jsou dováženy přímo z Portugalska (Oliveira, 2018a).

Hlavním cílem je umožnit zákazníkům, aby si zboží mohli objednat z pohodlí svého domova a také jeho zpřístupnění mimopražským zákazníkům. Na českém trhu se nepohybuje příliš subjektů, které obchodují s portugalskými produkty a jejich cena je tak značně nadhodnocena. Café Oliveira se snaží zpřístupnit portugalské produkty širokému spektru zákazníků a hledá ty nejvhodnější zdroje, aby zákazníkovi byl nabídnut kvalitní produkt za příznivou cenu (Oliveira, 2018b).

Portská vína začali manželé distribuovat i do českých hotelů a restaurací. Právě při dovozu portugalských výrobků do ČR jsou patrné největší kulturní odlišnosti. Zatímco čeští zákazníci jsou zvyklí na striktní pravidla a očekávají, že objednaný výrobek přijde včas a v bezvadném stavu, přístup portugalských dodavatelů je poněkud laxní. Portugalci sice naslibují i nemožné, aby uspokojili náročné české požadavky, avšak prakticky na pravidelné bázi dochází z jejich strany k nedodržení data a času dodání, k dodání výrobku, u kterého již vypršela doba spotřeby, případně je poškozený. Výjimkou není ani situace, kdy je dodán zcela jiný výrobek než ten, který byl objednan. Proto při přejímce

zboží často dochází ke konfliktům. Další kulturní odlišnosti mezi Čechy a Portugalci vidí manželé také v náboženství, přístupu k práci a zodpovědnosti.

Při srovnání českého a portugalského podnikatelského prostředí manželé uvádějí, že Portugalsko se stále zcela nevzpamatovalo z hospodářské krize, což se nejvíce podepisuje právě na malých a středních podnikatelích – např. faktury jsou v Portugalsku obvykle splatné až jeden rok po vystavení, malí podnikatelé se tak dostávají do problémů s řízením svého cash-flow. V Portugalsku jsou také uplatňovány přísnější hygienické normy. České podnikatelské prostředí manželé považují za volnější, jednodušeji fungující a poskytuje podle nich větší podnikatelskou svobodu a prostor pro podnikání. Při podnikání v ČR však vnímají i určité nedostatky. Mezi ty nejzásadnější řadí složitou byrokraci a fungování státní správy, která podle manželů není připravena na komunikaci s cizinci.

Jako příklad uvádějí skutečnost, že celé jméno Fábio Oliveiry je tvořeno celkem čtyřmi jmény (v Portugalsku se nejedná o nic neobvyklého, spíše naopak), což v ČR představovalo obrovský problém při vyplňování různých formulářů. Na úřady ho navíc musela vždy doprovázet česky hovořící osoba, bez jejíž pomoci by jazykovou bariéru nepřekonal. Navíc Portugalsko je podle manželů mnohem dál v zavádění IT podpory ve státní správě, díky čemuž je celá byrokracie mnohem systematičtější a efektivnější, neboť papírové formuláře byly v mnoha případech nahrazeny elektronickými (Konevalová, 2015).

Závěr

Teoretická část této diplomové práce byla věnována základním souvislostem mezinárodního obchodu, mimo jiné např. důvodům, proč jsou země motivovány zapojit se do obchodování s jinými zeměmi, jeho základním funkcím, ukazatelům otevřenosti ekonomiky a taktéž v ní byly stručně charakterizovány dva krajní směry obchodní politiky (liberalismus, protekcionismus) včetně používaných obchodně politických nástrojů, jejichž aplikace má dopad také na domácí i zahraniční podnikatelské subjekty.

Přechod mezi teoretickou a analytickou částí práce byl vyplněn představením vazeb ekonomické integrace zemí na jejich zahraniční obchod a vytvořením prostoru pro analýzu mezinárodního obchodu členských zemí EU, a to jak na intrakomunitární (vnitřní), tak extrakomunitární (vnější) úrovni.

V úvodu analytické části byla komparována makroekonomická prostředí ČR a Portugalska. Na základě vývoje pěti vybraných ukazatelů (HDP, HDP na obyvatele, míry nezaměstnanosti, míry inflace a vládního dluhu) v poměrně rozsáhlém časovém období (od roku 1993 do roku 2016) je možné konstatovat, že podle některých ukazatelů makroekonomická prostředí obou zemí vykazují značné podobnosti (např. téměř totožný vývoj ukazatele HDP nebo HDP na obyvatele), což je možné zdůvodnit nejen podobnou rozlohou a počtem obyvatel obou zemí, ale také jejich ekonomickou výkonností.

Pro většinu makroekonomických ukazatelů je navíc typické, že se k sobě jejich hodnoty v obou zemích během sledovaného období značně přiblížily (HDP, HDP na obyvatele, míra inflace). Naopak míra nezaměstnanosti a vládní dluh vykazují zcela opačný vývoj. Zatímco Portugalsko dlouhodobě bojuje s vysokou nezaměstnaností (míra nezaměstnanosti dosahovala ještě v roce 2016 dvouciferné hodnoty), ČR v současné době vykazuje nejnižší nezaměstnanost ze všech členských zemí EU. Pokud jde o míru vládního zadlužení, portugalský vládní dluh se v roce 2016 vyšplhal na hodnotu vyšší než 130 % HDP, v ČR jeho hodnota ve stejném roce dosáhla pouze cca 37 % HDP.

Práce dále přiblížila pohled na zapojení ČR a Portugalska do zahraničního obchodu, zmapovala jeho komoditní i teritoriální strukturu, respektive identifikovala největší obchodní partnery obou zemí (v oblasti exportu i importu), ad. Pozornost však byla věnována zejména jejich vzájemným obchodním vztahům s přihlédnutím na konkrétní možnosti pro podnikovou sféru. Z dostupných sekundárních dat bylo zjištěno, že obchodní

výměna zboží a služeb mezi ČR a Portugalskem ani zdaleka nedosahuje takových objemů jako ta, kterou tyto země realizují se svými nejsilnějšími obchodními partnery (vůbec nejvýznamnějším obchodním partnerem ČR je Německo, portugalským pak jeho jediný sousední stát – Španělsko). Práce se přirozeně snaží odpovědět na otázku, proč spolu ČR a Portugalsko více neobchodují. Jako nejvýznamnější bariéry vzájemného obchodu byly identifikovány zejména dva faktory – vzdálenost mezi dotčenými zeměmi a jejich velikost, respektive nízká atraktivita obou vnitřních trhů.

Na druhou stranu však bylo možné přesvědčit se, že vzájemný obchod mezi ČR a Portugalskem v posledních letech vykazuje růstovou tendenci (co se absolutních hodnot týče), přestože v roce 2017 došlo k jeho drobnému propadu. Jako nejvýznamnější se jeví zejména sektor služeb, respektive cestovního ruchu, neboť se Portugalsko stává stále vyhledávanější destinací českých turistů, o čemž svědčí i posilování leteckých spojení mezi ČR a Portugalskem. Na této lince v současné době působí národní dopravci obou zemí (ČSA, TAP), kteří během letních měsíců dohromady nabízejí každý týden 18 přímých leteckých spojení mezi Prahou a Lisabonem, případně Prahou a Portem, nejoblíbenější evropskou turistickou destinací roku 2012, 2014 a 2017.

V neposlední řadě tato práce stručně přiblížila specifika portugalského podnikatelského prostředí (včetně daňové zátěže podnikatelských subjektů v Portugalsku), byla v ní představena institucionální podpora podnikání v obou zemích, stejně jako aktuální podnikatelské příležitosti a perspektivní oblasti portugalského trhu pro české exportéry. Jako poměrně zajímavá se jeví také potenciální možnost využít Portugalsko jako „vstupní bránu“ na další trhy – zejména do Brazílie nebo některé další z tzv. lusofonních zemí (tj. skupina portugalsky hovořících zemí, která sdružuje celkem devět zemí ze čtyř kontinentů, jejichž celková populace čítá více než 250 mil. obyvatel).

Jak dokládá i nedávné založení Česko-portugalské obchodní komory (založena v březnu 2017), obě země mají evidentní zájem na prohlubování vzájemné obchodní spolupráce. I přes svou relativně omezenou velikost portugalský trh nabízí potenciálním zahraničním investorům celou řadu perspektivních odvětví. Jako nejvýznamnější dvě oblasti se v současné době jeví především energetický a obranný průmysl.

V oblasti energetického průmyslu jde zejména o rozvoj obnovitelných zdrojů energie, který představuje jednu ze současných priorit portugalské vlády. Poptávka po zařízeních, která se používají pro výrobu elektrické energie z vodních nebo větrných zdrojů (např.

turbíny, generátory, kompresory), je veliká, ale na portugalském území se vyrábějí pouze v omezené míře, proto musí být z velké části dováženy ze zahraničí. Pokud jde o obranný průmysl, ten v současné době prochází rozsáhlou obnovou vybavení portugalských ozbrojených složek zahrnující přezbrojení v oblasti osobních zbraní, obnovu vozového parku lehkých obrněných vozidel a modernizaci satelitní komunikace.

V podpoře vzájemného obchodu lze spatřit určitý prostor zejména v činnostech vládních agentur a dalších institucí, které by mohly častěji pořádat semináře a iniciovat setkání podnikatelských subjektů z obou zemí, s cílem zvýšit všeobecné povědomí českých podnikatelů o Portugalsku, tamním investičním klimatu a podnikatelských příležitostech.

V závěru práce byly představeny vybrané nadnárodní společnosti, které se angažují ve vzájemném česko-portugalském obchodu (tj. především české společnosti podnikající v Portugalsku, ale i jedna portugalská společnost přítomná na českém trhu). I když byly představeny pouze velké a úspěšné společnosti (např. Moravia Steel – Třinecké železářny), analýza makroekonomického i konkurenceschopnosti podnikatelského prostředí Portugalska, která byla také předmětem této práce, dokazuje, že Portugalsko nabízí českým podnikatelským subjektům minimálně stejně příznivé podnikatelské prostředí jako ČR, což dokládá i komparace obou zemí v žebříčku Doing Business 2018 i v průzkumu EY Attractiveness Survey 2017. Na portugalském trhu tak mohou nalézt uplatnění i malé a střední české podniky, které zvažují expanzi za hranice ČR, případně již v zahraničí působí a chtějí proniknout do další země.

V žebříčku největších obchodních partnerů Portugalska figuruje v oblasti exportu i importu na třetím místě Německo, do kterého směřuje 11,3 % veškerého portugalského exportu a pochází z něj 7,4 % portugalského importu. I když je velikost německé ekonomiky s tou českou jen těžko srovnatelná, alespoň v některých oblastech by mělo být v silách ČR vydat se v jeho stopách a podporou vybraných domácích podniků podstatně navýšit vzájemnou obchodní výměnu, respektive významnost jejího podílu na portugalském zahraničním obchodě.

Cílem práce bylo na základě teoretické rešerše a aktuálních sekundárních dat charakterizovat úroveň obchodních vztahů mezi ČR a Portugalskem, zmapovat překážky jejich vzájemné obchodní výměny a identifikovat perspektivní oblasti portugalského trhu pro české podnikové a podnikatelské prostředí, investory a exportéry. V těchto ohledech lze cíl práce považovat za splněný.

Seznam použité literatury

Citace

ABREU, Marta. 2005. *Inflation and Monetary Policy in Portugal before the Euro*. In: Economic Bulletin [online]. [cit. 2017-01-09]. Dostupné z: https://www.bportugal.pt/en-US/BdP%20Publications%20Research/AB200504_e.pdf

AMADOR, João a Carlos COIMBRA. 2007. *Characteristics of the Portuguese Economic Growth: What has been Missing?* In: Banco de Portugal [online]. [cit. 2017-01-07]. ISBN 972-9479-72-0. Dostupné z: <http://www.bportugal.pt/en-US/BdP%20Publications%20Research/WP200708.pdf>

BLASCHKE, Petr. 2016. Skupina Světové banky a její podpora podnikání v transformujících se ekonomikách. Liberec. Bakalářská práce (Bc.). Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta. Vedoucí práce Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.

BUBÁKOVÁ, Petra. 2013. Gravitační model mezinárodní směny, jeho proměnné, předpoklady, problémy a aplikace. In: *Acta Oeconomica Pragensia* 21(2): 3-24. ISSN 0572-3043.

CIHELKOVÁ, Eva. 2009. *Světová ekonomika: obecné trendy rozvoje*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-155-0.

CIHELKOVÁ, Eva. 2003. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 80-7179-804-5.

EY. 2017. *Portugal Attractiveness Survey 2017* [online]. [cit. 2018-04-28]. Dostupné z: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-portugal-attractiveness-2017/\\$FILE/ey-portugal-attractiveness-2017.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-portugal-attractiveness-2017/$FILE/ey-portugal-attractiveness-2017.pdf)

FOJTÍKOVÁ, Lenka. 2009. *Zahraničně obchodní politika ČR: Historie a současnost (1945 – 2008)*. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-128-4.

GRANČAY, Martin, Nóra GRANČAY, Jana DRUTAROVSKÁ a Ladislav Mura. 2015. Gravitačný model zahraničného obchodu Českej a Slovenskej republiky 1995 – 2012: Ako sa zmenili determinanty obchodu. Politická ekonomie. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze. ISSN 2336-8225.

JÁČ, Ivan. 2014. *Mezinárodní obchod a vybrané hospodářské parametry členských zemí EU a ESVO*. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7494-041-5.

JUREČKA, Václav. 2017. *Makroekonomie*. 3., aktualizované a rozšířené vydání. Praha: GRADA Publishing. ISBN 978-80-271-0251-8.

KALÍNSKÁ, Emilie. 2010. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: GRADA Publishing. ISBN 978-80-247-3396-8.

KLIMOVIČOVÁ, Dagmar. 2017. Portugalsko láká české podnikatele. In: *Komora*. C. O. T. media. **18**(5): 46.

KONEVALOVÁ, Dominika. 2015. Obchodné vzťahy ČR s Portugalskom. Praha. Diplomová práce (Ing.). Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů. Vedoucí práce Ing. Františka Müllerová.

KRAFT, Jiří a Jiří FÁREK. 2008. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 2. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7372-413-9.

KUBIŠTA, Václav, Martin MANDEL a Josef TAUŠER. 2009. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk. ISBN 978-80-7380-191-5.

KUNEŠOVÁ, Hana, Aleš KOCOUREK, Pavla BEDNÁŘOVÁ, Eva CIHELKOVÁ a Miloš NOVÝ. 2014. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-502-2.

LOURTIE, Pedro. 2011. *Understanding Portugal in the Context of the Euro Crisis* [online]. 2011 [cit. 2017-01-07]. Dostupné z: <https://piie.com/publications/papers/lourtie20110913.pdf>

MULAČOVÁ, Věra a Petr MULAČ. 2013. *Obchodní podnikání ve 21. století*. Praha: GRADA Publishing. ISBN 978-80-247-4780-4.

NOVOTNÁ, Lenka, Inês MARTINS a António MOREIRA. 2017. Trade and FDI Between the Czech Republic and Portugal: Analysis of the 2000-2015 Period. In: Dorożyński Tomasz a Anetta Kuna-Marszałek. *Outward Foreign Direct Investment (FDI) in Emerging Market Economies*. Łódź: University of Łódź, s. 200-225. ISBN 978-1-5225-2345-1.

ROJÍČEK, Marek, Vojtěch SPĚVÁČEK, Jan VEJMĚLEK, Eva ZAMRAZILOVÁ a Václav ŽDÁREK. 2016. *Makroekonomická analýza: teorie a praxe*. Praha: GRADA Publishing. ISBN 978-80-247-5858-9.

ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. 2013. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: GRADA Publishing. ISBN 978-80-247-4694-4.

Bibliografie

CIHELKOVÁ, Eva a Jaroslav JAKŠ. 2004. *Evropská integrace – Evropská unie*. Praha: Oeconomica. ISBN 80-245-0854-0.

SVATOŠ, Miroslav. 2009. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: GRADA Publishing. ISBN 978-80-247-2708-0.

Elektronické dokumenty

Aicep Global Parques. 2018. *Parks* [online]. Aicep Global Parques. [cit. 2018-03-29].

Dostupné z: <http://www.globalparques.pt/en/parks/>

Aicep. 2018. *About us* [online]. Aicep Portugal Global. [cit. 2018-03-24]. Dostupné z:

<http://www.portugalglobal.pt/EN/about-us/Pages/about-us.aspx>

Aicep. 2017. *Portugal – Basic Data* [online]. Aicep Portugal Global. [cit. 2017-12-28].

Dostupné z:

<http://www.portugalglobal.pt/EN/Biblioteca/Documents/PortugalFichaPaisIngles.pdf>

Business Culture. 2014a. *Portugal* [online]. International Business Culture and Business Etiquette. [cit. 2018-04-02]. Dostupné z:

<http://businessculture.org/cz/southern-europe/portugal/>

Business Culture. 2014b. *Business Etiquette in Portugal* [online]. International Business Culture and Business Etiquette. [cit. 2018-04-02]. Dostupné z:

<http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-portugal/business-etiquette-in-portugal/>

BusinessInfo. 2017a. *Portugalsko: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR* [online].

BusinessInfo.cz. [cit. 2018-03-17]. Dostupné z:

<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/portugalsko-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr-19424.html>

BusinessInfo. 2017b. *Portugalsko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu* [online]. BusinessInfo.cz. [cit. 2018-03-22]. Dostupné z:

<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/portugalsko-zakladni-podminky-pro-uplatneni-19426.html>

BusinessInfo. 2017c. *Portugalsko: Mapa oborových příležitostí* [online]. BusinessInfo.cz.

[cit. 2018-04-20]. Dostupné z:

<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/portugalsko-mapa-oborovych-prilezitosti-19425.html>

- BusinessInfo. 2016. *Česká republika a lusofonní svět – minulost, současnost a budoucnost* [online]. BusinessInfo.cz. [cit. 2018-04-07]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/akce/praha-seminar-lusofonni-svet-info-160526.pdf>
- Camposol. 2017. *A Leader in the Field* [online]. Camposol2.com. [cit. 2018-04-25]. Dostupné z: <https://www.camposol2.com/en/>
- CzechInvest. 2018a. *O nás – CzechInvest* [online]. Agentura pro podporu podnikání a investic. [cit. 2018-04-27]. Dostupné z: <https://www.czechinvest.org/cz/O-CzechInvestu/O-nas>
- CzechInvest. 2018b. *CzechInvest – logo* [online]. Agentura pro podporu podnikání a investic. [cit. 2018-04-28]. Dostupné z: <https://www.czechinvest.org/cz/O-CzechInvestu/Ke-stazeni/Loga/CzechInvest-logo-png>
- CzechTrade. 2016a. *Představení CzechTrade* [online]. CzechTrade. [cit. 2018-04-27]. Dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/predstaveni>
- CzechTrade. 2016b. *Služby* [online]. CzechTrade. [cit. 2018-04-27]. Dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/sluzby>
- CzechTrade. 2016c. *Informační servis* [online]. CzechTrade. [cit. 2018-04-27]. Dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/sluzby/informacni-servis>
- ČPOK. 2017a. *O nás* [online]. Česko-portugalská obchodní komora. [cit. 2018-03-16]. Dostupné z: <http://www.czptchamber.eu/o-nas/>
- ČPOK. 2017b. *Naše služby* [online]. Česko-portugalská obchodní komora. [cit. 2018-03-16]. Dostupné z: <http://www.czptchamber.eu/nase-sluzby/>
- ČPOK. 2017c. *Členství* [online]. Česko-portugalská obchodní komora. [cit. 2018-03-16]. Dostupné z: <http://www.czptchamber.eu/clenstvi/>
- ČSA. 2018. *Do jaké destinace chcete letět?* [online]. České aerolinie – Moderní letecká společnost s více než devadesátiletou tradicí. [cit. 2018-03-30]. Dostupné z: <https://www.csa.cz/cz-cs/>

ČSÚ. 2017. *Zahraniční obchod ČR – roční údaje – 2016* [online]. Český statistický úřad. [cit. 2018-03-15]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje>

ČSÚ. 2016. *Zahraniční obchod ČR – roční údaje – 2015* [online]. Český statistický úřad. [cit. 2018-03-15]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje-2015>

ČSÚ. 2015. *Zahraniční obchod ČR – roční údaje – 2014* [online]. Český statistický úřad. [cit. 2018-03-15]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje-2014>

ČSÚ. 2014. *Zahraniční obchod ČR – roční údaje – 2013* [online]. Český statistický úřad. [cit. 2018-03-15]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje-2013-feb07vjxj>

European Commission. 2018. *Railway connection Sines/Elvas (Spain): Évora-Caia Section – 2nd Phase* [online]. European Commission – Innovation and Networks Executive Agency – CEF Programme. [cit. 2018-04-06]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/inea/en/connecting-europe-facility/cef-transport/railway-connection-sines/elvas-spain-%C3%A9vora-caia-section-%E2%80%93>

European Commission. 2017. *PALOP – TL* [online]. European Commission – International Cooperation and Development. [cit. 2017-12-25]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/regions/africa/palop-tl_en

Eurostat. 2017a. *International trade in goods* [online]. Eurostat Statistics Explained. [cit. 2017-11-13]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods#Extra-EU_trade_in_goods

Eurostat. 2017b. *Intra-EU trade in goods - recent trends* [online]. Eurostat Statistics Explained. [cit. 2018-04-15]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Intra-EU_trade_in_goods_-_recent_trends

Eurostat. 2017c. *General government gross debt* [online]. Eurostat Statistics Explained. [cit. 2017-12-13]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tipsgo10&language=en>

Eurostat. 2017d. *Unemployment statistics* [online]. Eurostat Statistics Explained. [cit. 2017-12-12]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics

Expo4business. 2015. Brand new Italian headquarters of CE CPLP [online]. Expo4business.com. [cit. 2018-04-09]. Dostupné z: <http://www.expo4business.com/c/99621/13611/brand-new-italian-headquarters-of-ce-cplp.html>

INE. 2018a. *Exports (€) of goods by Place of destination and Type of goods (BEC); Annual* [online]. Statistics Portugal. [cit. 2018-02-17]. Dostupné z: https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0000012&contexto=bd&selTab=tab2

INE. 2018b. *Imports (€) of goods by Place of source and Type of good, product by activity (CPA 2002); Annual* [online]. Statistics Portugal. [cit. 2018-02-17]. Dostupné z: https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0000010&contexto=bd&selTab=tab2

INE. 2018c. *Exports (€) of goods by Place of destination and Type of goods (Combined nomenclature - CN8); Annual* [online]. Statistics Portugal. [cit. 2018-02-17]. Dostupné z: https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0005720&contexto=bd&selTab=tab2

INE. 2018d. *Imports (€) of goods by Place of source and Type of goods (Combined nomenclature - CN8); Annual* [online]. Statistics Portugal. [cit. 2018-02-17]. Dostupné z: https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0005719&contexto=bd&selTab=tab2

Investiční web. 2016. *Česká vláda chce posílit kontakty s portugalsky mluvícími státy* [online]. Investiční web – co se děje. [cit. 2018-04-08]. Dostupné z: <http://www.investicniweb.cz/news-2016-3-5-ceska-vlada-chce-posilit-kontakty-s-portugalsky-mluvicimi-staty/>

- MF. 2017. Stanovisko Ministerstva financí k výsledkům studie Doing Business [online]. Ministerstvo financí České republiky. [cit. 2018-04-24]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/aktualne/v-mediich/2017/stanovisko-ministerstva-financi-k-vysled-30035>
- MPO. 2018. *Zahraniční obchod 1-12/2017* [online]. Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. [cit. 2018-03-15]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/statistiky-zahranicniho-obchodu/zahranicni-obchod-1-12-2017--234936/>
- My Portugal Up. 2015. *AICEP* [online]. My Portugal Up. [cit. 2018-03-25]. Dostupné z: <http://myportugalup.com/products-marketplace/associations/aicep-2/>
- MZV. 2018. *Vzájemné vztahy České republiky a Portugalska* [online]. Ministerstvo zahraničních věcí – Velvyslanectví České republiky v Lisabonu. [cit. 2018-03-15]. Dostupné z: https://www.mzv.cz/lisbon/cz/vzajemne_vztahy/index.html
- MZV. 2017. *CzechTrade* [online]. Ministerstvo zahraničních věcí – Velvyslanectví České republiky ve Varšavě. [cit. 2018-03-27]. Dostupné z: https://www.mzv.cz/warsaw/cz/obchod_a_ekonomika/czechtrade/index.html
- Oliveira. 2018a. *Oliveira – o nás* [online]. Obchodoliveira.cz. [cit. 2018-03-30]. Dostupné z: <https://obchodoliveira.cz/cz/o-nas.html>
- Oliveira. 2018b. *Oliveira – Wine Tapas Market* [online]. Obchodoliveira.cz. [cit. 2018-03-29]. Dostupné z: <https://www.oliveira.cz>
- Pordata. 2017. *General Government: gross debt as % of GDP* [online]. Pordata – Statistics, charts and indicators on Municipalities, Portugal and Europe. [cit. 2017-12-13]. Dostupné z: <https://www.pordata.pt/en/Portugal/General+Government+gross+debt+as+percentage+of+GDP-2786>
- Portugal. 2017a. *Geography* [online]. Portugal.com. [cit. 2017-10-10]. Dostupné z: <https://portugal.com/portugal/information/geography>
- Portugal. 2017b. *About Portugal* [online]. Portugal.com. [cit. 2017-10-10]. Dostupné z: <https://portugal.com/portugal>

Portugal. 2017c. *Cities* [online]. Portugal.com. [cit. 2017-10-10]. Dostupné z: <https://portugal.com/portugal/cities>

Portugalské centrum v Praze. 2018. *Společenství portugalsky mluvících zemí (CPLP)* [online]. Portugalské centrum v Praze. [cit. 2018-04-05]. Dostupné z: <https://institutocamoes-praga.cz/odkazy/spolecenstvi-portugalsky-mluvicich-zemi/>

Pražský hrad. 2018. *O České republice* [online]. Pražský hrad. [cit. 2018-01-22]. Dostupné z: <https://www.hrad.cz/cs/ceska-republika/o-ceske-republice>

PWC. 2017. *Tax Guide 2018*. [online]. PWC Portugal. [cit. 2018-04-26]. Dostupné z: <https://www.pwc.pt/en/pwcinformisico/tax-guide/2018/cit.html>

SIVA. 2017. *SIVA* [online]. SIVA online. [cit. 2018-04-25]. Dostupné z: <http://www.sivaonline.pt/Pages/Cubo.aspx>

TAP. 2018. *Fly TAP – Official TAP Site* [online]. TAP Air Portugal. [cit 2018-03-30]. Dostupné z: https://www.flytap.com/en-cz/?anetwork=PAIDSEARCH&gclid=CjwKCAjwwPfvBRBiEiwAdkM0HT3DyWUi78C OB5Y0WJp3u5_rBQELOox4Zc3zggVYUITXjlzujLIZRoChEgQAvD_BwE&gclid=CLSwq9TWk9oCFcsX4Aod8bQFCA

Tescoma. 2017. *Tescoma* [online]. Oficiální stránky společnosti Tescoma. [cit. 2018-04-27]. Dostupné z: <http://www.tescoma.cz/>

TRZ. 2018. *Třinecké železárny* [online]. Třinecké železárny – Moravia Steel [cit. 2018-04-25]. Dostupné z: https://www.trz.cz/web/trzocel.nsf/link/homepage_cz

Vortal. 2018. *About Vortal* [online]. Vortal. [cit. 2018-04-26]. Dostupné z: <http://en.vortal.biz/about-vortal>

WB. 2017a. *Czech Republic* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2017-08-11]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/country/czech-republic>

WB. 2017b. *Portugal* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2017-08-11]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/country/portugal>

WB. 2017c. *GDP per capita (current US\$) – Czech Republic* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2017-08-11]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2016&locations=CZ&start=1993>

WB. 2017d. *GDP per capita (current US\$) – Portugal* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2017-08-11]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2016&locations=PT&start=1993>

WB. 2017e. *Unemployment, total (% of total labor force) – Czech Republic* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2017-08-11]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2016&locations=CZ&start=1993>

WB. 2017f. *Unemployment, total (% of total labor force) – Portugal* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2017-08-11]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2016&locations=PT&start=1993>

WB. 2017g. *Inflation, GDP deflator (annual %) – Czech Republic* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2017-08-11]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG?end=2016&locations=CZ&start=1993>

WB. 2017h. *Inflation, GDP deflator (annual %) – Portugal* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2017-08-11]. Dostupné z: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG?end=2016&locations=PT&start=1993>

WB. 2017ch. *Ranking of economies – Doing Business* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2018-04-22]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/rankings>

WB. 2017i. *Doing business 2018 : reforming to create jobs* [online]. Washington, D.C., USA: World Bank Group. [cit. 2018-04-24]. Dostupné z: <http://documents.worldbank.org/curated/en/803361509607947633/Doing-business-2018-reforming-to-create-jobs>

Wikipedia Commons. 2017. *Czech Republic – Portugal Locator Map* [online]. Wikipedia. [cit. 2017-12-15]. Dostupné z:

https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Czech_Republic_Portugal_Locator.png

World Factbook. 2017. Central Intelligence Agency [online]. The World Factbook. [cit. 2018-04-26]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html#ez>

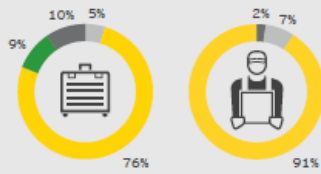
World Factbook: Portugal. 2015. *Central Intelligence Agency* [online]. The World Factbook. [cit. 2017-12-15]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/po.html>

Seznam příloh

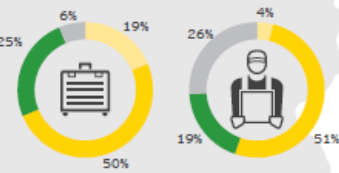
Příloha A	PZI v portugalských regionech	115
Příloha B	Portugalská poptávka	116

Příloha A PZI v portugalských regionech

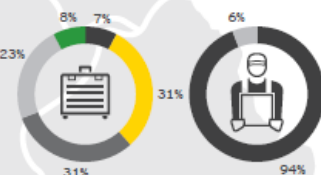
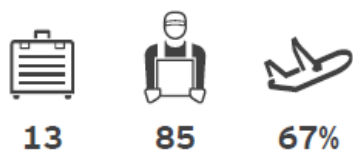
North



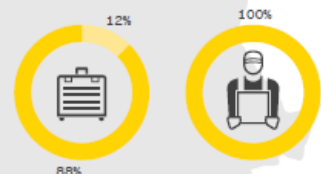
Center



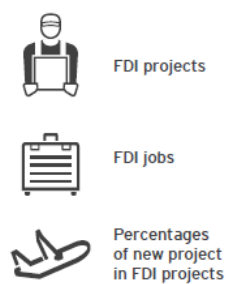
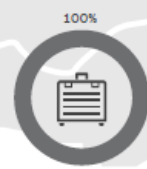
Lisbon



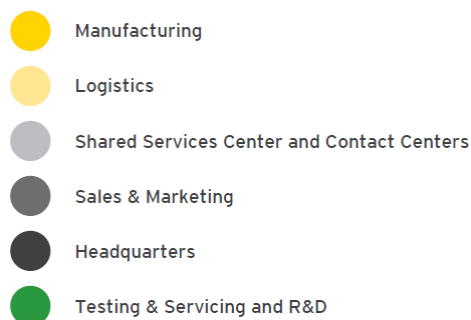
Alentejo



Algarve



Activity



Příloha B Portugalská poptávka

Tato příloha obsahuje přepis zadání jediné aktuální portugalské poptávky, potažmo exportní příležitosti nejen pro české podnikatelské subjekty, která byla uveřejněna dne 27. 3. 2018 na webu BusinessInfo.cz. Uvedený internetový portál provozuje on-line databázi aktuálních zahraničních poptávek, jejichž zdrojem jsou zastupitelské úřady ČR v zahraničí, zahraniční kanceláře CzechTrade a přímé poptávky zahraničních firem.

Solární panely

- **Země zadání:** Portugalsko
- **Země určení:** Portugalsko
- **Datum zveřejnění poptávky:** 27. 3. 2018
- **Poptávka je platná do:** 27. 6. 2018
- **Referenční číslo:** PO201800621

Průmyslové obory:

- Elektronika a elektrotechnika

Popis poptávky v českém jazyce:

Portugalská společnost Sun Concept, Lda, která vyrábí malé lodě na sluneční pohon, hledá dodavatele semi-rigidních solárních panelů. Ohebnost panelů by měla činit 15 %, prostor pro umístění panelů je obdélníkový, délka 7,55 m a šířka 4,35 m. Minimální kapacita 150 W, s co nejnižší vahou (méně než 2,8 kg), bez hliníkové struktury, monokrystalické a s připojením na spodní straně.

Jazyk komunikace: AJ, portugalština

Kontaktní informace:

- **Název firmy:** Sun Concept Lda
- **Kontaktní osoba:** Costa Braz Manuel
- **Telefon do zaměstnání:** +351 912 258 413
- **Mobil:** +351 962 021 008
- **E-mail:** c.braz@sunconcept.pt