

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra Ekonomiky**



**Bakalářská práce**

**Dopady zahraničního obchodu na ekonomiku Peru**

**Jorge Alonso Anton Castro**

© 2016 ČZU v Praze

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jorge Alonso Anton Castro

Provoz a ekonomika

Název práce

**Dopady zahraničního obchodu na ekonomiku Peru**

Název anglicky

**Foreign Trade Impacts on Peruvian economy**

---

### Cíle práce

Cílem práce je provést analýzu vlivu zahraničního obchodu na ekonomiku Peru.

### Metodika

V práci budou použity deskriptivní a komparativní metody zkoumání.

## **Doporučený rozsah práce**

40 – 60 stran

## **Klíčová slova**

Peru, zahraniční obchod, konkurence, vývoz, dovoz, protekcionismus, liberalismus, dovozní clo

---

## **Doporučené zdroje informací**

BARRETO, Heber Jaime. Impacto de la apertura comercial sobre el desempeño de la economía peruana: proteccionismo versus libre comercio. Primera edición. Lima: Editorial San Marcos, 2012, 156 pages. ISBN 9786123027469.

Comunidad Andina de Naciones, El Comercio Exterior de Bienes de los países de la Comunidad Andina por acuerdos comerciales 1999- 2010, 2011

NEUMANN, P. – JIRÁNKOVÁ, M. – ŽAMBERSKÝ, P. *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3276-3.

---

## **Předběžný termín obhajoby**

2015/16 LS – PEF

## **Vedoucí práce**

doc. Ing. Mansoor Maitah, Ph.D. et Ph.D.

## **Garantující pracoviště**

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 25. 2. 2016

**prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.**

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 26. 2. 2016

**Ing. Martin Pelikán, Ph.D.**

Děkan

V Praze dne 14. 03. 2016

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Dopady zahraničního obchodu na ekonomiku Peru" jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autor uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 14 března 2016

---

### **Poděkování**

Rád bych touto cestou poděkoval českým kamarádům a profesorům, kteří mi při mé adaptaci v České Republice velice pomohli. Dál bych chtěl poděkovat rodině v Peru, která mi byla po celou dobu oporou. Zvláštní poděkování patří však panu doc. Ing. Maitahu Mansoorovi Ph.D. et Ph.D., jehož výstižná doporučení mi ulehčila psaní bakalářské práce.

# Dopady zahraničního obchodu na ekonomiku Peru

## Souhrn

Tato bakalářská práce se zabývá analýzou vlivu zahraničního obchodu na ekonomiku Peru, a to prostřednictvím empirického rozboru ve vývoji vývozu a dovozu a vzájemný vliv vývoje HDP na něj, s úmyslem zjistit, do jaké míry byla liberalizace obchodu přínosná. Práce je rozdělena na dvě hlavní části. V teoretických východiscích je zahrnut přehled o základních pojmech mezinárodního obchodu, definice a příčiny a jsou zde také uvedeny základní a alternativní teorie. Dále je krátce vysvětlena obchodní politika a její hlavní nástroje. V kapitole vlastní práce věnované Peru, dělené na tři části, jsou prezentovány obecné informace o zemi, hlavní rysy jeho ekonomiky, vývoj obchodních politik týkajících se zahraničního obchodu a proces liberalizace peruánské ekonomiky od 50. let až do současnosti. Následuje část zabývající se vývojem HDP v posledních patnácti letech. Poslední část této kapitoly je výhradně zaměřena na zahraniční obchod. Je tady uvedena analýza časového vývoje vývozu a dovozu podle výrobního sektoru a vedle toho jsou krátce prezentovány dohody Peru s jinými obchodními partnery.

**Klíčová slova:** Peru, zahraniční obchod, konkurence, vývoz, dovoz, protekcionismus, liberalismus, obchodní politika, HDP

# Foreign trade impacts on Peruvian economy

## Summary

This thesis analyses the impact of foreign trade on the Peruvian economy by empirical study in the development of exports and imports and the mutual influence of GDP development on it, with the intention to ascertain to what extent the trade liberalization was beneficial. The work is divided into two main parts. The theoretical bases include an overview of the basic concepts of international trade, definitions and causes. Basic and alternative theories are stated as well. It follows a brief explanation of commercial policy and its main instruments. Next chapter fully dedicated to Peru is distributed in three parts and presents general information about the country, its main economic characteristics, the development of its commercial policies relating to foreign trade and the process of liberalization of the Peruvian economy since the fifties until today. After that, a section that focuses on GDP growth in the last fifteen years is presented. The last part of this chapter aims exclusively at foreign trade. Here is accomplished an analysis of the evolution over time of exports and imports classified by sector. In addition, Peru agreements with other trading partners are briefly presented.

**Keywords:** Peru, foreign trade, competition, export, import, protectionism, liberalism, commercial policy, GDP

# Obsah

<b>1 Úvod .....</b>	<b>11</b>
<b>2 Cíl práce a metodika .....</b>	<b>13</b>
2.1 Cíl práce.....	13
2.2 .Metodika .....	13
<b>3 Teoretická východiska .....</b>	<b>14</b>
3.1 Zahraniční a mezinárodní obchod .....	14
3.1.1 Mezinárodní obchod.....	14
3.1.2 Příčiny mezinárodního obchodu .....	15
3.1.3 Otázky o mezinárodním obchodě .....	16
3.2 Základní teorie mezinárodního obchodu .....	17
3.2.1 Merkantilisté .....	17
3.2.1.1 Kritika merkantilismu .....	18
3.2.2 Klasická politická ekonomie a mezinárodní obchod .....	18
3.2.2.1 Princip absolutní výhody.....	18
3.2.2.2 Princip komparativní výhody .....	19
3.2.2.3 Teorie komparativních výhod.....	19
3.2.3 Neoklasická ekonomie a mezinárodní obchod .....	22
3.2.3.1 Heckscherův a Ohlinův model.....	22
3.2.3.2 Leontief a jeho paradox.....	24
3.3 Nové alternativní teorie mezinárodního obchodu .....	25
3.3.1 Teorie technologické mezery.....	25
3.3.2 Teorie životního cyklu výrobku.....	26
3.3.3 Vybrané teorie tykající se rozvojových zemí .....	26
3.3.3.1 Teorie zbídačujícího růstu .....	26
3.3.3.2 Teorie periferní ekonomiky .....	27
3.3.3.3 Teorie závislosti.....	27
3.4 Základní přístupy a obchodní politiky k zahraničnímu obchodu.....	28
3.4.1 Liberalismus .....	28
3.4.2 Protekcionismus .....	29
3.4.3 Autonomní nástroje zahraničního obchodu.....	29
3.4.3.1 Tarifní nástroje.....	29
3.4.3.2 Netarifní nástroje .....	30
3.4.4 Smluvní nástroje zahraničního obchodu .....	31



<b>4</b>	<b>Vlastní práce .....</b>	<b>32</b>
4.1	Základní a obecné informace o Peru .....	32
4.1.1	Peruánská ekonomika.....	33
4.2	Vývoj peruánské ekonomiky (50. let do současnosti).....	35
4.2.1	Nedávná historie ekonomiky, obchodní politiky a obchodních přístupů ..	35
4.2.1.1	Od 50. let do konce 80. let.....	35
4.2.1.2	Od začátku 90. let do současnosti .....	43
4.2.2	Vývoj hrubého domácího produktu .....	50
4.3	Zahraniční obchod Peru.....	54
4.3.1	Vývoj celkového vývozu.....	54
4.3.1.1	Složení celkového vývozu .....	57
4.3.1.2	Hlavní destinace peruánského vývozu .....	60
4.3.2	Vývoj celkového dovozu.....	61
4.3.2.1	Složení celkového dovozu .....	62
4.3.2.2	Hlavní importéři na peruánský trh .....	63
4.3.3	Peru a ekonomická integrace .....	63
4.3.3.1	Peru v integračních sdruženích .....	64
4.3.3.2	Bilaterální dohody a dohody o volném obchodu .....	65
<b>5</b>	<b>Závěr .....</b>	<b>68</b>
<b>6</b>	<b>Seznam použitých zdrojů .....</b>	<b>71</b>
6.1	Seznam knižních zdrojů .....	71
6.2	Seznam internetových zdrojů.....	73

## Seznam grafů

Graf č. 1: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1950-1960 (v mil. PEN) .....	36
Graf č. 2: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1960-1970 (v mil. PEN) .....	37
Graf č. 3: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1970-1980 (v mil. PEN) .....	38
Graf č. 4: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1980-1990 (v mil. PEN) .....	39
Graf č. 5: Vývoj celkového vývozu 1970-1989 (v mil. USD).....	42
Graf č. 6: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1990-2000 (v mil. PEN) .....	44
Graf č. 7: Průměrná nominální celní sazba (%) v období 1980-1993 .....	45
Graf č. 8: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1985-1999 (v mil. PEN) .....	46
Graf č. 9: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 2000-2015 (v mil. PEN) .....	48
Graf č. 10 Vývoj HDP 1950-2015 (v mil. PEN).....	51
Graf č. 11: Složení vývozu podle země destinace (list. 2015).....	61

## Seznam tabulek

Tabulka č. 1 Index HDP na obyvatele a míra inflace v období 1963-1990 .....	40
Tabulka č. 2: Vývoj celkového vývozu v mld. USD (1970-1989) .....	41
Tabulka č. 3: Roční procentní změna HDP (1988-2015) .....	52
Tabulka č. 4: Vývoj PBI, vývozu a dovozu 1990-2015 (v mld. PEN 2007).....	55
Tabulka č. 5: Vývoz tradičních a netradičních výrobků 2000-2014 (v mil. USD).....	57
Tabulka č. 6: Vyvoz tradičních výrobků podle sektoru 1990-2014 (v mil. USD).....	58
Tabulka č. 7: Vyvoz netradičních výrobků podle sektoru 2000-2014 (v mil. USD) .....	60
Tabulka č. 8: Složení dovozu podle sektoru 2000-2014 (v mil. USD) .....	62

# 1 Úvod

"Peru je žebrák sedící na zlatém trůně" je velmi rozšířená fráze, kterou téměř každý Peruánci někdy slyšel. Je obvykle přisuzována italskému vědci Antoniu Raimondimu (1826-1890), který byl výzkumník rozmanité geografie a přírody Peru v 19. století. Není ale jisté, kdo ji poprvé vyslovil. Avšak skutečnost, že tento výraz je používán mnoha lidmi, naznačuje, že sami Peruánci vnímají svůj národ jako bohatou zemi, která nezná svůj skutečný potenciál, a proto neví jak ho adekvátně používat.

Peru je bohatá a rozmanitá země nejen díky své geografické poloze a velkému počtu nalezišť nerostných surovin a zdrojů obecně, ale také v mnoha dalších aspektech. Jedná se o multikulturní a mnohonárodnostní zemi. Nicméně, až do konce 90. let se toto bohatství neprojevovalo v životních podmínkách většiny lidí a polovina peruánských obyvatel žila v chudobě. Až do pozdních osmdesátých let byla Peru země ekonomicky regulována ochranářskými politikami, trpící velmi kritickou situací hyperinflatione, vysoké nezaměstnanosti a velkých sociálních problémů. V posledních patnácti letech se však ekonomika peruánské republiky výrazně zlepšila a životní úroveň a infrastruktury vzrostla. Tento růst úzce souvisí s procesem ekonomického otevření. Pomocí řady liberálních obchodních reforem se Peru aktivně dostalo na mezinárodním obchodě a začalo importovat a exportovat ve větších množstvích. Jeho ekonomický postoj k zahraničnímu obchodu je v současnosti příliš otevřený.

Hlavním cílem této práce je provést analýzu vlivu zahraničního obchodu na ekonomiku Peru, a to prostřednictvím empirického rozboru ve vývoji vývozu a dovozu a vzájemný vliv vývoje HDP na něj, s úmyslem empiricky zjistit, do jaké míry byl zahraniční obchod přínosný. K pochopení různých pojmů používaných v analýze ekonomiky Peru je uvedeno několik teoretických základů v souvislosti s mezinárodním obchodem.

Teoretická východiska ve třetí kapitole se skládají ze čtyř částí. První vysvětluje pojem a příčiny tykající se mezinárodního obchodu. Druhá část stručně odkazuje na základní teorie mezinárodního obchodu. Jiné teorie odpovídající na aktuální kontext mezinárodního obchodu jsou stručně uvedeny ve třetí části. Dále jsou krátce vysvětleny trendy v obchodní politice a jejich nástroje pro přístup k zahraničnímu obchodu.

Kapitola vlastní práce věnována Peru je rozdělena do tří částí. První dílčí téma naznačuje obecné informace o zemi a zaměřuje se na hlavní rysy jeho ekonomiky. Druhá část, možná nejrozsáhlejší, se zabývá vývojem obchodních politik týkajících se zahraničního obchodu a procesu liberalizace peruánské ekonomiky od 50. let až do současnosti. Historické, politické a ekonomické údaje ukazují, že různá období hospodářské nestálosti, která zažilo Peru během posledních sedmi desetiletí, jsou vysvětlena zejména směrem ekonomických a obchodních politik. K pochopení předchozího ekonomického pozadí před liberalizačním procesem otevřenosti obchodu, který vedl k současné ekonomické integraci, jsou zmíněny zastávané politické postoje a hlavní hospodářské údaje a události od 50. let, odkdy zejména převládla protekcionistická opatření. Následuje část věnovaná vývoji HDP v posledních patnácti letech. Konečná, třetí část kapitoly je výhradně zaměřena na zahraniční obchod. Je tady uvedena analýza časového vývoje vývozu a dovozu podle výrobního sektoru a vedle toho jsou krátce prezentovány obchodní dohody Peru s jinými zeměmi nebo hospodářskými bloky.

Ke konci je uváděn závěr získaný z výsledků a poznatků rozebíraných při práci.

## **2 Cíl práce a metodika**

### **2.1 Cíl práce**

Hlavním cílem práce je provést analýzu vlivu zahraničního obchodu na ekonomiku Peru a to při zjištění míry dopadů vývozu a dovozu na peruánský ekonomický vývoj v posledních desetiletích. Další úkol je identifikovat tendenci růstu vývozu a dovozu v průběhu času i podle sektoru (rozděleného na tradiční a netradiční) a tím určit, které z nich přispěly nejvíc ke kvantitativnímu růstu HDP během zkoumaného období. Posledním cílem je analýza vlivu obchodní politiky a její nástrojů na peruánskou účast v mezinárodním obchodě

### **2.2 .Metodika**

V práci používám deskriptivní a komparativní metody zkoumání. Teoretická východiska jsou založena především na deskriptivní analýze různých kvalitativních zdrojů týkajících se zásad, pojmů a přístupů mezinárodního obchodu. Vlastní práce je analýzou zahraničního obchodu Peru. Zde deskriptivně popisují průběh historie nedávné obchodní politiky. Rovněž v kapitole používám komparativní metody, kterými sleduji vývoj kvantitativních údajů v průběhu času a porovnávám je podle sektoru. Kvantitativní údaje byly čerpány především ze statistických souborů centrální banky Peru (BCRP) a nejrůznějších ekonomických institucí, peruánských i mezinárodních, jako je např. Světová banka. K pochopení různých pojmů používané v analýze ekonomiky Peru je uvedeno několik teoretických základů v souvislosti s mezinárodním obchodem. Podklady byly čerpány většinou z knih a internetových zdrojů zobrazených v seznamu použitých zdrojů.

## 3 Teoretická východiska

### 3.1 Zahraniční a mezinárodní obchod

Obvykle jsou výrazy " zahraniční obchod" a "mezinárodní obchod" zaměnitelné a jsou často používány jako synonyma. Oba termíny odkazují na stejnou transakci, ale liší se v perspektivě, kterou se pozoruje tato činnost. Mezinárodní obchod se zmiňuje o činnosti, která probíhá mezi různými obchodními subjekty z různých zemí. Tímto pojmem pozorujeme ekonomické transakce z neutrálního a globálního hlediska. Na druhé straně, pojem "zahraniční obchod" poskytuje konotaci diváka, který se zaměřuje na jednu určitou zemi a její účast v mezinárodním obchodě. Označuje její hospodářské vztahy s vnějšími účastníky.

Z tohoto důvodu bude pojem "mezinárodní obchod" častěji použitý při zpracování teoretické části. A o "zahraničním obchodu" se bude častěji hovořit při realizaci praktické části zaměřené na danou zemi.

Pokud budeme doslova interpretovat pojem "mezinárodní obchod", mohli bychom chybně předpokládat, že se jedná o obchod mezi dvěma nebo více národy. Tento typ obchodování probíhá spíše mezi různými subjekty, které patří do jiných států (nikoliv národů).<sup>1</sup> Slovo „národ“ odkazuje na skupinu lidí, kteří sdílejí společný původ a kulturní identitu. Na druhé straně státem rozumíme souhrn lidí nebo národů, který je regulován souborem pravidel a institucí v rámci daného území. Stát může obsahovat jeden nebo více národů ve svém území. Stát by mohl být považován za politicky organizovaný národ. Jinak řečeno: „*Národ je organizací kulturní, stát organizací politickou*“.<sup>2</sup>

#### 3.1.1 Mezinárodní obchod

Mezinárodním obchodem se rozumí výměna kapitálu, zboží a služeb mezi různými ekonomickými subjekty přes hranice nebo území. Zahrnuje různé měny z odlišných zemí a je regulován zákony, pravidly a regulacemi zapojených států nebo obchodních bloků.

---

<sup>1</sup> ŠTASTNÝ, D, *Mezinárodní obchod: teorie a politika*, s. 11

<sup>2</sup> ČAPEK, K, a MASARYK, T. G., *Hovory s T. G. Masarykem*, s. 268

*„Mezinárodní obchod se zbožím a službami představuje historicky nejvýznamnější složku mezinárodních ekonomických vztahů. Objem mezinárodního obchodu roste dlouhodobě rychleji než hrubý domácí produkt světové ekonomiky jako celku. Jeho význam tedy dále narůstá“<sup>3</sup>*

Je třeba poznamenat, že když se mluví o dovozních a vývozních činnostech mezi dvěma danými zeměmi, hovoříme ve skutečnosti o skupinách jednotlivých subjektů, firem a lidí v těchto zemích, které mezi sebou obchodují a zároveň jsou rozhodujícími prvky pro stanovení spotřeby, výroby, dovozů a vývozů v daném obchodě přes hranice.

Běžný obchod, rozuměj každá směnná aktivita, probíhá za účasti následujících stran:

- Spotřebitelů, kteří usilují o maximalizaci svého prospěchu a tvoří poptávku v trhu
- Výrobce, kteří se snaží maximalizovat své zisky a tvoří nabídku v trhu

Na rozdíl od běžné obchodní činnosti uvnitř daného státu, v mezinárodním obchodě se vyskytují různé složité makroekonomické činitele, které ovlivňují působení těchto dvou stran, jako jsou státní politiky (například ve formě cel, daní, výše kurzu a regulací) anebo makroekonomické faktory jako domácí produkt, vybavení pracovní silou a kapitálem a exportní výkonnost zapojených zemí.

### **3.1.2 Příčiny mezinárodního obchodu**

Všechny země potřebují zboží a služby k uspokojení potřeb svých lidí. Výroba zboží a služeb vyžaduje zdroje. Každá země má pouze omezené zdroje. Obecně žádná země není soběstačná. Musí koupit od jiných zemí to, co nemůže vyrábět nebo vyrábí méně efektivně než ty jiné. Stejně tak prodává jiným zemím výrobky, které má v přebytkovém množství nebo jsou výrobně méně náročné než u ostatních. Důvody, proč si žádná země nemůže vyrábět všechno zboží a služby k uspokojení svých potřeb, spočívají hlavně v základních příčinách, jako:

---

<sup>3</sup> NEUMANN, P., ŤAMBERSKÝ, P., JIRÁNKOVÁ, M., *Mezinárodní ekonomie*, s. 14

1- Nerovnoměrná alokace výrobních zdrojů- nejedná se jenom o vybavenost dané země výrobními zdroji (pracovní silou, kapitálem) ale také jde o odlišnosti výrobních přírodních podmínek, jako jsou klima a geografická poloha. Tyto podmínky mají velký vliv na výskyt daných surovin v určitém území nebo na usnadnění jejich výrobních zpracování a tedy na kvalitě daného konečného výrobku.

2- Spotřebitelské potřeby a vkus- ne všichni obyvatelé v dané zemi mají stejné potřeby nebo preference a obvykle spotřebují produkty, kterých není dostatek od tuzemských výrobců, nebo se vyrábějí levněji v zahraničí.

### **3.1.3 Otázky o mezinárodním obchodě**

Teorie mezinárodní ekonomiky se snaží odpovědět na následující skupiny otázek:

A) ty, které se tykají *vzniku a příčin* mezinárodního obchodu, pomocí zkoumání jeho struktury, směru a rozsahu: Proč daná země obchoduje s jinou? Jaké druhy výrobků obchoduje? Jaké importuje a exportuje? S jakými zeměmi uskutečňuje tyto výměny?

B) otázek, tykajících se *vývoje mezinárodních cen*: V jaké ceně se uskutečňují tyto transakce? Jak se určují tyto ceny?

C) otázek o *důsledcích* zahraničního obchodu na národní ekonomice. Jaké následky má mezinárodní obchod na ekonomickou strukturu zemí a na ekonomický růst? Jak ovlivňuje blahobyt občanů?

D) ty, které se zaměřují na *význam hospodářských politik* v mezinárodním obchodě. Musí se usilovat o liberalizaci mezinárodního obchodu? Jaké efekty má protekcionismus? Co vychází z ekonomické integrace?



## 3.2 Základní teorie mezinárodního obchodu

V průběhu historie existuje o mezinárodním obchodu mnoho protichůdných názorů. Různí ekonomičtí teoretici se snažili vysvětlit faktory konkurenceschopnosti zemí a jejich podniků. Důkaz toho jsou různé základní teorie, které dále rozvádím. U základních teorií se ještě nehovoří pojmem „konkurenceschopnost“ ale místo toho se používá slovo „výhoda“, kterou mají různé země mezi sebou se souvislostí tvorby daného výrobku.

### 3.2.1 Merkantilisté

Zhruba od konce 16. století do druhé poloviny 18. století se v západní Evropě objevily první příspěvky o mezinárodním obchodě díky merkantilistickým myšlenkám, které dosáhly svého vrcholu v 17. století. Vznik merkantilismu nastal v době výprav a koloniální expanzí evropských mocností. Jejich hlavní cíl bylo nalézt nějakou obchodní politiku schopnou umožnit, aby byl jejich národy bohatší a mocnější. Jejich myšlenky vyjádřily zájmy a ambice obchodníků, kteří byli součástí nově rostoucí společenské třídy: buržoazie. Podle merkantilistů se bohatství národů odráželo na zásobě shromážděných drahých kovů, především zlata.<sup>4</sup>

Merkantilisté neměli zájem o systematické a vědecké úvahy a přístupy o ekonomické výkonnosti: postavení jejich států bylo důležitější než objektivní pravda. Merkantilisté praktikovali doktrínu *aktivní obchodní bilance*, která argumentovala, že jedna země bude mít prospěch ze zahraničního obchodu, když počet svých vývozů byl větší než počet dovozů: obchod je výhodný pouze pro země, která exportuje. Za tímto účelem navrhovali státní intervencionismus, kterým by se mělo ztížit přijetí dovozů pomocí protekcionistických politik a podporovat vývoz národních výrobků a tím způsobem zachovat národní přebytek.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> HOLMAN, R. *Dějiny ekonomického myšlení*, s. 14

<sup>5</sup> Tamtéž, s. 16

### 3.2.1.1 Kritika merkantilismu

Merkantilistické myšlenky se staly terčem kritiky pro soudobé a pozdější myšlenkové školy, ke kterým patřili například David Hume nebo zakladatel klasické politické ekonomie Adam Smith. Podle kritiků, peníze ve formě rezerv nejsou bohatství a merkantilisté se mýlí především tím, že za bohatství považovali shromáždění drahých kovů. Vedle toho kritizovali merkantilistické hledisko, které tvrdil, že obchod vede k přerozdělování bohatství od jednoho národa k druhému a nikoliv k jeho tvorbě (obchod byl podle merkantilistů hra s nulovým součtem).<sup>6</sup>

### 3.2.2 Klasická politická ekonomie a mezinárodní obchod

#### 3.2.2.1 Princip absolutní výhody

Premisa nazývaná jako „Teorie absolutní výhody“ říká: *„země by se měla specializovat na výrobu těch výrobků, které je schopna vyrábět levněji (za použití menšího množství práce) než ostatní země. Tyto výrobky bude vyvážet do zemí, kde je jejich výroba dražší, a naopak z nich dovážet výrobky, které jsou tyto země schopny vyrobit nejlevněji.“*<sup>7</sup>

Anglický ekonom Thomas Mun (1571-1641), který byl jedním z nejvýznamnějších merkantilistů, potvrdil, že obchodní přebytek daného státu znamená deficit druhého (hra s nulovým součtem). Adam Smith (1723-1790) formuloval princip absolutních výhod a uváděl názor, že mezinárodní dělba práce je důležitá k tvorbě bohatství a zisk daného státu může znamenat zisk druhého státu. A proto se mezinárodní obchod může stát *hrou s nenulovým součtem*.

Oproti merkantilistickému tvrzení se Smith domníval, že hromadění není bohatství. Smith podporoval filozofii liberalismu a myšlenky *laissez faire, laissez passer* (volné ruky trhu), které předpokládají, že obchodní činnosti musí proběhnout volně bez zásahů regulací státu. Podle nich, by se měl stát maximálně omezit na rozhodčí a tvůrce pravidel a zkontrolovat, aby je subjekty dodržovali.

---

<sup>6</sup> NEUMANN, P., ŤAMBERSKÝ, P., JIRANKOVÁ, M., *Mezinárodní ekonomie*, s. 15

<sup>7</sup> Tamtéž, s. 17

Tento model je založen na následujících předpokladech:

- Hodnota daného zboží zaleží na vložené práci k jeho výrobě
- Výrobní hodnota daného zboží je menší v absolutních číslech s ohledem na hodnoty v jiných zemích. Taková výhoda může vycházet z přírodních příznivých podmínek (zemědělské půdy, doly), nízké výrobní hodnoty (mzdy) nebo technologické superiority. Mezi ně patří uvažování pouze jednoho výrobního faktoru, tzv. pracovní teorie hodnoty, existence dokonalé konkurence a neexistence dopravních nákladů.<sup>8</sup>

### 3.2.2.2 Princip komparativní výhody

Anglický politický ekonom David Ricardo (1772-1823) dokázal rozšířit Smithovou premisu „Teorie absolutní výhody“ k takzvané „Teorii komparativních výhod“. Touto teorií ukázal, že mezinárodní obchod je uskutečnitelný i když daná země nemá žádnou absolutní výhodu.

*„Množství zdrojů, potřebné k výrobě všech komodit může být vyšší v jedné ze zemí účastnicích se obchodu, a obchod může stále být výhodný pro obě strany.“<sup>9</sup>*

### 3.2.2.3 Teorie komparativních výhod

V knize *Zásady politické ekonomie a zdanění* z roku 1817, David Ricardo zvažuje využívání komparativních výhod jedné země s ohledem na jiné země světa, aby daná země mohla vstoupit do mezinárodního obchodu, i když nemá žádnou absolutní výhodu v porovnání s dalšími zeměmi. Davidova věta spočívá v principu *nákladů obětované příležitosti*. Země by se měla vzdát výroby komodity, která jí způsobuje větší oběť, ve prospěchu komodity, jejíž produkce je efektivnější. Ve vývoji svého názoru o komparativních výhodách v dotyčné knize Ricardo uvedl jako příklad situaci trhu obilovin ve své rodné zemi a navrhl masivní dovoz od jiných zemí, kde renta půdy není tak vysoká jako v Anglii.

---

<sup>8</sup> HOLMAN, R. *Dějiny ekonomického myšlení*, s. 51

<sup>9</sup> CABALLERO, J. M., QUIETI, M. G., MAETZ, M. *International Trade: Some Basic Theories and Concepts*. Dostupné z: <http://www.fao.org/docrep/003/x7352e/x7352e02.htm>

Ricardo představil výhody specializace pro země, které se účastní mezinárodního obchodu. Účastníci si mohou navzájem vyměňovat výhody získané zvýšením množství zboží a tím i součet požitků. Tímto způsobem, za stejné množství práce, země dostane vyšší objem zboží díky obchodu. A proto specializace znamená posílení výrobní kapacity a spotřeby všech národů. Z tohoto důvodu, specializace představuje faktor rozvoje.<sup>10</sup>

*"V systému naprosto volného obchodu každá země přirozeně věnuje svůj kapitál a práci na takové zaměstnání, jaké jsou nejvíce prospěšné pro každou. Tato snaha o individuální výhodu je obdivuhodně spojena s univerzálním blahobytem všech. Stimulací průmyslu, odměnou vynalézavosti, a nejučinnějším použitím poskytovaných zvláštních mocí přírodou, rozděluje práci co nejučinněji a nejehospodárněji: zatímco zvýšením celkové hmoty produkce, rozptyluje obecný prospěch, a spojuje jedním společným poutem zájmu a styku univerzální společnost národů po celém civilizovaném světě. Je to princip, který určuje, že víno musí být vyráběno ve Francii a Portugalsku, že kukuřice se musí pěstovat v Americe a Polsku, a že zboží těžkého průmyslu a další musí být vyrobeny v Anglii."<sup>11</sup>*

#### 3.2.2.3.1 Národní specializace

Ricardo se rovněž snažil vysvětlit proč je specializace nezbytná v případě, že výroba všech položek vyžaduje méně pracovního času v jedné ze dvou zemí účastnících se výměny. Z toho vyplivá princip komparativních výhod. Podle své specializace bude každá země vyvážet výrobek, ve kterém má komparativní výhodu v porovnání s jinou zemí.

Podle Adama Smitha byl obchod možný pouze v případě, že země má absolutní výhodu nad jinou zemí ve výrobě určitého zboží. Později se ukázalo, že „komparativní výhoda je klíčem k obchodu, nikoli absolutní výhoda.“<sup>12</sup>

*"Anglie se může ocitnout v situaci, kdy výroba sukna může vyžadovat práci 100 lidí ročně. Pokud se pokusí vyrábět víno, pravděpodobně by potřebovala práce 120 mužů za stejnou*

---

<sup>10</sup> HOLMAN, R. Dějiny ekonomického myšlení, str. 90

<sup>11</sup> RICARDO, D., KOLTHAMMER, F. The principles of political economy and taxation, s. 81

<sup>12</sup> CABALLERO, J. M., QUIETI, M. G., MAETZ, M. *International Trade: Some Basic Theories and Concepts*. Dostupné z: <http://www.fao.org/docrep/003/x7352e/x7352e02.htm>

*dobu. A proto Anglie by měla dat přednost koupit víno, při importu, za výměnou sukna, které vyrábí.*“<sup>13</sup>

*„Portugalsko pravděpodobně může vyrábět své víno pomocí práci 80 mužů ročně, zatímco pro výrobu sukna vyžaduje 90 mužů pro stejnou dobu. Je proto výhodné pro Portugalsko exportovat víno výměnou za sukno. Tato výměna může probíhat, i když dovážené zboží se může vyrábět v Portugalsku menším množstvím práce, než v Anglii. I kdyby Portugalsko mohlo vyrábět sukna prací 90 mužů, importovalo by je od země, kde se vyžaduje práce 100 pracovníků, protože by bylo výhodnější pro něj využívat svůj kapitál ve výrobě vína, a tímto způsobem by získalo vyšší množství sukna od Anglie, než množství, které by mohlo vyrábět při investici částky kapitálu, kterou používá ve výrobě vína.“*<sup>14</sup>

#### 3.2.2.3.2 Mezinárodní hodnota zboží

V zásadě platí, že mezinárodní hodnota zboží není zcela neurčitá. Teoreticky budou dvě omezení: první je vnitřní vztah cen v zemi A a druhá vnitřní vztahy cen v zemi B. V případě, který představuje Ricardo, se bude mezinárodní hodnota nacházet mezi poměry 90/80 (Portugalsko) a 100/120 (Anglie), což znamená, že bude v poměrech 11.25/10 a 8.33/10, vzhledem k tomu, že vnitřní vztahy cen v každé zemi jsou vzájemně nezávislé.

V tomto smyslu, Portugalsko bude exportovat víno, které stojí 10 hodin práce, pokud může získat sukna, která stojí 11.25 hodin, výměnou za menší počet hodin práce. Na druhou stranu Anglie bude importovat víno, které jí stojí 10 hodin práce, pokud může exportovat sukna, která jí stojí 8.33 hodin práce, což pro ni znamená prospěch ohledně rozdílu pracovní doby (alespoň 1.67 hodin).

Mezinárodní hodnota se tedy nachází mezi vnitřními vztahy cen těchto dvou zemí. Přesná hodnota, na které bude provedena výměna, byla definována pouze později nástupci Ricarda. Zprvce John Stuart Mill představil roli reciproční poptávky dvou zemí při určování mezinárodní hodnoty zboží. V každém případě důležité je, že Ricardo vyvinul princip komparativní výhody, s ohledem na potřeby britské ekonomiky svého času.

---

<sup>13</sup> RICARDO, D., KOLTHAMMER, F. *The principles of political economy and taxation*, s. 81

<sup>14</sup> Tamtéž

Základní myšlenkou je, že země, která má komparativní výhodu v dané výrobě, by se na ní měla specializovat.

### 3.2.3 Neoklasická ekonomie a mezinárodní obchod

#### 3.2.3.1 Heckscherův a Ohlinův model

Pokud je práce jediným faktorem výroby, jak předpokládal Ricardův model, komparativní výhoda by mohla vzniknout pouze z mezinárodních rozdílů v produktivitě práce. "Teorém vybavenosti a faktorových proporcí" předpokládá, že u všech zemí jsou výrobní technologie pevně dané, ale zároveň se země liší ve svých vybavenostech výrobními faktory či vstupy, které jsou nutné pro výrobu. Zahrnují se sem faktory jako půda, pracovní síly, přírodní zdroje a kapitál.<sup>15</sup>

Model vychází z toho, že rozdíly ve výrobních faktorech jsou jediným zdrojem mezinárodního obchodu. Teorém vysvětluje, že země relativně lépe vybavená faktorem práce bude vyvážet komoditu relativně náročnou na práci a zároveň bude dovážet komoditu relativně náročnou na kapitál. Z toho vyplývá, že daná země získává komparativní výhodu v sektorech, kde využívá intenzivněji ty výrobní faktory, ze kterých je velké množství zboží a tedy exportuje to výchozí zboží a importuje jiné, v jejichž výrobě má komparativní nevýhodu.

V zemi, která je relativně hojněji vybavena kapitálem, bude kapitál relativně levnější. Tato země by se tedy měla zaměřit na kapitálově náročné výrobky. Země, která je naopak relativně lépe vybavena prací, se zaměří na výrobu pracovní náročných výrobků.<sup>16</sup>

Model Heckscher-Ohlinův předpovídá, že pokud daná země má relativní hojnost nějakého faktoru (práce nebo kapitálu), tak bude mít komparativní a konkurenční výhodu ve zboží, které vyžadují větší množství tohoto faktoru jinde. To znamená, že země se snaží vyvážet zboží, které je pro ostatní země náročné na faktory, kterými ona je hojně vybavena.

---

<sup>15</sup> JENÍČEK, V., KREPL, V. *Foreign trade and development economics*, s. 14

<sup>16</sup> NEUMANN, P., ŤAMBERSKÝ, P., JIRANKOVÁ, M., *Mezinárodní ekonomie*, s. 24

Teorie Heckscher-Ohlinův vychází z následujících předpokladů: <sup>17</sup>

- a) K dispozici jsou dvě země (A a B), dvě komodity ("X" a "Y") a dva výrobní faktory (práce a kapitál).
- b) Obě země vlastní stejnou technologii ve výrobě.
- c) komodita "X" je pracovní náročná a komodita "Y" je kapitálově náročná v obou zemích.
- d) Obě komodity jsou vyráběny ve stejném rozsahu v obou zemích.
- e) v obou zemích jsou neúplné specializace výroby
- f) preference jsou stejné v obou zemích.
- g) Existuje dokonalá konkurence na trzích komodit a faktorů v obou zemích.
- h) Existuje dokonalá mobilita faktorů uvnitř každého národu, ale neexistuje mezinárodní mobilita faktorů.
- i) Nejsou žádné dopravní náklady, cla nebo jiné překážky pro volný tok obchodu.
- j) Veškeré zdroje jsou plně využity v obou národech.
- k) Mezinárodní obchod mezi oběma zeměmi je vyrovnaný.

Heckscher-Ohlinův (HO) teorie se obvykle představuje v podobě dvou teorémů:

- Teorém HO (uvádí a předpovídá model obchodu).
- Teorém o vyrovnávání cen výrobních faktorů, který se zabývá dopady mezinárodního obchodu na ceny činitelů.

#### 3.2.3.1.1 Teorém o vyrovnávání cen výrobních faktorů

Také známý jako Heckscher-Ohlin-Samuelsonův (HOS) díky Paulu Samuelsonovi (Nobelova cena za ekonomii z roku 1976). Pokud se při přechodu k volnému obchodu ustaví jednotné ceny zboží, vyrovnají se i ceny výrobních faktorů. Tato teorie vysvětluje mezinárodní obchod různě vybavený výrobními faktory. Absolutní vyrovnání cen faktorů znamená, že volný tok mezinárodního obchodu vyrovnává reálné mzdy ve stejném druhu práce a zároveň vyrovnává reálnou úrokovou míru na stejný druh kapitálu v obou zemích.

---

<sup>17</sup> SALVATORE, D. *Schaum's outline of theory and problems of international economics*, s. 63

Ve skutečnosti, vyrovnávání cen faktorů se těžko ukazuje kvůli obrovským rozdílům ve zdrojích, obchodních bariérách a světových technologiích.

První empirický pokus modelu H-O byl proveden americkým ekonomem Wassilym Leontiefem (Nobelova cena za ekonomii 1973) pomocí údajů z analýzy matice input-output (data o zahraničním obchodu) Spojených Států z roku 1947. Leontief objevil, že dovozní komodity Spojených států byly asi o 30% více kapitálově náročné než jejich vývozy.<sup>18</sup> Vzhledem k tomu, že Spojené státy je země s největším množstvím kapitálu, výsledek byl proti tomu, co model H-O předpovídal. Tento protiklad byl nazýván jako Leontiefův paradox

### 3.2.3.2 Leontief a jeho paradox

Leontief ověřil hypotézu, jestli vývozy Spojených Států jsou kapitálově náročnější v souvislosti s jejich dovozy. Nicméně z toho odvodil paradoxní myšlenku, že ve skutečnosti Spojené státy vyvážejí zboží náročné na práci a dovážejí kapitálově náročné zboží. Vysvětlení Leontiefova paradoxu jsou:<sup>19</sup>

**a.** Návrat intenzity faktorů ve Spojených státech dělá z této země výjimku v porovnání s celým světem a tímto způsobem zruší platnost H-O teorém.

**b.** Vzniká deformace struktury vývozu a dovozu kvůli různým překážkám mezinárodního obchodu, které brání jeho efektivnímu fungování

**c.** Přírodní zdroje jsou relativně vzácné ve Spojených státech, a proto Spojené Státy dovážejí výrobky od vysoce kapitálově náročných přírodních zdrojů.

**d.** Uvažoval ve svém měření jen fyzický kapitál (strojní zařízení, stavebnictví) a zcela ignoroval lidský kapitál (práce, úroveň vzdělání).

---

<sup>18</sup> DWIVEDI, D. N, *Microeconomics: theory and applications*, s. 609

<sup>19</sup> NEUMANN, P., ŤAMBERSKÝ, P., JIRANKOVÁ, M., *Mezinárodní ekonomie*, s. 28



### 3.3 Nové alternativní teorie mezinárodního obchodu

Základní argumentací dříve uvedených teorií byla existence dokonalé konkurence, která umožňuje zlepšení blahobytu v daných zemích díky volnému obchodu. Od poloviny dvacátého století ekonomická realita začala ukázat rozpory ohledně předpovědí neoklasické teorie. V pozdních sedmdesátých a začátkem osmdesátých let, někteří ekonomové jako James Brander, Barbara Spencer, Paul Krugman, Elhanan Helpman, Avinash Dixit, Gene Grossman a Jonathan Eaton navrhovali nové teoretické pojmy založené na případě selhání trhu. Tyto pojmy debatovali proti klasické teorii mezinárodního obchodu, a tím potvrdili, že mezinárodní výměny jsou výhradně založeny na teorii komparativní výhody a že podpora volného obchodu a zákaz zásahů státu v této ekonomické oblasti nemusí být optimální postup.<sup>20</sup>

Změna analytického základu pojetí obchodní politiky je reagování na skutečnou změnu v obchodním prostředí a na vědecké pokroky v oblasti ekonomiky. Tyto nové teorie používají nástroje ekonomické teorie a matematickou formalizaci a jsou kompatibilnější s aktuální skutečností mezinárodního obchodu, protože zohledňují nové faktory jako například technologii a lidský kapitál. Zmíněné nové teorie mezinárodní ekonomiky se snaží odpovědět na dvě otázky, první je vědět důvod, proč se obchoduje a druhá je, jaká by měla být politika podle těchto nových vysvětlení.

#### 3.3.1 Teorie technologické mezery

Teorie byla formulována britským ekonomem Michaellem Vivianem Posnerem v roce 1961 a je založena na posloupnosti technologické inovace a imitace. Velká částka vývozu ve vyspělých zemích je založena na rozvoji nových výrobků a výrobních procesů. Ty faktory poskytují dané zemi dočasný monopol, který bude trvat, dokud nezačne jiná země imitovat její technologii a nezačne prodávat výrobky za nižší cenu, než v zemi, ve které se uvedla poprvé ta nová technologie.<sup>21</sup> Díky ziskům z exportu je tento náskok udržován danými

---

<sup>20</sup> BHAGWATI, J. *Free trade today*. s. 19

<sup>21</sup> JENÍČEK, Vladimír a Vladimír KREPL. *Foreign trade and development economics*, s. 15

zeměmi, protože zisky reinvestují zpět do vývoje. Mezitím by mohl technologický průkopník uvést do obchodu ještě novější výrobky a výrobní procesy.<sup>22</sup>

### 3.3.2 Teorie životního cyklu výrobku

Teorie životního cyklu výrobku (Raymond Vernon, 1966) je založená na teorii technologické mezery a je aplikována na mezinárodně obchodní vztahy. Má tři etapy.<sup>23</sup>

A. Úvodní fáze nového produktu: produkt vyžaduje kvalifikovanou pracovní sílu k rozvoji a zlepšení výrobku. Prvotní výrobce má absolutní monopol, nikdo jiný není schopen dané zboží vyrábět.

B. Druhá fáze – Dospívání výrobku: Výrobci z technologicky vyspělých zemí začínají prvotnímu výrobcu konkurovat.

C. Třetí fáze – Standardizace výrobku: Výrobní technologie je stabilizovaná a výroba není již tak finančně náročná. Tvorba zboží se přesouvá do míst s nejlevnější výrobou a prvotní výrobce se stává dovozcem, protože je to levnější.

Následně z toho vyplivá že, když se výrobek standardizuje a dospívá, tak se může komparativní výhoda měnit z kvalifikované pracovní síly v dané prvotní zemi na nekvalifikovanou pracovní sílu v druhé zemi.

### 3.3.3 Vybrané teorie tykající se rozvojových zemí

#### 3.3.3.1 Teorie zbídačujícího růstu

Indický ekonom Jagdish Bhagwati ukázal, že: „*firmy z rozvojových zemí reagují na změnu světové ceny jejich produkce opačně, než by odpovídalo racionálnímu chování v neoklasickém pojetí*“<sup>24</sup> Při snížení světové ceny dochází k snížení příjmů vývozců. Jako reakce se země snaží tu ztrátu kompenzovat zvyšováním objemu výroby a vývozu. Tento růst v produkci následně způsobuje další pokles světové ceny a přispívá k výraznému

---

<sup>22</sup> GANDOLFO, G., *International trade theory and policy*, s. 235

<sup>23</sup> ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*, s. 57

<sup>24</sup> NEUMANN, P., ŤAMBERSKÝ, P., JIRANKOVÁ, M., *Mezinárodní ekonomie*, s. 29

zhoršení jejich směnných vztahů. Jinak řečeno, model odkazuje na paradoxní vztah mezi růstem výrobní produkce a poklesem blahobytu dané země.

### 3.3.3.2 Teorie periferní ekonomiky

Navrhovatel této teorie byl argentinský ekonom Raul Prebisch. Snažil se vysvětlit typický problém rozvojových zemí (označil je jako *periferie*), kterým se zhoršují směnné relace, protože ceny surovin a základních potravin s nízkou přidanou hodnotou rostou pomaleji (případně klesají) než ceny průmyslových výrobků s vysokou přidanou hodnotou. Vývozy rozvojových zemí jsou většinou založeny na surovinách a základních potravinách a k jejich dovozům patří především průmyslové výrobky od vyspělých zemí (označeny Prebischem jako *centra*). Podstata této teorie vychází z názoru, že důchodová pružnost poptávky po výrobcích s vysokou přidanou hodnotou je vyšší než důchodová pružnost poptávky po výrobcích s nízkou přidanou hodnotou.<sup>25</sup>

### 3.3.3.3 Teorie závislosti

Podle tohoto myšlenkového směru problém latinskoamerických ekonomik nespočíval v tom, že jsou na předchozí úrovni pod pokročilejšími ekonomikami vyspělých zemí, ale spíše na druhu dohody mezi oběma druhy ekonomik. Je to jakýsi nepoměrný vztah, protože stupně moci a závislosti nebyly rovnoměrně rozděleny na každou stranu. Země Latinské Ameriky měly být "slabé" strany ve vztahu, zatímco Evropané nebo Američané by měli být "silné" strany. Latinskoamerické ekonomiky byly dominovány vyspělejšími ekonomikami, které stanovovaly podmínky dohod.<sup>26</sup> Tato závislost může být definována jako souhrn následků způsobených nerovným vztahem mezi oběma zeměmi podle svých ekonomických rozvoje. Ekonomika dané rozvojové země je modelována podle požadavků vyspělé země, a nikoliv podle vhodnosti svého vlastního rozvoje. Nejrozvinutější a silnější země ovlivňuje větším vlivem slabší, než v opačném směru. Tento vliv zastaví růst slabší země a zbaví jí možnosti stát se silnějším nebo "normálním". Bohatství školy teorie závislosti mělo původ ve svém historickém přístupu k fenoménu.

---

<sup>25</sup> NEUMANN, P., ŤAMBERSKÝ, P., JIRANKOVÁ, M., *Mezinárodní ekonomie*, s. 30

<sup>26</sup> CARDOSO, F. H., FALETTO, E., *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, s. 15

### 3.4 Základní přístupy a obchodní politiky k zahraničnímu obchodu

Obchodní politika je řada opatření a nástrojů, podle kterých vláda dané země přistupuje k svému zahraničnímu obchodu, aby určila způsob, kterým se budou řídit zahraniční subjekty. Můžeme tady rozdělit role státu na dva základní přístupy, jako jsou pasivní (liberalistický) a aktivní (protekcionský).

#### 3.4.1 Liberalismus

*„Liberalismem v mezinárodních ekonomických či obchodních vztazích rozumíme odstraňování překážek obchodu, tj. klasických obchodních bariér tarifního i netarifního charakteru, otevření všech sektorů vnitřního trhu zahraniční konkurenci a úplné odstranění přímých i nepřímých podpor státu ve všech oblastech ekonomiky“<sup>27</sup>*

Liberalismus je ekonomická myšlenka, která zdůrazňuje individuální svobodu obchodních subjektů a obhajuje názor, že pouze tržní síly mohou sestavit ceny a mzdy. Zvažuje, že státní účast na ekonomických mezinárodních činnostech musí být co nejmenší nebo případně neexistující. Známý pojem „laissez-faire, laissez-passer“ (francouzsky: nechte věcem volný průběh), který byl vysvětlen slavným ekonomem Adamem Smithem, ilustruje liberalistický ekonomický systém, ve kterém se transakce mezi obchodními subjekty uskutečňují bez subvencí, dovozních cel a jakýchkoliv vládních regulací.

Vstup nové zahraniční konkurence a její účast (bez zásahu státu) na domácí ekonomice způsobuje změny na výrobové struktuře a na domácím trhu, ve formě snížení spotřebitelských cen, což je příznivé na růst domácí poptávky. Tím pádem by se země mohla specializovat na nejefektivnější obory, na kterých má komparativní výhodu ve srovnání s novou konkurencí. Tímto způsobem by se mohla eliminovat inflace a nastat stabilita cen. Nicméně, mezi nejznámějšími negativními dopady na domácí ekonomice způsobenými vstupem nové konkurence a následně poklesem domácí nabídky nacházíme růst nezaměstnanosti a pokles mezd.

---

<sup>27</sup> KALÍNSKÁ, E. *Mezinárodní obchod v 21. století*, s. 46

### 3.4.2 Protekcionismus

„*Protekcionismus v mezinárodně-obchodních vztazích značí směr chránící domácí ekonomiku před vnějšími vlivy*“<sup>28</sup>

Protekcionismus referuje o obchodním domácím přístupu k zahraničnímu obchodu, který má za cílem podporovat nebo chránit výrobu domácího původu pomocí řady obchodních politik. Často zakládané speciální státní instituce provádějí podporu vývozům pomocí specifických dotací, zvýhodněných úvěrů a pojištění. Nástroje sloužící k ochraně domácích výrobců jsou nejčastěji cla a kvóty, v menší míře certifikáty jakosti, technické a zdravotní normy apod.<sup>29</sup>

### 3.4.3 Autonomní nástroje zahraničního obchodu

Pomocí autonomních jednostranných nástrojů se stát snaží o: *omezit importy* z konkurenceschopnějších zahraničních komodit a tedy ochránit domácí produkci (pomocí celní bariéry) anebo *podporovat exporty* domácích produktů na mezinárodních trzích (pomocí subvencí).<sup>30</sup>

#### 3.4.3.1 Tarifní nástroje

##### 3.4.3.1.1 Clo (neboli celní poplatek)

Jedna se o dávku, kterou vybírá stát při transakci přes celní hranici. Klasifikuje se:<sup>31</sup>

-Podle obchodních politik jako autonomní (nezávisle stanoveno státem) nebo smluvní (stanoveno mezinárodními smlouvami)

-Podle směru a pohybu zboží na vývozní, dovozní a tranzitní. U vývozního se platí za exportované zboží (u mimořádných případů, týká se například ropy). U dovozního se platí za importované zboží. Tranzitní se platí za zboží dočasně procházející územím.

---

<sup>28</sup> KALÍNSKÁ, E. *Mezinárodní obchod v 21. století*, s. 53

<sup>29</sup> NEUMANN, P., ŤAMBERSKÝ, P., JIRANKOVÁ, M., *Mezinárodní ekonomie*, s. 38

<sup>30</sup> JENÍČEK, V. KREPL, V. *Foreign trade and development economics*, s. 53

<sup>31</sup> KALÍNSKÁ, E. *Mezinárodní obchod v 21. století.*, str. 97

-Podle výpočtu na specifické (pevná částka za jednotku nebo množství zboží), valorické („ad valorem“, jedná se o procento z hodnoty zboží) a smíšené (kombinaci těchto dvou předchozích druhů cla)<sup>32</sup>

-Podle funkce. Pro výběr cla existuje celní správa a pro jeho úpravu celní zákon. Když stát získává při výběru příjmy, clo vykonává *fiskální* funkci. *Odvětná* cla jsou uvalena na zboží z jiného státu, který uvalil clo na výrobky daného státu. *Vyrovňovací* cla slouží k výpočtu snížené ceny dováženého zboží. *Vyjednávací* cla se používají při obchodně politických jednáních.

Na druhé straně clo slouží především ke tvorbě *ochrany* domácích výrobců, protože pomocí bariér chrání vnitřní trh a výrobu před konkurencí a zbožím ze zahraničí. Ochranné clo se dále dělí na:

-*Prohibitivní*: zabraňuje dovozu daného zboží.

-*Skleníkové*: chrání dětské odvětví domácí ekonomiky před konkurencí ze zahraničí.

-*Antidumpingová*: cla jsou uvalena na zboží, jehož cena je nižší než běžná cena v zemi vývozu a mohou poškodit domácí výrobce.

-*Preferenční*, která se vztahují na zboží pocházející ze zemí, kterým bylo uděleno zvýhodnění před ostatními.

#### 3.4.3.2 Netarifní nástroje

-*Dovozní kvóty*: Kvóta je přímým kvantitativním omezením určitého zboží, které je vyráběno v zahraničí a prodáváno na domácím trhu. Omezuje množství daného zboží, které může být dováženo do určité země v nějakém časovém intervalu.<sup>33</sup> Dovozní kvóta snižuje importy a způsobuje zvýšení cen nad úroveň světové ceny stejně jako clo, což následně vede k poklesu v poptávkovém množství a růstu v nabídkovém domácím množství.

---

<sup>32</sup> JENÍČEK, V. KREPL, V. *Foreign trade and development economics*, s. 58

<sup>33</sup> ŠTĚRBOVÁ, L. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*, s. 117

-Minimální cena – spodní hranice, za kterou se smí určitá komodita importovat

-Embargo – je zákaz vývozu na základě původu zboží (případně ze zbrojního průmyslu) nebo surovin. Často slouží jako nástroj diplomatického nátlaku.

#### 3.4.4 Smluvní nástroje zahraničního obchodu

Obchodní dohodou rozumíme obchod, který je regulován dvěma nebo víc zeměmi způsobem jimi sestaveným. *Smlouva o obchodu*, která původně bývala obecná a dlouhodobá, a *dohoda o obchodu*, původně konkrétnější a krátkodobá, se v posledních letech stávají stále podobnějšími a rozdíly mezi nimi postupně mizí. Smlouva o obchodu patří mezi nejstarší nástroje obchodní politiky.<sup>34</sup> Zahrnuje zásady a pravidla o použití autonomních obchodních politik a o vzájemném chování vyjednávacích stran v mezinárodních ekonomických vztazích. Je výhradně podepsána hlavami států, jsou dlouhodobé a vysoce formalizované.

*Obchodní dohoda* je rozsáhlá daňová, celní a obchodní smlouva, která často zahrnuje investiční záruky. Nejběžnější obchodní dohody jsou *preferenční*. *Dohody o volném obchodu* jsou uzavřeny s cílem snížit (nebo odstranit) cla, kvóty a další obchodní bariéry na komodity, s nimiž obchodují vyjednávací země.

##### 3.4.4.1.1 Doložky obchodních smluv

Jejích nejznámější doložky jsou: *reciproční* (smlouva o vzájemných ekvivalentních výhodách), *paritní* (závazek stejného nakládání s občany a zbožím druhého státu jako se svým vlastním) a *doložka nejvyšších výhod* (MFN: znemožňuje, aby vyjednávací státy proti sobě používaly diskriminující praktiky a aby všechny výhody, které získá jedna strana, se vztahovaly i na všechny ostatní).

---

<sup>34</sup> JENÍČEK, V. KREPL, V. *Foreign trade and development economics*, s. 65

## 4 Vlastní práce

### 4.1 Základní a obecné informace o Peru

Peruánská republika je umístěna na severozápadě jihoamerického kontinentu u východního pobřeží Tichého oceánu. Její rozloha činí 1 285 216 km<sup>2</sup> a je tak třetím největším státem Jižní Ameriky po Argentině a Brazílii a dvacátým největším na světě. Na severu hraničí s Ekvádorem a na jihu s Chile. Na východ od Peru se nachází Brazílie, na jihovýchodě Bolívie a na severovýchodě Kolumbie. Peru je rozděleno na tři hlavní přírodní oblasti, jež mu poskytují všechny ekosystémy dostupné v Jižní Americe: na západě u oceánu se táhnou pouštní a údolní úzké pobřežní oblasti (costa), s pobřežím po celém území sousedí pohoří Andy (sierra), na jejichž východním úpatí se dále nachází amazonský tropický prales a džungle (selva), která zabírá 60 % území státu. Administrativně se dělí na 25 regionů, ve kterých žije přes 31 milionů obyvatel. Třetina z celkové populace sídlí v hlavním městě Lima a 70% se soustřeďuje ve velkých (Callao, Arequipa, Trujillo, Chiclayo) a středních městech (Cuzco, Iquitos).

Multietnické obyvatelstvo se skládá zejména z mesticů (míšenci Španělů a domorodců) a indiánů. Následují Evropani a v menší míře pak Afričani a Asiati. Peru je mnohojazyčná země, kde jsou úředními jazyky španělština a kečuánština (nejrozšířenější andský indiánský jazyk) a na jeho území je v menší míře různými etnickými skupinami také používáno přes sto dalších domorodých jazyků.<sup>35</sup>

Peruánské území bylo domovem mnohých antických kultur (mezi kterými vyniká např. Caral - jedna z nejstarších na Zemi) a předkolumbovských civilizací, jako například slavná a bohatá říše Inků (největší a nejmocnější z domorodých jihoamerických států).<sup>36</sup> V první polovině 16. století byla incká říše dobytá španělskými conquistadory, kteří založili místokrálovství Peru, zahrnující podstatnou část Jižní Ameriky. Během doby španělské

---

<sup>35</sup> *Ministerstvo zahraničních věcí ČR* [online]. [cit. 2016-01-12].

Dostupné z: [http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie\\_statu/jizni\\_amerika/peru/](http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/jizni_amerika/peru/)

<sup>36</sup> *Kultura Inků* [online]. [cit. 2016-01-12].

Dostupné z: [http://www.artmuseum.cz/smery\\_list.php?smer\\_id=115](http://www.artmuseum.cz/smery_list.php?smer_id=115)



nadvlády se prosadil merkantilismus závislý na komerčním monopolu, těžbě stříbra a zlata, a vykořisťování původních obyvatel. Po řadě sociopolitických konfliktů, výprav osvobozujících vůdců a revolučních lidových povstání proti španělské monarchii, byla v roce 1821 vyhlášena nezávislost. Po dosažení nezávislosti zůstala Peruánská republika v recesi do doby, než začal ekonomický růst založený na těžbě surovin. V druhé polovině 19. století následovala válka zapříčiněná rozpory s Chile kvůli přírodním zdrojům a demarkaci hranic. Po válkách začala doba rekonstrukce. Následovalo období plné vládních změn - od oligarchických až po demokratické systémy. Peru prošlo během posledního století jak obdobími sociální nespokojenosti a vnitřního konfliktu, tak i obdobími stability a ekonomického růstu.<sup>37</sup> Dnes je Peru zastupitelský demokratický stát a je organizováno jako prezidentská republika s multipartistickým systémem strukturovaným podle zásad dělby moc a decentralizace. Považuje se za rozvíjející se zemi se středním indexem lidského rozvoje a má asi 20% úrovní chudoby v roce 2015.<sup>38</sup> Mezi hlavní ekonomické aktivity patří zemědělství, rybolov, hornictví, textilní výroba a cestovní ruch.

#### **4.1.1 Peruánská ekonomika**

Peruánská ekonomika je odrazem rozmanité a komplikované geografie země. V současnosti je její hospodářství založeno na těžbě, zpracování a vývozu surovin - především hornických, zemědělských a rybářských přírodních zdrojů. Peru má bohatá naleziště různých nerostů, zejména stříbra, mědi, zlata a železa a také uhlí a ropy. V 2014 bylo třetí na světě v produkci stříbra a mědi a páté v produkci zlata.<sup>39</sup> Peru je díky vhodnému klimatu jedním z největších producentů ryb. Služby tvoří také velký podíl peruánského hrubého domácího produktu. K odvětví služeb přispívá velmi výrazně cestovní ruch, který představuje 7% HDP a je směřován hlavně do archeologických památek (jako světově známé Machu Picchu), turistiky v přírodě a městech a gastronomie.

---

<sup>37</sup> ROEDL, B. *Stručná historie států: Peru*

<sup>38</sup> Peru. *The World Bank* [online]. [cit. 2016-02-12].

Dostupné z: <http://www.worldbank.org/en/country/peru/overview>

<sup>39</sup> *Minerals Information products focus on the worldwide supply of, demand for, and flow of minerals and materials*. [online]. In: [cit. 2016-03-12]. Dostupné z: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/>

Dalším sektorem sociálně a kulturně významným je vývoz textilu a konfekčního zboží s tradičními peruánskými motivy.

Dnes je Peru sedmou největší ekonomikou Latinské Ameriky. Je klasifikováno Světovou bankou jako země s vysokými nebo vyššími středními příjmy<sup>40</sup> a je 48. největší na světě podle celkového HDP.<sup>41</sup> Peru bylo během posledních patnácti let jedna z nejrychleji rostoucích světových ekonomik s průměrným tempem růstu ve výši 5,17%. Růst byl poháněn faktory jako makroekonomická stabilita, lepší obchodní podmínky a rostoucí investice a spotřeba, které umožnily Peru dělat významné pokroky v sociálních oblastech, se zlepšením ve veřejných financích a snižování chudoby.<sup>42</sup> Chudoba dramaticky poklesla v uplynulém desetiletí z téměř 60% v roce 2004 na 22,7% v roce 2014.<sup>43</sup> V současné době má vysoký index lidského rozvoje s hodnotou 0,743.<sup>44</sup> Peruánská ekonomická výkonnost je výrazně vázána na vývoz, který poskytuje financování dovozu a plateb zahraničního dluhu. Hlavní peruánské exporty jsou měď, zlato, zinek, textilní a chemické výrobky, strojní zařízení, služby a rybí moučka. Jejimi hlavními obchodními partnery jsou Spojené státy, Čína, Brazílie, Chile a Evropská unie. Čína se stala největším obchodním partnerem Peru díky dohodě o volném obchodu, která byla podepsána v roce 2009. Peru má tento druh dohody také se Spojenými státy, Evropskou unií a s různými obchodními bloky.

Peruánská měna je *Sol* (S/, ISO 4217: PEN). Bývalé označení peruánský *nuevo sol* bylo platné až do poloviny prosince 2015. Míra inflace v roce 2010 byla nejnižší v Latinské Americe (pouze 1,5%) ale zvýšila se v roce 2013 v důsledku růstu cen ropy a komodit; od roku 2014 je na 3,2%.<sup>45</sup> Míra nezaměstnanosti neustále výrazně klesala až do roku 2012 (pouze 3,6%), od roku 2014 však činí 4,2%.<sup>46</sup>

---

<sup>40</sup> Peru-Data [online]. In:[cit. 2016-03-12]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/country/peru>

<sup>41</sup> The world factbook [online]. In:.[cit. 2016-03-12].

Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

<sup>42</sup> Dostupné z: <http://www.worldbank.org/en/country/peru/overview>

<sup>43</sup> Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.NAHC/countries/PE?display=graph>

<sup>44</sup> *International Human Development Indicators*. Dostupné z: <http://hdr.undp.org/en/countries>

<sup>45</sup> Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG/countries/PE?display=graph>

<sup>46</sup> Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS/countries/PE?display=graph>

## 4.2 Vývoj peruánské ekonomiky (50. let do současnosti)

### 4.2.1 Nedávná historie ekonomiky, obchodní politiky a obchodních přístupů

V současnosti se Peru vyznačuje tím, že má otevřenou ekonomiku. Obchodní subjekty v jeho území mohou směnit zboží, služby a finanční aktiva s jinými přes hranice. Obchodní přístup státu však nebyl vždycky takový. Během druhé poloviny minulého století se peruánská ekonomika charakterizovala vysokým stupněm vládních intervencí, které měly vliv na obchodní politiky tehdy zaujímané.<sup>47</sup> Nicméně se v posledních dvou desetiletích provedla řada reforem orientovaných k tržní ekonomice. Tyto reformy vedly Peru k současné integraci s různými světovými trhy, se kterými může otevřeně obchodovat.<sup>48</sup>

#### 4.2.1.1 Od 50. let do konce 80. let

Vláda generála Odríy v první polovině 50. let se může považovat za jedinou z tohoto období, která měla mírnou liberalistickou tendenci. Naproti tomu, až do konce 80. let, následné vlády provedly především *protekcionisticky orientované politiky* a udržovaly ekonomickou strategii k zahraničnímu obchodu, kterou po ukončení druhé světové války poslušně začaly implementovat latinskoamerické a ostatní tehdejší rozvojové země: industrializaci nahrazující dovoz (anglicky *import substitution industrialization, ISI*).<sup>49</sup>

##### 4.2.1.1.1 50. let

Na začátku padesátých let se nacházela země pod vojenskou diktaturou generála Manuela Artura Odríy (prezidentem v období 1950-1956). Ke krátké době prosperity napomohla korejská válka. Díky příjmům z exportu do USA se stavěly veřejné stavby: školy, nemocnice a dálnice, včetně renovace zemětřesením zničeného Cuzca v roce 1950.<sup>50</sup> V ekonomických záležitostech poradil vládě americký ekonom Julius Klein, který pomohl k implementaci mírně liberalistické ekonomické politiky. Tato politika měla orientaci k liberalizaci obchodu a zahraničním investicím a umožnila investice do hornického

---

<sup>47</sup> SHEAHAN, J. *Searching for a better society: the Peruvian economy from 1950*, s. 151

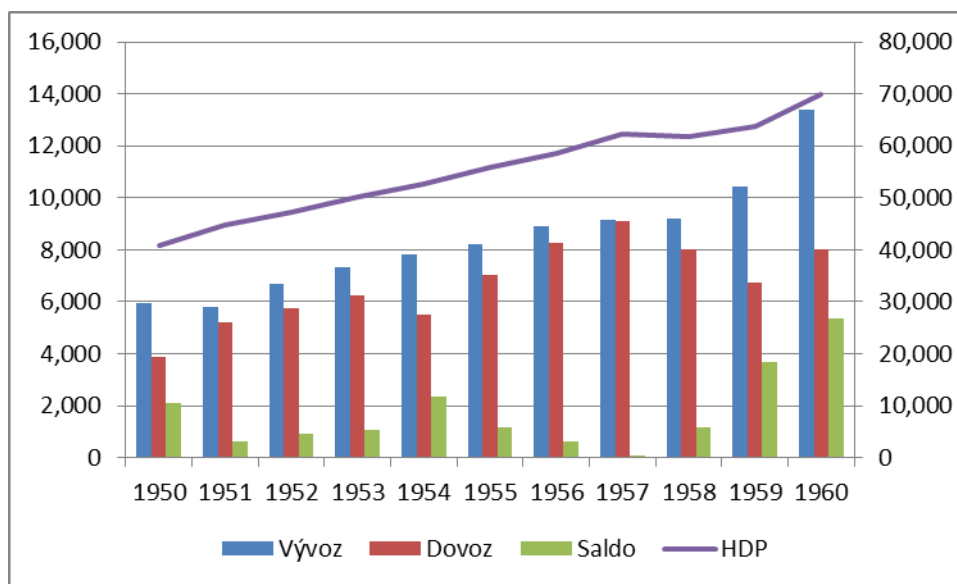
<sup>48</sup> BARRETO, H. J. *Impacto de la apertura comercial sobre el desempeño dela economía peruana* s. 16

<sup>49</sup> SHEAHAN, J. *Searching for a better society: the Peruvian economy from 1950*, s. 82

<sup>50</sup> ROEDL, B. *Stručná historie států: Peru.*, s. 80

sektoru a vývoz surovin (cukru, kávy, bavlny, mědí a železa) zejména na severoamerický trh.<sup>51</sup> V tomto období se výrazně podpořila investice z USA v důsledku významného snížení odvodu daní na vývoz nerostných surovin a usnadnění dovozu hornického zařízení odstraněním příplatků. HDP rostl roční průměrnou mírou 5,5%. K tomu vedla výrobní produkce, která rostla mírou 6% a udržela se konstantní do roku 1974.

**Graf č. 1: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1950-1960 (v mil. PEN)**



Zdroj: BCRP. Dostupné z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart\\_03.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart_03.xls).  
Vlastní zpracování

#### 4.2.1.1.2 60. let

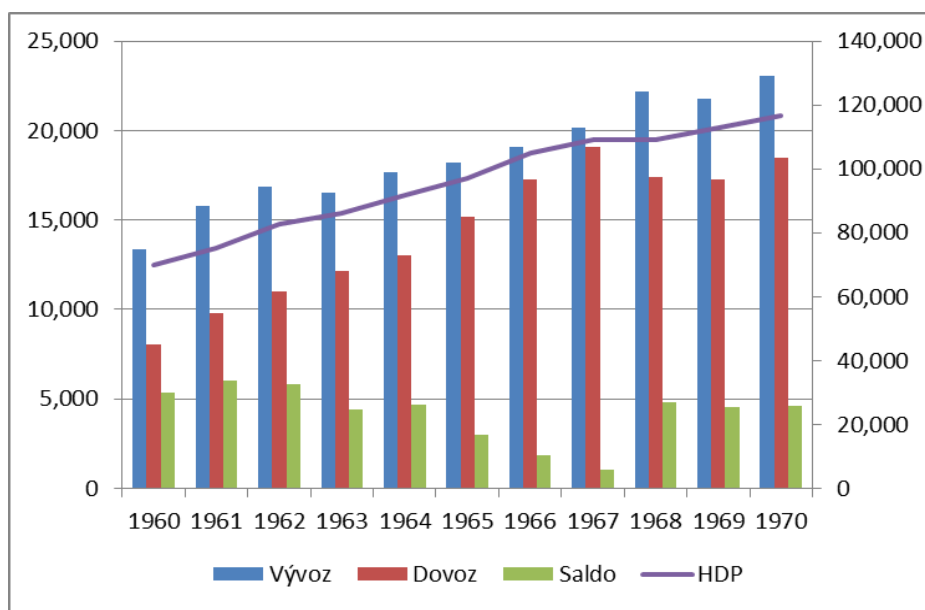
V šedesátých letech nastala dočasná prosperita, během které se uskutečnila řada veřejných staveb jako silnice, letiště, vodní elektrárny a domy. Největší část veřejných výdajů se investovala do zdravotního a vzdělávacího sektoru. Pod první vládou prezidenta Fernanda Belaúndeho (1963-1968) se praktikovala strategická obchodní politika k zemím Východní Evropy, tehdy pod socialistickým vlivem, což znamenalo dočasné distancování vůči USA.<sup>52</sup> Znárodnění ropné společnosti International Petroleum Company vyvolalo politickou a ekonomickou krizi, což následně způsobilo státní převrat z roku 1968. Po státním převratu vedeném vojenským velitelem Juanem Velascem Alvaradem v říjnu 1968,

<sup>51</sup> QUIROZ, A. W., *Corrupt circles: a history of unbound graft in Peru*, s. 283

<sup>52</sup> CRABTREE, J. *Peru*, s. 84

který se stal prezidentem v období 1968-1975, začal výrazný vládní ekonomický intervencionismus, kdy stát výrazně zasáhl do národní ekonomiky, dodal přibližně polovinu celkových investic. Rovněž se podporoval národní průmysl pomocí restrikce na dovoz různých komodit.

**Graf č. 2: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1960-1970 (v mil. PEN)**



Zdroj: BCRP. Dostupné z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACHart\\_03.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACHart_03.xls).  
Vlastní zpracování

V druhé polovině 60. desetiletí implementovala levicová vláda Velasca Alvarada strategii „industrializace nahrazující dovoz“ (ISI) za účelem posílení lokálního průmyslu orientovaného k internímu trhu a snížení obchodní závislosti na externích trzích. ISI znamenal extrémní státní kontrolu nad zahraničním obchodem. Ustavila se nová celní struktura, která nejenom používala nástroje celních politik, ale také případně zakázala dovoz jakékoliv komodity už existující v národní výrobě.<sup>53</sup> V červnu 1969 Velasco zavedl řadu výrazných ekonomických reforem v národní struktuře. Zestátnil průmyslové podniky ve výrobním sektoru, pokud je vlastnily zahraniční firmy, včetně hlavních těžebních strategických sektorů jako ropy a železa, a prosadil agrární reformu, čímž převedl přes polovinu vyvlastněného pozemského majetku na zemědělská družstva. Tyto reformy nejen zastavily zahraniční obchod, nýbrž způsobily krizi zadluženosti a narůstající inflace, které

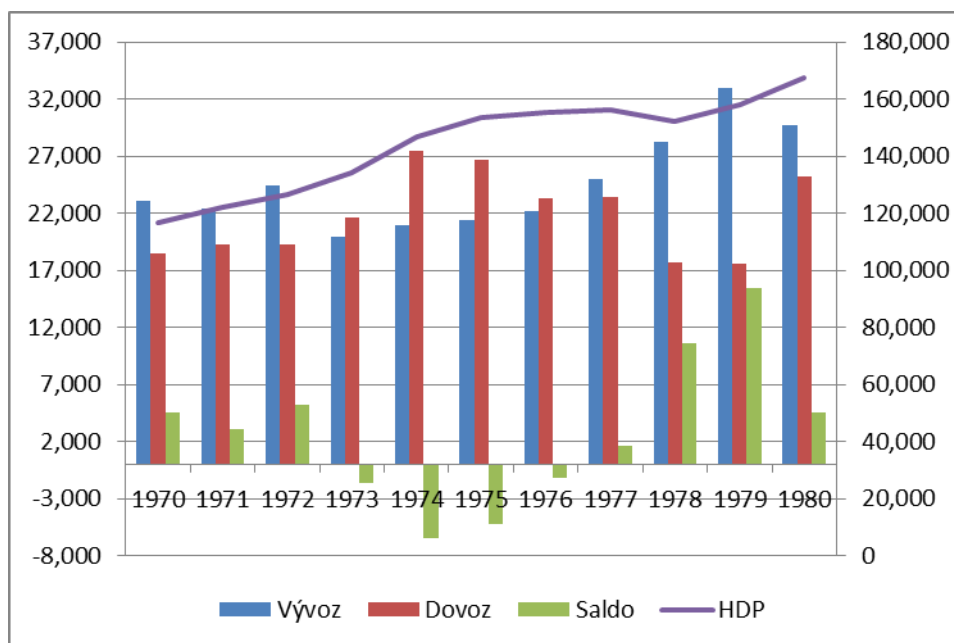
<sup>53</sup> CRABTREE, J. *Peru*, s. 36

ústily do celkového poklesu peruánské ekonomiky.<sup>54</sup> Polovina peruánských obyvatelů žila tehdy pod hranicí chudoby.

#### 4.2.1.1.3 70. let

V této kritické době recese, ve které významně vzrostly nezaměstnanost a inflace, bylo saldo obchodní bilance kolísavé. V prvních letech 70. desetiletí bylo saldo pozitivní, z roku 1973 však bylo negativní kvůli zvýšení objemu importovaných zboží a služeb. I když stát měl industrializační strategii, potřeboval ještě kapitál a technologii ze zahraničí. V roce 1975 se příjem z exportu výrazně snížil o 14% procenta, v důsledku pádu cen na mezinárodním trhu, způsobený hospodářskou krizí. Hodnota dovozu stoupla o 70% ve srovnání s rokem 1974.<sup>55</sup>

**Graf č. 3: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1970-1980 (v mil. PEN)**



Zdroj: BCRP. Dostupné z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACHart\\_03.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACHart_03.xls).  
Vlastní zpracování

Ve stejném roce, pomocí dalšího státního převratu, nastoupil k moci generál Francisco Morales Bermúdez, který uvedl další protekcionistická opatření: zvedl celní sazbu, omezil

<sup>54</sup> SHEAHAN, J. *Searching for a better society: the Peruvian economy from 1950*, s. 135

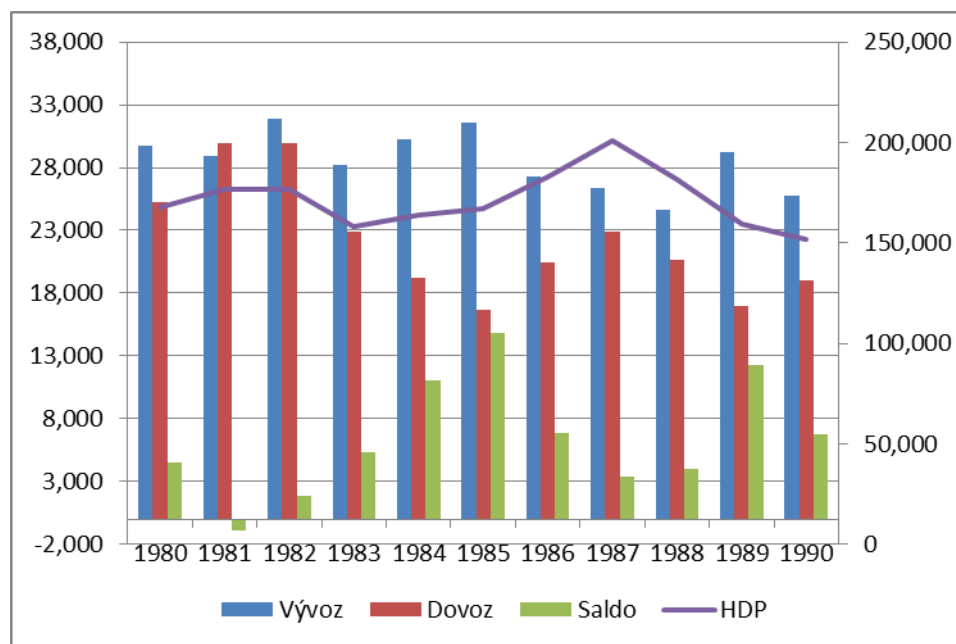
<sup>55</sup> ROEDL, B. *Stručná historie států: Peru*, s. 83

importy a podpořil exporty a tím v roce 1978 bylo saldo zase pozitivní. Pomocí mezinárodního měnového fondu se postupně rušily zákony stanoveny Velascem v rámci reformy z programu „Plán Túpac Amaru“, podle kterého se provedly částečná reprivatizace státních podniků k posílení soukromého sektoru a postupná restituce pozemků původním majitelům. Snížení zadluženosti státu se mělo dosáhnout omezením importů a investic, oslabením měny ve prospěch exportu, zrušením subvencí na benzín a potraviny a poklesem výše reálných mezd.

#### 4.2.1.1.4 80. let

80. léta minulého století jsou často ekonomy považována jako ztracenou dekádu. Ztracenou zejména pro latinskoamerické země, které se po industrializaci v 50. a 60. letech a politice ISI v 70. letech stagnovaly a topily v krizi. Negativní hospodářské výsledky poškodily andský región, kde inflace průměrně dosahovala 1 000 %. Ceny exportních výrobků na světových trzích prudce klesly, zatímco banky zvedly úrokové sazby.<sup>56</sup>

**Graf č. 4: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1980-1990 (v mil. PEN)**



Zdroj: BCRP. Dostupné z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart\\_03.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart_03.xls).

Vlastní zpracování

<sup>56</sup> SHEAHAN, J. *Searching for a better society: the Peruvian economy from 1950*, s. 143

Ve volbách roku 1980 zvítězil bývalý prezident Fernando Belaúnde Terry (1980-1985), který vyhlásil další reprivatizaci zestátněných podniků a ukončil agrární reformy. Jeho stabilizační program způsobil další snížení reálných příjmů a pokračování vzrůstu nezaměstnanosti. Ekonomické výsledky byly nejhorší od roku 1930. V této době sociální nespokojenosti se objevily teroristické militární skupiny „Sendero Luminoso“ a „MRTA“ (Revoluční hnutí Túpac Amaru).<sup>57</sup> Tyto radikální organizace zahájily ozbrojený boj za svržení společenského řádu a představovaly hrozbu ve společnosti do začátku 90. let.

**Tabulka č. 1 Index HDP na obyvatele a míra inflace v období 1963-1990**

Rok	Vlády	Index HDP na obyvatele	Míra inflace (%)
1963	První vláda Belaúndeho	100	6
1968	Generál Velasco	110	19
1975	Generál Morales Bermúdez	126	24
1980	Druhá vláda Belaúndeho	126	59
1985	Alan García, první rok	112	163
1987	Vrchol jeho programu	128	67
1989	Poslední rok pod Garcíou	99	3371
1990	Přechod na Alberta Fujimoriho	93	7482

Zdroj: SHEAHAN, J. *Searching for a better society: the Peruvian economy from 1950*, s. 135

Novým prezidentem v období (1985-1990) se stal levicový kandidát Alan García Pérez. V prvních dvou letech u moci mu hospodářské politiky poskytly úspěch a velkou popularitu. Splácení zahraničního dluhu omezil na 10% z příjmů z exportu, aby ušetřené prostředky investoval do domácích projektů.<sup>58</sup> Reálné příjmy rostly a inflace se snižovala. Dočasná zázračná prosperita však prudce skončila. Průmysl stagnoval kvůli nedostatku investic, finančníci a průmyslníci vyvolali „investiční stávkou“. Zestátnění bank, které mělo zabránit hyperinflaci, dosahující v roce 1989 již 3371%, vedly k odlivu kapitálu do zahraničí.<sup>59</sup> Na klesající životní úroveň a úsporná opatření vlády odpovídala dělnická třída stávkami a násilnými srážkami. Sociální a ekonomické nestability byly příliš kritické.

<sup>57</sup> ROEDL, B. *Stručná historie států: Peru*, s. 85

<sup>58</sup> CRABTREE, J. *Peru*, s. 39

<sup>59</sup> SHEAHAN, J. *Searching for a better society: the Peruvian economy from 1950*, s. 133



#### 4.2.1.1.5 Industrializace nahrazující dovoz a její selhání

Industrializace nahrazující dovoz, implementována v ekonomice Peru a dalších latinskoamerických zemí po druhé světové válce, byla založena na předpokladu, že „s využitím prostředků, získaných spojením a za ochrannou zdí celních bariér, dojde díky státem organizovaným programům industrializace k rozvoji domácího průmyslu, který bude stimulován domácí poptávkou. To posílí soběstačnost země a sníží její závislost na vnějších trzích, sníží deficit zahraničního obchodu, nabídne pracovní příležitosti, zejména lidem ze zemědělství, vytvoří domácí kapitál a bude stimulovat rozvoj technologií a pokročilejších forem industrializace. ISI byla však současně i nástrojem k dosažení vnitropolitických cílů: přesunu moci od tradičních "reakčních" elit, spojených se zemědělstvím, venkovem a náboženstvím, k novým elitám, zpravidla (ale ne vždy) průmyslovým, městským, sekulárním a prozápadním.“<sup>60</sup>

**Tabulka č. 2: Vývoj celkového vývozu v mld. USD (1970-1989)**

Rok	Vývoz (v mld. US\$)	Roční míra růstu	Rok	Vývoz (v mld. US\$)	Roční míra růstu
1970	1,034	17.5	1980	3,951	6.2
1971	0,889	-14	1981	3,328	-15.8
1972	0,945	6.3	1982	3,343	0.5
1973	1,112	17.7	1983	3,036	-9.2
1974	1,513	36.1	1984	3,193	5.2
1975	1,335	-11.8	1985	3,021	-5.4
1976	1,344	0.7	1986	2,573	-14.8
1977	1,730	28.7	1987	2,713	5.4
1978	2,038	17.8	1988	2,720	0.3
1979	3,719	82.5	1989	3,503	28.8

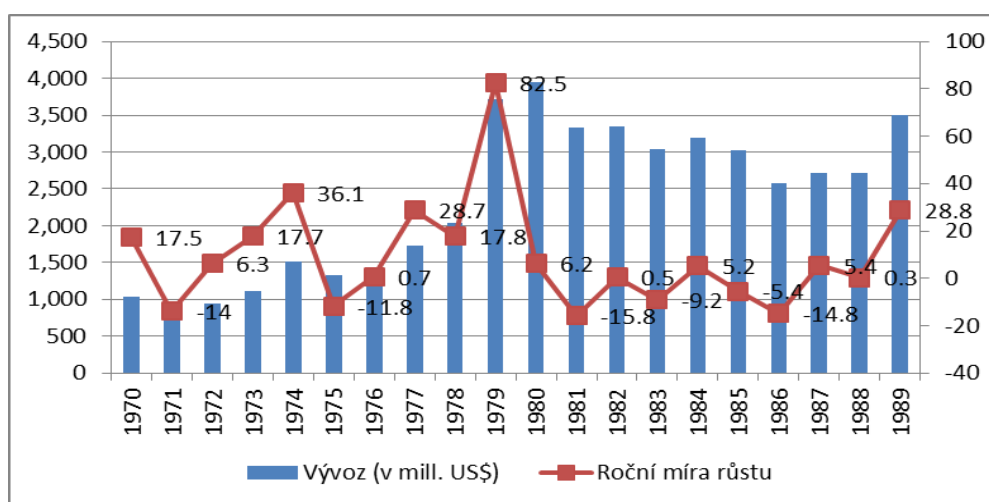
Zdroj: BARRETO, H. J. *Impacto de la apertura comercial sobre el desempeño dela economía peruana* s. 32

V průběhu provádění strategie ISI, celkový vývoz Peru zažil kumulativní nárůst o 239%, což ukazuje průměrný roční růst o 9%. Z hlediska hodnoty, celkový vývoz vzrostl na 2 469 milionů, od 1 034 milionů dolarů v roce 1970 na 3 503 milionů v roce 1989, jak je vidět v tabulce č. 2. To znamená, že jeho hodnota vzrostla více než třikrát s ohledem na hodnotu zaznamenanou v roce 1970. V polovině 70. let strategie ISI ukázala první příznaky

<sup>60</sup> BROHMAN, J. *Popular development: rethinking the theory and practice of development*. s. 53-54

vyčerpání ve své realizaci. Peruánská ekonomika čelila vážným fiskálním a obchodním schodkům, odlivu kapitálů, vysokým mírám zadluženosti, inflací, devalvací měny a nízkým úrovním ekonomického růstu. To znamená, že se ISI začala projevit jako neefektivní strategie, která způsobila makroekonomické a strukturní nevyváženosti a nesloužila k udržitelnému ekonomickému růstu. I přes mírná opatření na konci 70. let a začátku 80. let, čímž se podporovaly netradiční export a otevřenost k importům, strategie ISI byla zase implementována v druhé polovině 80. let, což zbrzdilo jakýkoliv liberalizační záměr.<sup>61</sup>

**Graf č. 5: Vývoj celkového vývozu 1970-1989 (v mil. USD)**



Zdroj: BARRETO, H. J. *Impacto de la apertura comercial sobre el desempeño dela economía peruana* s. 33

Předchozí graf ukazuje vývoj celkového vývozu během období 1970-1989, kdy byla strategie IS na svém vrcholu. Růst je pomalý, ale stabilní, a představuje mírné poklesy v některých obdobích. Rovněž se může ukázat, že nejvyšší nárůst v tomto ukazateli byl v roce 1979, když dosáhl míry vyšší než 82%, zatímco pomalejší růst celkového vývozu byl zaznamenán v roce 1988, dosáhl míry růstu o pouze 0,3%. To bylo způsobeno hlavně zintenzivněním protekcionistických opatření vůči zahraničnímu obchodu a zhoršujícími se makroekonomickými nerovnováhami, které nastaly v pozdních osmdesátých letech.<sup>62</sup>

<sup>61</sup> BARRETO, H. *Impacto de la apertura comercial sobre el desempeño de la economía peruana* s. 16

<sup>62</sup> Tamtéž, s. 33

Navzdory zjevným výnosům, industrializace substitucí dovozu byla „*neudržitelná v průběhu času a odpovědná na vysoké ekonomické a sociální náklady.*“<sup>63</sup> Substituce dovozu byla v Latinské Americe nereálná v prostředí omezené domácí poptávky, spoléhala na růst trhu, který měl omezenou velikost. Ve většině případů, nedostatek zkušeností ve výrobní oblasti a neexistence konkurence snížily inovaci, podnět pro rozvoj podnikání a výrobní efektivnost, což omezilo kvalitu vyráběných komodit.<sup>64</sup> Vedle toho, ochranářské politiky dodržovaly vysoké ceny a bránily nejen dovozu výrobků ale i technologií. Znamenaly tedy bariéry i pro vývoz.

Ke konci 80. desetiletí, ISI dosáhla své limita a způsobila v Peru velkou ekonomickou krizi. Neúčinnost této strategie vedla k urychlení inflace a zhoršení fiskálního deficitu a platební bilance, zbrzdila vývozní odvětví, vyvolala vznik domácích monopolů a oligopolů a zničení technologického a výrobního rozvoje, což vedlo paradoxně k selhání industrializace země. To znamená, že strategie ISI nevygenerovala domácí industrializaci, ale spíše vytvořila slabý průmysl, neschopný konkurovat na mezinárodní úrovni.<sup>65</sup>

#### 4.2.1.2 Od začátku 90. let do současnosti

Na začátku 90. let vykazovala peruánská ekonomika významnou makroekonomickou nerovnováhu zásadně způsobenou vyčerpáním domácí industrializace a jejím neadekvátním politickým a strategickým řízením. V tomto kontextu se v Peru, jako u jiných latinskoamerických zemí, zahájila politika otevřenosti vůči zahraničnímu obchodu. Jinak řečeno, strategie otevřené ekonomiky byla odpověď na selhání strategie industrializace nahrazující dovoz.<sup>66</sup> Pravidla k implementaci některých těchto liberalistických politik byla zahrnuta v desateru hospodářských reformních pravidel, takzvaném Washingtonském konsenzu, který byl navrhován v roce 1989 ekonomem Johnem Williamsonem. Washingtonský konsenzus doporučoval standardní reformní souhrn pravidel uznávaných ve washingtonských institucích, jako je Světová banka,

---

<sup>63</sup> FRANKO, P. M. *The puzzle of Latin American economic development*, s. 69

<sup>64</sup> Tamtéž, s. 70

<sup>65</sup> BARRETO, H. *Impacto de la apertura comercial sobre el desempeño de la economía peruana* s. 22

<sup>66</sup> SHEAHAN, J. *Searching for a better society: the Peruvian economy from 1950*, s. 154

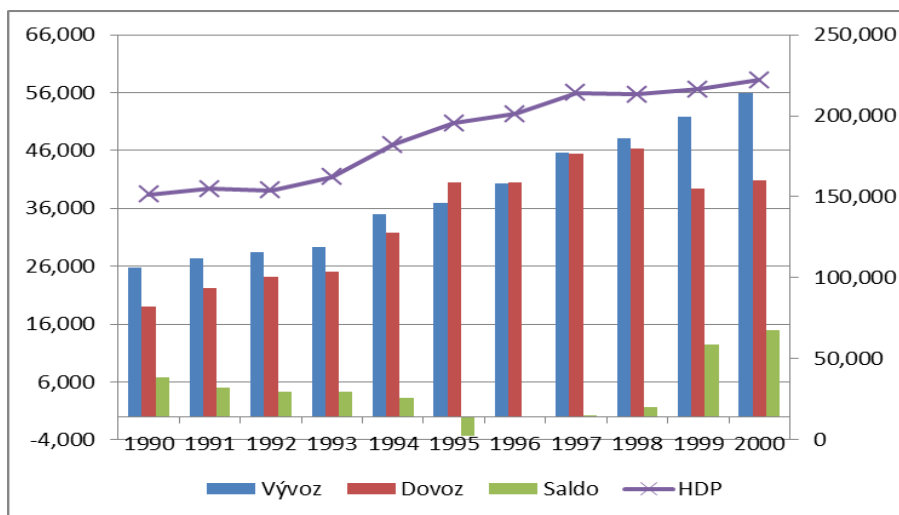
Mezinárodní měnový fond (MMF), a ministerstvo financí USA, za účelem dosažení makroekonomické stabilizace, posílením tržních sil v domácí ekonomice a otevřením ekonomiky s ohledem na zahraniční obchod a investice.

Washingtonský konsenzus se týkal následujících bodů:<sup>67</sup>

- a) Fiskální disciplína a odstranění deficitů
- b) Přesměrování veřejných výdajů restrukturalizace vládních předností
- c) Daňová reforma
- d) Finanční liberalizace – tržní flexibilita úrokových sazeb.
- e) Konkurenceschopnosti měnových kurzů, k rychlému růstu netradičního vývozu.
- f) Liberalizace obchodu, postupné snížení dovozních cel
- g) Zrušení bariér pro vstup zahraničních přímých investic.
- h) Privatizace státních podniků.
- i) Zrušení regulací, které omezují konkurenci
- j) Ochrana vlastnických práv

#### 4.2.1.2.1 90. let

Graf č. 6: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1990-2000 (v mil. PEN)



Zdroj: BCRP. Dostupné z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart\\_03.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart_03.xls).

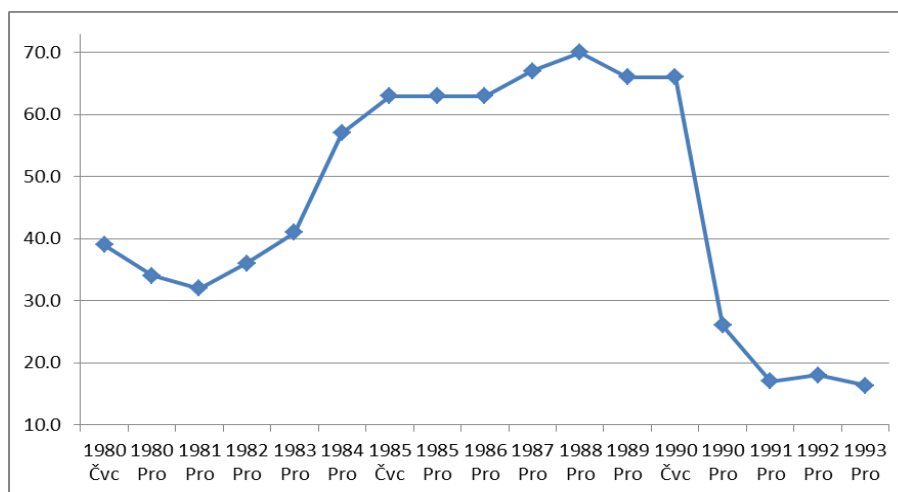
Vlastní zpracování

<sup>67</sup> WILLIAMSON, J. *Did the Washington Consensus Fail?* [online]. 2002 [cit. 2016-01-8]. Dostupné z: <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=488>

Prezidentem byl během celé dekády kontroverzní agronom japonského původu Alberto Fujimori, který už od začátku své administrativy provedl, pomocí Světové banky a MMF, řadu opatření k řešení krizové situace, kdy hyperinflace už činila 7000%. Splacení zahraničního dluhu se stalo jednou z priority jeho vlády. Výdaje na jeho splátky představovaly značnou část rozpočtu na úkor ostatních veřejných výdajů. Provedl nejradikálnější privatizační program ze všech zemí Latinské Ameriky, protože věřil, že ekonomice by měl dominovat soukromý sektor a státní zásahy by měly být omezeny na minimální úrovni.<sup>68</sup> A proto, ohledně zahraničního obchodu, postupně snížil tarifní i netarifní překážky a tím prosazoval volný obchod, aby získal stát od zahraničních investorů další prostředky na splácení dluhu.<sup>69</sup> V roce 1991 zahraniční dluh představil 61% HDP a k roku 2000 se zredukoval na 35%.

Tento proces měl velký stabilizační efekt na makroekonomické úrovni. Snížila se inflace a opět nastartoval ekonomický růst. Všechny těchto pozitivních dopadů se však dosáhlo na úkor obyvatelstva. Kvůli liberalizaci dovozních překážek a následnému vstupu levných zahraničních importů se zvýšila nezaměstnanost. Pracovní sílu propustilo mnoho privatizovaných podniků.<sup>70</sup>

**Graf č. 7: Průměrná nominální celní sazba (%) v období 1980-1993**



Zdroj: Ministerio de Economía y Finanzas. Dostupné z: [www.mef.gob.pe](http://www.mef.gob.pe). Vlastní zpracování

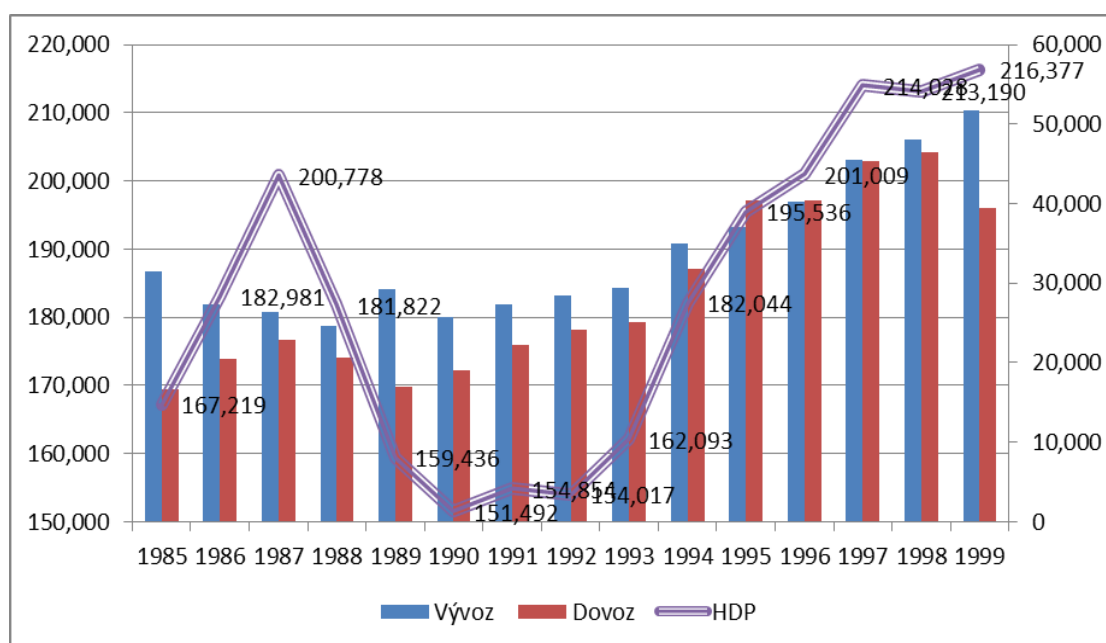
<sup>68</sup> ROEDL, B. *Stručná historie států: Peru*, s. 86

<sup>69</sup> CRABTREE, J. *Peru*, s. 40

<sup>70</sup> Tamtéž, s. 43

Součástí zmíněného procesu bylo snížení dovozních cel. Jak je vidět v grafu č. 7, v červenci roku 1990 činila průměrná celní sazba přibližně 66%, v prosinci se snížila na 26%. Od roku 1993 do současnosti, tendence sazby byla vždycky klesající. Co se týče přímo zahraničního obchodu, navzdory provedeným liberalizačním opatřením, byla stále obchodní bilance v deficitu. Peruánský HDP měl však rostoucí období od 1993 do 1997 (průměrný růst o 7,1%). Stejný směr měly i jiné ekonomické proměnné jako jsou míry úspor (15%) a investic (20%).<sup>71</sup> Rovněž, míry veřejné a soukromé spotřeby byly pozitivní, i když klesly v roce 1997. Provedením tohoto modelu rozvoje začínaly hornický sektor, tradiční a zároveň celkový vývoz vykazovat mnohem vyšší rostoucí směr než v předchozích obdobích, kdy byly implementovány jiné ekonomické modely. V roce 1997 představoval hornický sektor přibližně 50% celkového peruánského vývozu. Oproti tomu, netradiční vývoz nebyl příliš výrazný, i když do konce tohoto desetiletí přibližně zdvojnásobil, ale vytvářel podmínky, aby byl v budoucnu důležitou součástí exportu a tvorby zaměstnanosti.

**Graf č. 8: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 1985-1999 (v mil. PEN)**



Zdroj: BCRP. Dostupné z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart\\_03.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart_03.xls).  
Vlastní zpracování.

<sup>71</sup> BARRETO, H. J. *Perú: hacia una nueva estrategia de desarrollo para salir de la crisis*, s. 121

I když objem vývozu vzrostl, úroveň dovozu v roce 1995 byla ještě vyšší, vzhledem k tomu, že vysoká míra zahraničních investic přispěla k dovozu kapitálových komodit. Na tuto nerovnováhu také měla vliv devalvace měny (Nuevo Sol), protože se tím zlevnilo importované zboží. To všechno vedlo k fiskálnímu deficitu. V této situaci se v průběhu 1996-1998 rozhodla vláda zredukovat veřejné výdaje a snížit nabídku peněz v oběhu, což mělo příznivé výsledky. Tyto získané pokroky však zničily faktory jako pohromy způsobeny přírodním jevem „El Niño“ nebo tehdejší asijská finanční krize, což vedlo v roce 1998 k zvýšení deficitu obchodní bilance na 4% hrubého domácího produktu. V tomto stejném roce se Fujimoriho vláda rozhodla zkrátit vnitřní poptávky a povolit vzestup směnného kurzu a tím se HDP zvýšil o 1% a míra inflace přibližně o pouhých 6%.<sup>72</sup>

#### 4.2.1.2.2 Od roku 2000 do současnosti

Fujimoriho režim byl v listopadu 2000 náhle sesazen po objevení důkazů korupce, politického klientelismu a porušování lidských práv během jeho vlády, která byla pravděpodobně nejvíc politicky nečestná a korupční v celé peruánské historii.<sup>73</sup> Novým prezidentem po volbách v roce 2001 se stal vysokoškolský profesor ekonomie Alejandro Toledo, který zavedl několik významných reforem. Současně omezil výdaje, zvýšil příjmy z daní a podařilo se mu snížit schodek rozpočtu.<sup>74</sup>

Během svého prezidentského období (2001-2006) připravil vhodné prostředí pro makroekonomickou stabilizaci a podepsal dohodu o volném obchodu s USA. HDP měl rostoucí tendenci (z 4% na 6,7% v roce 2005). Je třeba poznamenat, že tento hospodářský růst se podařil na základě vývozu. K dosažení zisků v tomto sektoru přispěl také vzestup mezinárodních cen kovů.

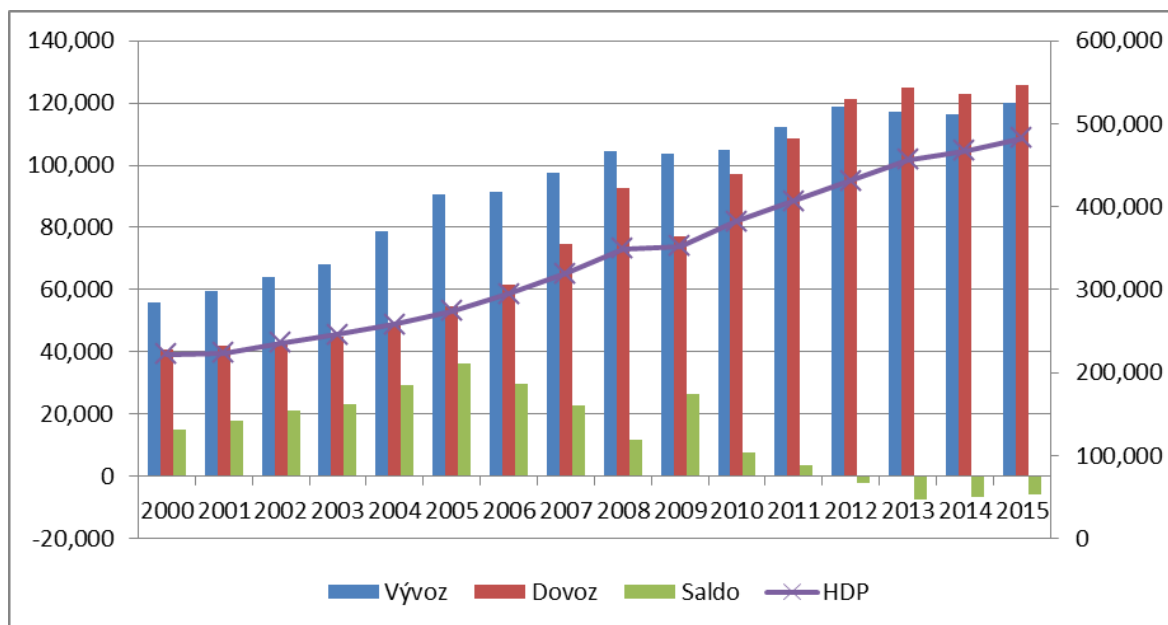
---

<sup>72</sup> BARRETO, H. J. *Perú: hacia una nueva estrategia de desarrollo para salir de la crisis*, s. 55

<sup>73</sup> CRABTREE, J. *Peru*, s. 82

<sup>74</sup> ROEDL, B. *Stručná historie států: Peru*, s. 86

**Graf č. 9: Vývoj HDP a salda obchodní bilance v období 2000-2015 (v mil. PEN)**



Zdroj: BCRP. Dostupné z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart\\_03.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart_03.xls).  
Vlastní zpracování

Co se týče rozčlenění exportu, je vhodné zdůraznit, že počet vyvážejících podniků tvořily většinou střední a malé podniky (75% z celkového počtu vyvážejících podniků), z čehož lze odvodit, že malé a střední podniky dostaly zcela důležitou roli v peruánské ekonomice. Úroveň vývozu v tomto období (2001-2006) vzrostla o 45%, soukromé investice o 25%, což vysvětluje tehdejší ekonomický růst. Hornický sektor (mědi a zinku) také nabýval na významu. Ceny a míra inflace byly stabilní (inflace mezi 2% a 3%). Nicméně, míra nezaměstnanosti vzrostla z 8% v roce 2001 na 10,5% roce 2005. Úroveň sociálních výdajů vzrostla z 8% v roce 2000 na 9,3% v roce 2005. Tím vláda chránila zájem pracovníků, protože nárůst byl především v sociální péči. Celkově, první administrativa tohoto desetiletí byla zaměřena především na ekonomický růst založený na vývozu, z něhož hornický sektor měl největší růst a výkon pro národní hospodářství, rovněž vzrostla úroveň devizových rezerv a zahraniční dluh se výrazně snížil.

V roce 2006 se stal prezident na dalších pět let Alan García Pérez, který byl už v čele Peru v ekonomicky kritickém období 1985-1990. Během jeho administrativy udržel hospodářskou politiku předchozí Toledovy vlády a stále považoval vývoz za hlavní sílu ekonomického růstu. Tyto faktory umožnily se Peru řadit mezi nejrychleji rostoucí latinskoamerické země. Nicméně, hluboké sociální rozdíly mezi obyvateli stále



představovaly velký problém. Na boj proti chudobě implementovala vláda řadu sociálních programů. Kontinuita hospodářské politiky se odrazila v nových podepsaných dohodách o volném obchodu se strategickými zeměmi majícími vysoké kupní síly, jako jsou USA, Japonsko, Thajsko a státy z Evropské Unie.

Podepsání a následná implementace dohody o volném obchodu s USA však vyvolaly v roce 2008 sociální konflikty a agrární stávky. Kritici argumentovali, že dohoda s USA bude prohlubovat peruánské problémy s dětskou prací a slabými pracovními právy, a zároveň zhoršovat podmínky pro samozásobitelské zemědělce, protože by nemohli konkurovat subvencovaným potravinám z USA.<sup>75</sup>

V tomto desetiletí se také zahájila, na období 2003-2013, strategie PENX („Plan Estratégico Nacional Exportador“, česky „národní strategický vyvážecí plán“), jehož hlavním úkolem je zvýšit konkurenceschopnost podniků a využít výrobních řetězců sektorů (jako jsou zemědělský, textilní, lesnický a rybářský průmysly) prostřednictvím růstu jeho vývozu, nad růstem jeho dovozu.<sup>76</sup> Plán vyplývá z důvodu, že peruánská ekonomika je malá a má omezenou kupní sílu, tak by hlavním zdrojem příjmů měl pocházet ze zahraničí. Vstup na zahraničním trhu vede k zlepšení konkurenceschopnosti domácích podniků, lepšímu podnikatelskému školení a větší produktivitě pracovníků. To podporuje více investic do technologií a zlepšuje efektivitu a výkonnost v různých výrobních procesech.

Empirický a úspěšný příklad pro implementaci tohoto plánu bylo Irsko. V 80. letech mělo jednu z nezaostalejších ekonomik v Evropě, v první dekádě tohoto století se řadilo mezi státy EU s nejvyšším HDP na obyvatele a nejmenším indexem nezaměstnanosti. Dostalo se tam pomocí liberalizace obchodu prostřednictvím agresivních politik na přilákání přímých zahraničních investic k podpoře vývozu.<sup>77</sup> Je třeba poznamenat, že konkurenceschopnost, při provedení těchto politik, je velmi důležitým faktorem k úspěchu. K jejímu dosažení je

---

<sup>75</sup> [online] z: [http://www.huffingtonpost.com/bill-ong-hing/free-trade-agreements-mea\\_b\\_1011593.html](http://www.huffingtonpost.com/bill-ong-hing/free-trade-agreements-mea_b_1011593.html)

<sup>76</sup> The National Strategic Export Plan. In: *International Trade Center* [online]. [cit. 2015-12-29]. Dostupné z: [www.intracen.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=52343](http://www.intracen.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=52343)

<sup>77</sup> In: *The World Bank* [online]. [cit. 2015-12-19]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/country/ireland>

třeba implementovat dobré pracovní podmínky a co nejvýkonnější technologii. Klíčem k vývoznímu úspěchu je diverzifikace produktů po celém světě, tradičních i netradičních. Tyto produkty by měly být podporovány a umístěny na různých mezinárodních trzích, a hlavně tam, kde mají velkou výhodu ve kvalitě. To je důvod, proč jsou podepsaní různých dohod o volném obchodu celkem příznivá pro vývoz, čímž pomáhá ke tvorbě zaměstnanosti a podpoře propagace domácích výrobků. Předpokládá se, že by měly tyto procesy být vhodně provedeny podle právních a obchodních norem, aby se zabránilo negativním externalitám. PENX má rovněž v úmyslu vytvořit plány pro výzkum a vývoj (R&D), pořízení moderních technologií a mezinárodní certifikáty kvality, které podporuje zlepšování produktů.

Současný peruánský prezident je Ollanta Humala (2011-2016). I když se ukázal ve volbách jako levicový kandidát, ve vládě hospodářský systém nějak udržel a implementoval plán „růst začleňující sociálně slabší skupinu obyvatelstva“ (inkluzi). Růst HDP je stabilní, ale plyne v menším tempu, než během předchozí administrativy. Očekávaná hodnota byla vzhledem ke klesajícímu trendu již dvakrát přehodnocena a byl zaznamenán i pokles investic a poptávky po surovinách i pokles jejich cen. V posledních čtyřech letech je, kvůli tomuto poklesu, saldo obchodní bilance negativní. Výrazné zpomalení ekonomického růstu v roce 2014 pravděpodobně již nebude moci být zvráceno, otázkou ovšem zůstává, zdali ekonomická politika, která byla za účelem napravení situace navržena, budou dostačující k nastartování investiční aktivity v dalších létech. Míra inflace je v současnosti jedna z nejnižších v Latinské Americe. Nejperspektivnějšími sektory pro investice v budoucnu budou nadále hornictví, energetika, stavebnictví, zpracovatelský průmysl, zemědělství, turismus a gastronomie.<sup>78</sup>

#### **4.2.2 Vývoj hrubého domácího produktu**

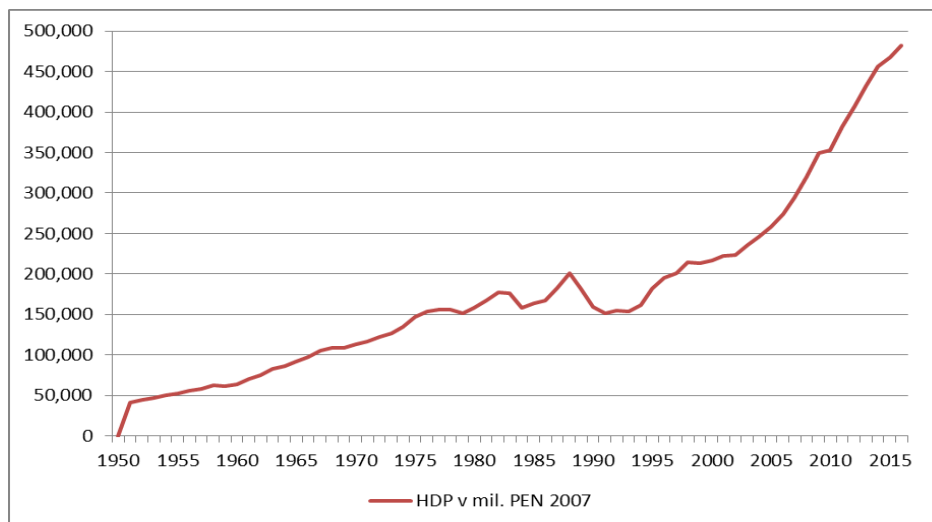
V této části práce následuje kvantitativní analýza ekonomického růstu v Peru v období 1990-2015, který probíhal na základě modelu liberalizace obchodu a pod vlivem některých

---

<sup>78</sup> Peru: Očekávaný vývoj v teritoriu. In: *MZV ČR* [online]. [cit. 2016-03-12]. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie\\_statu/jizni\\_amerika/peru/ekonomika/ocekavany\\_vyvoj\\_v\\_teritoriu.html](http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/jizni_amerika/peru/ekonomika/ocekavany_vyvoj_v_teritoriu.html)

obchodních dohod podepsaných peruánským státem s různými zeměmi. Podle ukazatelů následně uvedených je očividně dokázáno, že na základě liberalizace ekonomiky v období 1990-2015 byl růst vyšší a strmější než v předchozích letech.

**Graf č. 10 Vývoj HDP 1950-2015 (v mil. PEN)**



Zdroj: BCRP. Dostupný z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart\\_03.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart_03.xls)

Vlastní zpracování

Jak je vidět v grafu č. 10, hrubý domácí produkt se v pouhých patnácti letech skoro zdvojnásobil. Rozhodující faktory přispívající k tomuto růstu pocházejí z liberalizace zahraničního obchodu a vysoké poptávky po peruánských výrobcích ze strany hlavních obchodních partnerů, která probíhala v kontextu oživení světového hospodářství, zejména ze Spojených států a Číny. Tato asijská země zažila v posledních desetiletích obrovský ekonomický nárůst. Peruánský HDP vykázal růstovou roční míru 4,8 % v období 2000 a 2006, a to i přes značné zpomalení v roce 2001. Hospodářská stagnace mezi lety 2000 a 2001 byla důsledkem politické nejistoty v zemi po pádu Fujimoriho režimu v polovině roku 2000. Po komplikacích roku 2001 se ekonomická situace zlepšila. Nastartovala se díky vyšší spotřebě soukromého sektoru, která byla podporována státem a centrální bankou snížením úrokových sazeb a vyšším počtem poskytnutých úvěrů.

Od druhé poloviny roku 2002 začaly nabývat na významu investice do soukromého sektoru prostřednictvím stavebního sektoru a zvýšení ziskovosti privátních firem. V období 2002-2006 průměrný reálný HDP dosáhl dokonce růstu 5,7 %. Během těchto let byla investice hlavním motorem růstu. Díky implementací důležitých strukturálních reforem

došlo k plynulému růstu. Příznivé prostředí světového hospodářství usnadnilo rozvoj obchodu a vstup investic, což vedlo k dobrým výsledkům let 2000 až 2008.

**Tabulka č. 3: Roční procentní změna HDP (1988-2015)**

<b>Rok</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>
Změna v %	-9.4	-12.3	-5.0	2.2	-0.5	5.2	12.3
<b>Rok</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Změna v %	7.4	2.8	6.5	-0.4	1.5	2.7	0.6
<b>Rok</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Změna v %	5.5	4.2	5.0	6.3	7.5	8.5	9.1
<b>Rok</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Změna v %	1.0	8.5	6.5	6.0	5.9	2.4	3.3

Zdroj: BCRP. Dostupný z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart\\_02.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart_02.xls)

Vlastní zpracování

V posledním období bylo tempo růstu pozitivní, i přes celosvětovou ekonomickou krizi z roku 2009 peruánský HDP vzrostl o 1%, jak je uvedeno v tabulce č. 3. K roku 2010 byl růst skoro o 9%. Jak je vidět v posledních letech, zahájení vývozu v tradičních a netradičních sektorech, které stále nabývají na významu, posílilo postavení domácí ekonomické aktivity. Také k tomu přispěly mezinárodní ceny komodit. Další pomocnými faktory udržení stability hlavních makroekonomických veličin byla implementace národního zacházení pro zahraniční investice a podpora ekonomické účasti soukromého sektoru, které přitahovaly zájem zahraničních investorů. Zvýšila se tím ekonomická aktivita prostřednictvím realizace projektů. Kromě toho byla uskutečňována opatření ke zlepšení chování trhů a konkurenceschopnosti, jako je například zavedení nezávislých regulačních orgánů, zkrácení lhůty pro zahájení podniků a následné usnadnění zahraničního obchodu.

V tomto kontextu byly schopny domácí podniky zavádět ve svých výrobních procesech výkonnější technologie, což jim poskytovalo více konkurenceschopnosti a investic. Na straně výdajů, existence expanzivního cyklu umožnila mírný nárůst kupní síly peruánských rodin. Tyto dva faktory přinesly více stabilní a silnější domácí poptávku, která zároveň přispěla k růstu zahraniční poptávky a dovolila dokonce chránit hospodářskou činnost v kontextu globální recese. To vyvolalo zlepšení obchodních ukazatelů a umožnilo Peru vyšplhat o několik pozic na žebříčku Světové banky pro obchodování v zahraničí. „Doing

Business“.<sup>79</sup> Dá se předpokládat, že budou v budoucnu stále aplikovány další opatření, která by podpořila pozitivní růstové perspektivy. V posledních patnácti letech bylo tempo hospodářského růstu nejvyšší v historii. V roce 2000 byl HDP 222,207 miliard PEN, zatímco v roce 2015 dosáhl 482,627 miliard PEN. V reálném vyjádření došlo k průměrnému ročnímu růstu o 5,17%. Velký problém je však na kvalitě tohoto růstu, protože průmyslový rozvoj je ještě omezený. Přispění průmyslového sektoru k HDP v roce 2000 bylo na 14,86%, v roce 2009 na 14,32%.<sup>80</sup> což ukazuje, že je Peru stále země ekonomicky založena na zemědělství a těžbě produktů s nízkou přidanou hodnotou. Vzhledem k těmto číslům se na konci minulého desetiletí začalo hovořit v různých médiích o "peruánském zázraku", což označovalo prosperitu a získané dobré výsledky, které byly zapříčiněné zvýšením zahraničních investic a vysokým oceněním exportovaných surovin. Nejen byly překonány ekonomické problémy, jako je hyperinflace a vysoká míra nezaměstnanosti, nýbrž také sociální potíže. Skončil terorismus a občanské války, které trvaly 20 let. Získané prostředky byly věnovány rozsáhlým veřejným stavbám, např. nových silnic, nemocnic, škol a byly prováděny velké soukromé investiční projekty, které vedly k tvorbě nových pracovních míst.

HDP Peru rostl v uplynulém desetiletí více než u kterékoliv jiné latinskoamerické země. Mezi roky 2002 a 2011 se míra chudoby snížila o polovinu z 54,7 na 27,8%. Mezitím se mzdy zvýšily o 6 až 7%. V současnosti země počítá s velkou rozvíjející se střední třídou. Nicméně, mnoho z těchto viditelných změn je soustředěno v hlavním městě Limě a pobřežních lokalitách. Tato situace je v rozporu s dosud existující chudobou v rurální džungli a jižní části And. Je však také naléhavé investovat do vzdělávacího systému, který patří mezi nejhorší v Latinské Americe.<sup>81</sup> Poté, co byl růst mezi 6% a 10%, v roce 2014 míra růstu HDP sestoupla na 2,4%. Některé z důvodů sestupu indexu je zpomalení čínského hospodářství a jeho poptávky a snížení mezinárodních cen surovin, především nerostných, který zasáhl na všechny země závislé na vývozu těchto komodit.

---

<sup>79</sup> World Bank Group: Doing Business [online]. [cit. 2016-01-13]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/peru/>

<sup>80</sup> BCRP [online]. [cit. 2016-01-13]. Dostupné z: <http://www.bcrp.gob.pe/>

<sup>81</sup> *The Peruvian Miracle* [online]. [cit. 2016-03-13]. Dostupné z: <http://www.weeklystandard.com/the-peruvian-miracle/article/696104>

### 4.3 Zahraniční obchod Peru

Peru soupeří o místo na ekonomickém vrcholu s dalšími latinskoamerickými zeměmi. Díky setrvalému růstu HDP, který dosáhl průměrné míry růstu o 6,4 % během uplynulého desetiletí, se peruánská ekonomika stala pátou největší v Jižní Americe po Brazílii, Argentíně, Kolumbii a Venezuele. Peru má rostoucí tendenci taktéž v objemu mezinárodní výměny zboží. Ze statistických údajů zahraničního obchodu lze vyčíst trvalé zvyšování celkové hodnoty vývozu v posledních 20 letech, což bylo způsobeno kombinací výrazných strukturálních reforem, jako jsou liberalizace obchodu, privatizace podniků a podepsání obchodních dohod a strategických aliancí. Obchodní politika s liberalizační tendencí umožňuje oběh komodit a služeb, čímž zvyšuje domácí inovaci a konkurenceschopnost. Nejkompetitivnější peruánské ekonomické sektory jsou hornictví, zemědělství, rybolov, textilní výroba, rostlinná a živočišná výroba, kapitálové statky a služby, dřevařský průmysl, cestovní ruch a gastronomie. Pomocí využití potenciálu těchto sektorů by se ve střednědobém horizontu mohlo dostat Peru na světovou ekonomickou špičku a tím zvýšit životní úroveň jeho obyvatel. Nicméně, většina těchto odvětví je negativně ovlivňována vnějšími faktory, jako je stagnace světových cen primárních surovin. Strategické faktory jako nárůst importu a malá diverzifikace exportu s nízkou přidanou hodnotou můžou také zbrzdit domácí ekonomiku. Peruánské vývozy se zejména skládají z kovů a primárních surovin. Na druhé straně dovozy tvoří především hotové výrobky a kapitálové komodity. Další faktor závislosti představuje malý podíl destinací, do kterého je vyvážena většina komodit. Skoro polovina veškerých vývozu se zaměřuje na tři destinační země (do Číny, USA a Švýcarska)

#### 4.3.1 Vývoj celkového vývozu

Na následující tabulce č. 4 je zobrazen vývoj vývozu a dovozu a jejich celkové procento z HDP. Paralelně zobrazuje tempo růstu HDP. Rozhodl jsem se vybrat období 1990-2015 z úsporných důvodů a protože tento časový interval velmi dobře popisuje přechod k liberalizaci a vývoj těchto ukazatelů v souvislosti s HDP. Jak jsem zmínil dříve, v průběhu posledních patnácti let se HDP zdvojnásobil, a byla podepsána většina obchodních dohod, které jsou dodneška platné.

**Tabulka č. 4: Vývoj PBI, vývozu a dovozu 1990-2015 (v mld. PEN 2007)**

Rok	HDP	Vývoz	Dovoz	Saldo	Vývoz (% z HDP)	Vývoz (% z HDP)	% růstu HDP
1990	151,492	25,797	19,001	6,796	17%	13%	-4.98%
1991	154,854	27,297	22,219	5,079	18%	14%	2.22%
1992	154,017	28,482	24,205	4,276	18%	16%	-0.54%
1993	162,093	29,371	25,102	4,269	18%	15%	5.24%
1994	182,044	35,057	31,789	3,268	19%	17%	12.31%
1995	195,536	37,001	40,396	-3,395	19%	21%	7.41%
1996	201,009	40,282	40,450	-0,167	20%	20%	2.80%
1997	214,028	45,559	45,370	0,189	21%	21%	6.48%
1998	213,190	48,099	46,424	1,675	23%	22%	-0.39%
1999	216,377	51,774	39,381	12,392	24%	18%	1.49%
2000	222,207	55,911	40,893	15,018	25%	18%	2.69%
2001	223,580	59,729	42,073	17,656	27%	19%	0.62%
2002	235,773	64,237	43,049	21,188	27%	18%	5.45%
2003	245,593	68,194	44,845	23,350	28%	18%	4.16%
2004	257,770	78,580	49,131	29,449	30%	19%	4.96%
2005	273,971	90,527	54,471	36,055	33%	20%	6.29%
2006	294,598	91,251	61,587	29,664	31%	21%	7.53%
2007	319,693	97,501	74,736	22,765	30%	23%	8.52%
2008	348,923	104,429	92,720	11,709	30%	27%	9.14%
2009	352,584	103,669	77,193	26,476	29%	22%	1.05%
2010	382,380	105,044	97,316	7,728	27%	25%	8.45%
2011	407,052	112,310	108,648	3,662	28%	27%	6.45%
2012	431,273	118,818	121,110	-2,292	28%	28%	5.95%
2013	456,520	117,289	124,897	-7,608	26%	27%	5.85%
2014	467,404	116,324	122,981	-6,657	25%	26%	2.38%
2015	482,627	120,163	125,889	-5,726	25%	26%	3.26%

Zdroj: BCRP. Dostupný z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart\\_03.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart_03.xls)

Vlastní zpracování

V současnosti Peru považuje vývoz za hlavní motor svého hospodářského růstu, proto se od roku 2007 rozhodlo zjednodušit administrativní transakce a implementovat programy unilaterální tarifní liberalizace. Další rozhodující faktor k usnadnění obchodu je zefektivnění regionálních dohod se sousedy. Peru má zatím celkem 17 mezinárodních dohod s víc než 50 zeměmi. Je zároveň častým účastníkem multilaterálních jednání.

Peru se může všeobecně považovat za jednu z nejvíce ekonomicky liberálních jihoamerických zemí. Velký podíl peruánského vývozu zabírají tradiční výrobky, zejména z hornického sektoru, jako jsou zlato a měď. Tento sektor je největší přispívající k obchodní bilanci a rostoucímu trendu peruánského vývozu. Celkový vývoz zaznamenal

vzestupný trend mezi lety 2002 a 2008, a byl negativně ovlivňován mezinárodní finanční krizí v roce 2009. V roce 2010 se trend vrátil do situace předchozích let. V tomto roce hlavními destinacemi pro peruánské výrobky byly Spojené státy (17%), Čína (16%), Švýcarsko (11%) a Kanada (10%).<sup>82</sup>

Jak je vidět na předchozí tabulce v roce 2000, hodnota vývozu dosáhla 55, 911 mld. PEN, o 4 miliardy více než roku 1999. Tento nárůst lze vysvětlit hlavně dynamikou vývozu rybí moučky, netradičního exportu, mědi, ropy a derivátů. Od roku 2001 do roku 2008 byl trvalý růst o více, než čtyři procenta. Nejvyšší míra růstu byla v roce 2008 (9,14% HDP). V roce 2009 byl prudký pokles v důsledku světové finanční krize, což způsobilo výrazné zpomalení ekonomické aktivity. Růst HDP klesl z 9,14% v roce 2008 na 1% v roce 2009, a to především kvůli výraznému sestupu externí poptávky s následným poklesem průmyslové výroby a snížením soukromých investic způsobeným nižší poptávkou a nejistotou ohledně budoucnosti světové ekonomiky, která převládala na konci roku 2008 a v průběhu roku 2009. Nicméně, od posledního čtvrtletí roku 2009, ekonomická aktivita ukázala jasné známky oživení, a to se dokázalo měsíčním tempem růstu nad 3%, povzbuzeným domácí poptávkou a v menší míře zahraničním sektorem.

Co se týče rozdělení výroby podle sektorů, v roce 2009 sektor služeb představoval zhruba 55% HDP, ve kterém vynikaly obchodní distribuce s 15% a dopravní a komunikační služby s příspěvkem o 9%. Ohledně jiných výrobních odvětví, zemědělství a rybářství tvoří 8% a stavebnictví 6% z HDP. V roce 2012 se saldo obchodní bilance po období 15 let dostalo do mínusu (-2,23 miliardy). Peru se tak v posledních letech stává spíše dovozní zemí, i přes potenciální soběstačnost ve všech ekonomických odvětvích. Jde především o nižší prodeje tradičních produktů, které od roku 2012 pokračují v klesající tendenci, hlavně způsobena externími faktory, jako zpomalení ekonomiky Číny nebo výkyvy v hornických a zemědělských produkcích.<sup>83</sup>

---

<sup>82</sup> *OECD: Peru* [online]. [cit. 2016-01-13]. Dostupné z: <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/per/>

<sup>83</sup> *Why China's slowdown matters* [online]. [cit. 2016-03-13].

Dostupné z: <http://www.bbc.com/news/business-32380523>



#### 4.3.1.1 Složení celkového vývozu

Vývoj tradičních a netradičních exportů v období 2000-2014 prokazuje rostoucí trend až do roku 2008, jak je vidět v následující tabulce č. 5.<sup>84</sup> V tomto roce tradiční exporty činily 23,266 miliard USD, zatímco netradiční kolem 7,562 miliard USD. K roku 2009 lze dokládat pokles o 13%, tradiční vývoz dosáhl 20,720 miliard USD a netradiční 6,196. K tomu vedlo zpomalení globální ekonomické aktivity, které ovlivnilo mezinárodní poptávku a ceny ve většině sektorů. V tomto zkoumaném období, byl u skupiny tradičních výrobků objem vývozu zvýšen pomocí produkce rybí moučky, kávy, mědi, zinku a zlata. Zatímco v případě netradičního vývozu, vzrostly tržby v oblasti zemědělství, rybolovu, textilu a chemikálií. V roce 2002 rybářská aktivita stagnovala. Na druhé straně byl neočekávaný nárůst v odvětvích stavebnictví a těžby nerostných surovin.

Tabulka č. 5: Vývoz tradičních a netradičních výrobků 2000-2014 (v mil. USD)

Rok	2000	2001	2002	2003	2004
1. Tradiční výrobky	4 804	4 730	5 369	6 356	9 199
2. Netradiční výrobky	2 044	2 183	2 256	2 620	3 479
3. Jiné exporty	107	113	89	114	131
4. CELKEM	6 955	7 026	7 714	9 091	12 809
Rok	2005	2006	2007	2008	2009
1. Tradiční výrobky	12 950	18 461	21 666	23 266	20 720
2. Netradiční výrobky	4 277	5 279	6 313	7 562	6 196
3. Jiné exporty	141	91	114	190	154
4. CELKEM	17 368	23 830	28 094	31 018	27 071
Rok	2010	2011	2012	2013	2014
1. Tradiční výrobky	27 850	35 896	35 869	31 553	27 686
2. Netradiční výrobky	7 699	10 176	11 197	11 069	11 677
3. Jiné exporty	254	304	345	238	171
4. CELKEM	35 803	46 376	47 411	42 861	39 533

Zdroj: BCRP. Dostupný z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart\\_13.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/AChart_13.xls)

Je třeba zmínit, že v posledních deset letech těžební průmysl nabyl na významu, a má tedy velký pozitivní dopad na peruánský vývoz. Je také důležité poznamenat, že sektor netradiční výroby je v současnosti silnější, díky různým obchodním dohodám. Tato situace se nemůže nechat ujít a proto, pomocí technologických investic a postavení na nové trhy, se očekává posílení sektoru netradiční výroby při zvýšení jeho konkurenceschopnosti.

<sup>84</sup> Nejaktuálnější údaje o peruánském vývozu a dovozu k dispozici jsou od roku 1950 do 2014, uvedeny v hodnotách FOB v mil. USD.

#### 4.3.1.1.1 Tradiční výrobky

S více než 70% vývozu převládají celkovému složení tradiční výrobky. Z těch dominují hornický sektor, mající v průměru 75 % tradičního vývozu a více než poloviny celkových exportů. Na tabulce č. 6 je vidět, že jeho vývoz měl výrazný strmý růst do roku 2011, kdy dosáhla svého maxima s 27,53 mld. USD. Mezi nimi patřilo především zlato, měď, olovo a zinek. Následující pokles do současnosti je následkem stagnujících mezinárodních cen a zastavení implementace a expanze hornických projektů, kvůli opozici obyvatelů a komunit v okolí nálezů z kulturních a ekologických důvodů. Sociální konflikty kvůli hornictví představují dodnes ohrožení.<sup>85</sup>

Tabulka č. 6: Vyvoz tradičních výrobků podle sektoru 1990-2014 (v mil. USD)

Sektor	Rybářský	Zemědělský	Hornický	Ropa a deriváty	Celkem
1990	345	174	1 481	258	2 259
1991	453	202	1 535	169	2 359
1992	435	112	1 820	196	2 562
1993	581	83	1 473	182	2 318
1994	780	247	1 971	159	3 156
1995	787	346	2 616	236	3 984
1996	909	297	2 654	353	4 214
1997	1 126	472	2 731	377	4 705
1998	410	323	2 747	233	3 712
1999	601	282	3 008	251	4 142
2000	955	249	3 220	381	4 804
2001	926	207	3 205	391	4 730
2002	892	216	3 809	451	5 369
2003	821	224	4 690	621	6 356
2004	1 104	325	7 124	646	9 199
2005	1 303	331	9 790	1 526	12 950
2006	1 335	574	14 735	1 818	18 461
2007	1 460	460	17 439	2 306	21 666
2008	1 797	686	18 101	2 681	23 266
2009	1 683	634	16 482	1 921	20 720
2010	1 884	975	21 903	3 088	27 850
2011	2 114	1 689	27 526	4 568	35 896
2012	2 312	1 095	27 467	4 996	35 869
2013	1 707	786	23 789	5 271	31 553
2014	1 731	847	20 545	4 562	27 686

Zdroj: BCRP. Dostupný z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACChart\\_13.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACChart_13.xls)

<sup>85</sup> RŮŽIČKA, T. *Zlato je bohatstvím a prokletím současného Peru* [online]. [cit. 2016-02-10]. Dostupné z: <http://ekolist.cz/cz/publicistika/priroda/zlato-je-bohatstvím-a-prokletím-současného-peru>

Na druhém místě jsou ropné výrobky a deriváty. Sektor se dynamicky rozvíjí. Ve srovnání se začátkem 90. je produkce tohoto odvětví 15krát větší. Od roku 2010 je zaznamenán rostoucí trend vývozu zemního plynu, díky nově otevřeným nalezištím v Cuzcu. V případě vývozu zemědělských produktů (jako káva, cukr, bavlna), jak lze vidět v tabulce č. 6 od roku 1990, se zvýšily pětinasobně, ze 174 milionů v roce 1990 na 975 milionů v roce 2010. To znamená, že hodnota těchto vývozu stoupla o 800 milionů dolarů v intervalu mezi roky 1990 až 2010, avšak je méně dynamická v porovnání s předchozími zmíněnými tradičními výrobky. Podobně, hodnota vývozu rybářských produktů (rybí moučky, rybí olej) se zvýšila více než pětinasobně, z 345 milionů dolarů v roce 1990 na 1,884 miliardy v roce 2010, což představuje nárůst o 1.539 milionů v období 1990-2010. Peru počítá s relativně diverzifikovanou vývozní strukturou, nicméně jeho ekonomika je na kolísavých cenách a poptávce nerostných surovin velmi závislá. 10% cenový pád těchto surovin představuje 3,5% pokles příjmů (cca 0,7 % HDP).<sup>86</sup>

V souvislosti s rostoucím zahraničním obchodem, je složení exportu velmi důležitým faktorem k určování udržitelnosti a volatility vývozního růstu. Ve srovnání s tradičními vývozy, které se zaměřují na primární sektor a suroviny, netradiční exporty zahrnují zboží, které mají určitý stupeň zpracování neboli přidanou hodnotou, a tedy jejich vývoj má významný dopad na agregovanou produktivitu, příjmy, zaměstnanost a následně na HDP. Netradiční vývoz také přispěl k celkovému růstu exportu během posledních patnácti let, avšak, v rámci tradičních výrobků, je nejvlivnějším vývozním sektorem hornictví. Hlavními cílovými zeměmi hornického sektoru byly Spojené státy a Chile.

#### 4.3.1.1.2 Netradiční výrobky

Během období uvedeného v tabulce č. 7 se hodnota celkových netradičních vývozu téměř zešestinásobil (z 2,044 miliardy USD v roce 2000 na 11,677 miliard USD). Jejich průměrný roční růst byl 14%. Udržitelný růst netradičních vývozu v tomto období je důsledek jejich implementované diverzifikace. U těchto převládá zemědělská živočišná výroba, jejíž hodnotový objem se zvýšil z 394 mil USD v roce 2000 na 4,2 mld. USD

---

<sup>86</sup> Full report. *World Trade Organization: Trade policy review: Peru* [online]. 2013, [cit. 2016-02-01]. Dostupný z: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp389\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp389_e.htm)

v roce 2014. Rostoucích hodnot dosahují také rybí produkty, chemikálie, textil a šperkařství. Ostatní sektory se dělí na dřevo, papír a deriváty, neželezné materiály, strojírenské výrobky a hutní výrobky.

Vývoj netradičního vývozu se shoduje s diversifikační exportní strategií PENX, implementovanou v roce 2003 a zaměřenou na nové trhy a produkty, a jejím výsledným zvýšením peruánských produktů s přidanou hodnotou na mezinárodních trzích.

**Tabulka č. 7: Vyvoz netradičních výrobků podle sektoru 2000-2014 (v mil. USD)**

Sektor	A	B	C	D	E	F	G	H	I	Celkem
<b>2000</b>	394	177	701	123	212	47	265	97	29	<b>2 044</b>
<b>2001</b>	437	197	664	142	247	58	242	160	36	<b>2 183</b>
<b>2002</b>	550	164	677	177	256	68	222	110	33	<b>2 256</b>
<b>2003</b>	624	205	823	172	316	74	262	99	45	<b>2 620</b>
<b>2004</b>	801	277	1 092	214	415	94	391	136	58	<b>3 479</b>
<b>2005</b>	1 008	323	1 275	261	538	118	493	191	70	<b>4 277</b>
<b>2006</b>	1 220	433	1 473	333	602	135	829	164	89	<b>5 279</b>
<b>2007</b>	1 512	500	1 736	362	805	165	906	220	107	<b>6 313</b>
<b>2008</b>	1 913	622	2 026	428	1 041	176	909	328	121	<b>7 562</b>
<b>2009</b>	1 828	518	1 495	336	838	148	571	369	94	<b>6 196</b>
<b>2010</b>	2 203	644	1 561	359	1 228	252	949	393	110	<b>7 699</b>
<b>2011</b>	2 836	1 049	1 990	402	1 655	492	1 130	476	147	<b>10 176</b>
<b>2012</b>	3 083	1 017	2 177	438	1 636	722	1 301	545	277	<b>11 197</b>
<b>2013</b>	3 444	1 030	1 928	427	1 510	722	1 320	544	143	<b>11 069</b>
<b>2014</b>	4 231	1 155	1 800	416	1 515	664	1 152	581	161	<b>11 677</b>

A: Zemědělský a živočišný. B: Rybářský C: Textilní. D: Dřevo, papír a derivát E: Chemikálie. F: Neželezné materiály G: Metalurgické a klenotnické. H: Strojírenské výrobky I: Jiné netradiční výrobky.

Zdroj: BCRP. Dostupný z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACHart\\_13.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACHart_13.xls)

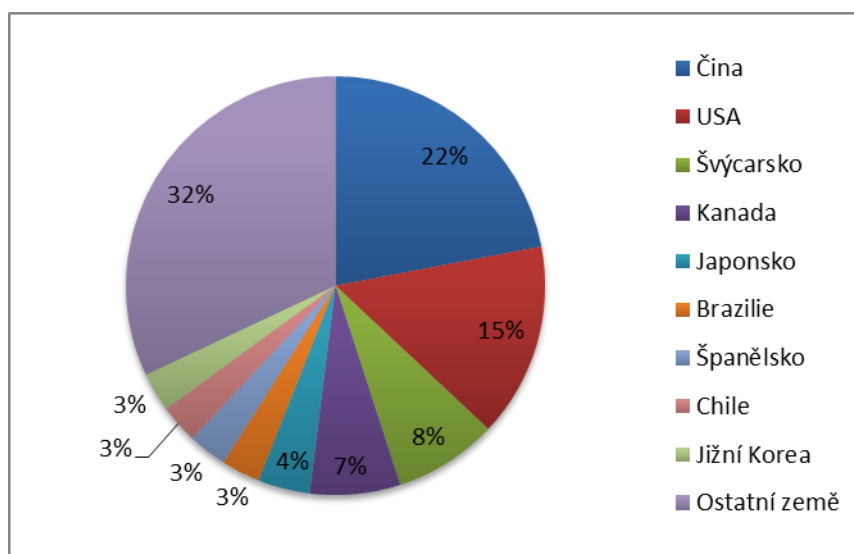
Vlastní zpracování.

#### 4.3.1.2 Hlavní destinace peruánského vývozu

Pět zemí v roce 2014 bylo důležitými destinacemi pro peruánský vývoz. Ty dohromady tvořily 47% z celkového vývozu. To jsou Spojené státy, Čína, Kanada, Švýcarsko a Chile. Spojené Státy byly na prvním místě během období 2000-2014. Vloni je překonala Čína. Hodnota vývozu do USA se snížila ve srovnání s 2013, kdy byly vyvezeny 2,753 miliardy USD. Exporty do Číny, Kanady a Švýcarska mírně vzrostly, zatímco vývoz do Chile klesl z 694 milionů USD v roce 2013 na 643 milionů USD v roce 2014.

Exportované výrobky do zmíněných trhů se liší podle země. Do Spojených států se exportovalo především zlato, chřest, benzín, olej, hrozny a avokádo. Hlavní exporty do Číny zahrnují měď, rybí moučku, železo, zinek, olovo a kalamáry. Do Kanady mezitím byly vyvezeny zejména zlato, stříbro, olovo, zinek a hrozny. Do Švýcarska se vyváželo hlavně zlato a do Chile keramické dlaždice, molybden a rybí moučka.

**Graf č. 11: Složení vývozu podle země destinace (list. 2015)**



Zdroj: MINCETUR. Dostupný z: <http://ww2.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/reportes-estadisticos/exportaciones/>. Vlastní zpracování.

Během listopadu roku 2015 byly stále hlavními cílovými zeměmi peruánských exportů, jak je uvedeno v grafu č. 11: Čína s 22%, Spojené státy americké s 15% a Švýcarsko s 8% z celkové hodnoty vývozu.

#### 4.3.2 Vývoj celkového dovozu

Od roku 1980 do současnosti nejhlavnější importované zboží byly průmyslové suroviny a kapitálové komodity. K roku 2014 dovoz průmyslového a kapitálového zboží představil polovinu celkových importů. Velký podíl tvořily stroje a chemikálie. Co se týče zemědělství, Peru je skoro soběstačné a jeho podíl na importu dosahuje jen 10 %. Dováží zejména kukuřici, pšenici, sóju a slunečnici. Celkový dovoz dosáhl v roce 2013 42,25 mld. USD a jeho podíl se na HDP zvýšil, především ve prospěch kapitálových statků. Objem dovezeného zboží se během let 2000 až 2013 skoro zešestinásobil, ze 7,358 mld. na 42,248

mld. USD. V posledních patnácti letech importy vzrostly roční mírou 12,8%, celkový dovoz činil 326,099 mld. USD.<sup>87</sup>

#### 4.3.2.1 Složení celkového dovozu

Největší růst zaznamenal sektor spotřebního zboží, jehož trvanlivé statky lehce překonávají ty netrvanlivé. Po spotřebním zboží rostoucí trend zaznamenávají v roce 2014 kapitálové statky určeny pro průmysl (8,691 mld. USD), stavebnictví (1,422 mld.), dopravní vybavení (2,659 mld. USD) a zemědělství (141 mil. USD). V kapitálové skupině jsou zahrnuté hotové komodity jako automobily, traktory, elektrické nástroje a IT zařízení. Výrazný nárůst na importech měla i paliva, suroviny a polotovary.

**Tabulka č. 8: Složení dovozu podle sektoru 2000-2014 (v mil. USD)**

Rok	A	B	Σ	C	D	E	Σ	F	D	E	G	Σ	Σ	
2000	888	606	1 494	1 083	212	2 315	3 611	213	30	1 430	441	2 114	139	7 358
2001	987	648	1 635	908	229	2 414	3 551	168	21	1 361	371	1 921	97	7 204
2002	1 032	722	1 754	975	249	2 516	3 740	272	20	1 227	323	1 842	56	7 393
2003	1 035	807	1 841	1 376	278	2 686	4 340	199	17	1 422	336	1 974	49	8 205
2004	1 153	842	1 995	1 754	349	3 261	5 364	192	29	1 661	480	2 361	85	9 805
2005	1 338	970	2 308	2 325	384	3 890	6 600	305	37	2 114	607	3 064	110	12 082
2006	1 463	1 154	2 616	2 808	436	4 738	7 981	470	31	2 784	838	4 123	123	14 844
2007	1 751	1 438	3 189	3 631	588	6 209	10 429	590	50	3 958	1 256	5 854	119	19 591
2008	2 328	2 192	4 520	5 225	874	8 458	14 556	1 305	90	5 765	2 073	9 233	140	28 449
2009	2 137	1 825	3 962	2 929	773	6 374	10 076	854	72	4 498	1 426	6 850	122	21 011
2010	2 809	2 680	5 489	4 063	868	9 093	14 023	1 087	80	5 539	2 369	9 074	229	28 815
2011	3 489	3 245	6 734	5 752	1 092	11 488	18 332	1 449	111	7 345	2 825	11 730	356	37 152
2012	4 082	4 170	8 252	5 885	1 292	12 096	19 273	1 488	137	8 168	3 554	13 347	262	41 135
2013	4 502	4 342	8 843	6 454	1 244	11 830	19 528	1 443	131	8 327	3 762	13 664	213	42 248
2014	4 655	4 241	8 896	5 757	1 339	11 720	18 815	1 422	141	8 691	2 659	12 913	185	40 809

Modré: Spotřební zboží. Zelené: Suroviny a polotovary. Růžové: Kapitálové zboží. Fialové: Jiné zboží.

A: Trvanlivé B: Netrvanlivé C: Paliva a pohonné hmoty D: Pro zemědělství E: Pro průmysl

F: Stavební materiály G: Dopravní vybavení. Σ: Celkem.

Zdroj: BCRP. Dostupný z: [http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACHart\\_14.xls](http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Anuales/ACHart_14.xls)

Vlastní zpracování.

Z tabulky č. 8 lze vyčíst, že většina statků je určena pro průmysl. Suroviny a polotovary zaznamenávají v rámci dovozu nejvyšší hodnoty. Téměř třetinu podílu celkového dovozu

<sup>87</sup> *Importaciones peruanas crecieron 12.8% anual en los últimos 15 años.* Gestion.pe [online]. [cit. 2016-02-12]. Dostupné z: <http://gestion.pe/economia/importaciones-peruanas-crecieron-128-anual-ultimos-15-anos-2154664>

tvoří suroviny pro průmysl (11,720 mld. USD), následuje průmyslový kapitál (8,691 mld. USD) a paliva (5,757 mld. USD).

#### 4.3.2.2 Hlavní importéři na peruánský trh

Stejně jako vývoz, hlavní dovozními partnery jsou USA, Čína a Evropské Unie. V první polovině minulého desetiletí většina komodit směřovala do Peru z USA, jejich podíl však byl od roku 2012 překonán Čínou. Dnes pochází z Číny skoro třetina veškerého importovaného

zboží. Následují obchodní bloky MERCOSUR, CAN a asijské země jako Jižní Korea, Japonsko a Thajsko. Výrazně rostou importy sousedních států: Ekvádoru a Brazílie. Podíl importů z těchto dvou zemí se zvýšil z 10 % v roce 2000 na téměř 30% v roce 2006.<sup>88</sup>

#### 4.3.3 Peru a ekonomická integrace

Rostoucí obchodní vztahy na světě umožňují čím dál vhodnější prostředí pro zahraniční obchod, který umožňuje optimální využití komparativních výhod, diversifikaci zboží v různých trzích a výměnu komodit bez cel a dalších tarifních i netarifních bariér. K ideálnímu tvoření ekonomické integrace se země sdružují do integračních uskupení a uzavírají mezi sebou obchodní dohody.

Peruánská republika je například účastníkem organizace *World Trade Organization* od jeho založení (1. ledna 1995) a podílí se na důležitých regionálních obchodních sdruženích jako *Comunidad Andina* (CAN: Andské společenství národů), *Mercado Común del Sur* (MERCOSUR: Společný trh jihu), *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC: Ekonomické seskupení Asie a Tichomoří), *Alianza del Pacífico* (Tichomořská dohoda) a *Unión de Naciones Suramericanas* (UNASUR: Jihoamerická unie národů). Konečným cílem těchto integračních organizací je posílit obchod s různými regiony, upevnit vztahy členských států, a tím vytvořit zónu volného pohybu zboží, kapitálu, služeb, a osob.

---

<sup>88</sup> Reportes estadísticos. *MINCETUR* [online]. [cit. 2016-03-12].

Dostupné z: <http://ww2.mincetur.gob.pe/comercio-externo/reportes-estadisticos/>

#### 4.3.3.1 Peru v integračních sdruženích

##### 4.3.3.1.1 World Trade Organization

Světová obchodní organizace byla založena 1. ledna 1995 jako nástupce Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT). WTO spravuje obchodní dohody vyjednané mezi svými členy, řídí postupy urovnání mezinárodních obchodních sporů, dohlíží na obchodní politiku prováděnou členskými zeměmi s cílem udržení světových hospodářských a politických pravidel. Představuje nejvýznamnější obchodní dohodu a je řízena základními principy nediskriminace a reciprocity.

##### 4.3.3.1.2 Andské společenství (CAN)

V současné době má čtyři členy (Bolívie, Kolumbie, Ekvádor a Peru), pět přidružených států (Argentina, Brazílie, Chile, Paraguay a Uruguay) a jednoho pozorovatele (Španělsko, i když se nachází v Evropě).<sup>89</sup> V Andském společenství chybí bývalý člen Venezuela, i když je geograficky důležitá součást regionu. CAN bylo zahájeno dne 26. května 1969 s úmyslem všeobecně spolupracovat pro vyrovnání integračního rozvoje členů v ekonomických a sociálních oblastech (tvorbu zaměstnanosti, zlepšení životní úrovně, snížení externí vulnerability a rozvojových rozdílů v regionu). V 2004 vstoupila v platnost smlouva o volném obchodu s integračním sdružením MERCOSUR.

##### 4.3.3.1.3 MERCOSUR

Ekvádor, Kolumbie a Peru jsou přidruženými členy MERCOSUR, spolu s Chile, Surinamem a Guyanou. Zakládajícími členy tohoto uskupení volného obchodu byla Argentina a Brazílie, Paraguay, Uruguay a Venezuela, nedávno přistoupila Bolívie. Bylo založeno v roce 1991 a zaměřuje se na volný pohyb zboží, služeb a výrobních faktorů, pomocí odstranění cel a netarifních omezení vytvořením společných vnějších sazeb. Vedle toho podporuje nárůst multilaterálního obchodu a koordinuje postoje na mezinárodních ekonomických fórech. Všechny tyto záměry mají za cíl dosáhnout ekonomického růstu členů seskupení, a to posílením komparativních výhod jednotlivých zemí.

---

<sup>89</sup> *Comunidad Andina* [online]. [cit. 2016-03-12]. Dostupné z: <http://www.comunidadandina.org/>



#### 4.3.3.1.4 APEC

Ekonomické seskupení Asie a Tichomoří je aktivní od roku 1989. Sdružuje 21 zemí, které vytvářejí skoro polovinu světového HDP, reprezentují 46% objemu mezinárodního obchodu a 40% celkového obyvatelstva. Je multilaterálním fórem fungujícím na základě otevřeného dialogu a konsenzu k názorům všech účastníků. Jeho hlavním cílem je usnadnit v regionu volný obchod, tok investic a ekonomickotechnickou spolupráci a tím upevnit růst a prosperitu členských států při pobřeží Tichého oceánu. Použitý přístup je unilaterální liberalizace v souladu platných pravidel. Účast na tomto seskupení má výrazný vliv, protože se členové signifikantně podílejí na peruánském exportu a mají velkou a efektivní ekonomiku, jako USA, Japonsko, Čína, Jižní Korea a Tchaj-wan.

#### 4.3.3.2 Bilaterální dohody a dohody o volném obchodu

Dohody o volném obchodu jsou součástí dlouhodobé obchodní strategie, která usiluje o konsolidaci trhů peruánských produktů s cílem vytvořit konkurenceschopnou exportní nabídku, jež generuje více a lepších pracovních míst. Zkušenosti ukazují, že země dosahující dynamického hospodářského vývoje v posledních letech byly úspěšně začleněny do mezinárodního obchodu, a tím rozšiřovaly velikost trhu pro své firmy. Příklad toho jsou asijské země, takzvaní asijské tygři nebo draci, během minulého čtvrtstoletí (s výjimkou Japonska), které zvýšily svůj vývoz průměrným vysokým ročním tempem, což jim přineslo výrazný růst na HDP.

Obchodní dohody přinášejí výhodné podmínky, které souvisejí nejen s obchodními aspekty, nýbrž jsou také pozitivní pro ekonomiku jako celek. Tyto podmínky povolují snížit a v mnoha případech odstranit netarifní a tarifní obchodní překážky, přispívají ke zlepšení konkurenceschopnosti podniků (protože je možné zajistit suroviny a strojní zařízení při nižších nákladech), usnadňují zvýšený příliv zahraničních investic, a to poskytnutím jistoty a stability investorům, pomáhají domácím podnikům konkurovat za rovných podmínek s ostatními zahraničními podniky, které dosáhly podobné výhody prostřednictvím vstupu do podobných obchodních dohod, a konečně povzbuzují vytváření pracovních příležitostí v důsledku zvýšené exportní aktivity. Nicméně, ne všechny sektory ekonomiky prospívají stejně z dohod o volném obchodu. Důkaz toho je častá nespokojenost a protesty z lidí závislých na nejzranitelnějších sektorech (zemědělství,

textilním průmyslu) vůči vstupům nových konkurentů a případně na jejich dumpingu na místním trhu. Existuje jistě více citlivých produktů v procesu vyjednávání, které musí být chráněny určitými mechanismy obchodní obrany. Negativními externalitami v odvětvích určitých produktů však mohou být také zmírněny pomocí implementaci příslušných kroků k posílení konkurenceschopnosti nebo podpoře jejich přemístění a konverze k činnostem s vyšším potenciálním růstem.

Stejně tak liberalizace obchodu usnadňuje zemím ekonomickou integraci do světového hospodářství, což umožňuje snížit volatilitu jejich růstu, úroveň riziko země a náklady na financování soukromého sektoru obecně. Jasný důkaz o peruánské hospodářské integraci ve světovém obchodu je seznam různých smluv, které peruánský stát podepsal v posledních patnácti letech, během období liberalizační tendence a rostoucího trendu hlavních ekonomických ukazatelů.

Vedle dříve zmíněných skupin, Peru udržuje obchodní smlouvy a dohody o volném obchodu s různými globálními ekonomickými bloky velkého významu. Od roku 2001 je aktivní obchodní dohoda s Kubou. V roce 2006 se stalo Peru členem MERCOSUR. V roce 2009 současně vstoupila v platnost řada důležitých dohod jako dohoda o volném obchodu s Chile, Kanadou, Singapurem, USA a Čínou. V roce 2011 se přidaly dvě asijské země: Jižní Korea a Thajsko. O rok po tom byla podepsána dohoda o volném obchodu s Mexikem a evropskou skupinou EFTA (sestavující z Švýcarska, Lichtenštejnska, Islandu a Norska). Od roku 2013 začaly platit obchodní dohody s Evropskou unií, Kostarikou a Venezuelou. Brzy vstoupí v platnost dohody o volném obchodu již podepsány se středoamerickými zeměmi Guatemalou a Hondurasem a kontroverzní dohoda TPP (*Trans-Pacific Partnership*), která v únoru 2016 vyvolala masivní protesty.<sup>90</sup> V jednání jsou rozvojový program Doha, dohoda služebního obchodu TISA (*Trade in Services Agreement*) a obchodní partnerství se zeměmi jako Turecko a El Salvador.<sup>91</sup> Následují stručné popisy obchodních dohod s nejrelevantnějšími světovými partnery.

---

<sup>90</sup> *Police, anti-TPP protestors clash in Peru* [online]. [cit. 2016-03-12].

Dostupné z: <http://www.presstv.ir/Detail/2016/02/26/452440/Peru-protest-TPP-Lima>

<sup>91</sup> *Acuerdos comerciales del Peru* [online]. [cit. 2016-01-10].

#### 4.3.3.2.1 Dohoda o volném obchodu mezi Peru a Čínou

Kontext zahájení procesu sblížení s asijskými obchodními partnery probudil peruánský zájem v obchodu s Čínou, jejíž trh je největší na světě (více než 1,300 miliarda obyvatel). Čínský hospodářský růst byl v posledních dvou desetiletích nejvyšší na světě vůbec, s přibližnými ročními mírami 10%. Asijská obrovská ekonomika zažívá zvýšenou poptávku po dovozech od svých obchodních partnerů, jak spotřebního zboží, tak surovin, meziproductů a kapitálových statků. Dohoda, která vstoupila v platnost v březnu 2010, umožňuje lepší přístup k trhu s již zmíněnými charakteristikami. Hlavními produkty peruánské exportní nabídky, jejichž exportéři již prospívají z této dohody, jsou: kalamáry a chobotnice, čerstvé hrozny, avokádo, mango, ječmen a paprika.<sup>92</sup>

#### 4.3.3.2.2 Dohoda o volném obchodu mezi Peru a USA

Je platná od 1. února 2009. USA je druhý největší obchodní partner Peru. Jejich přímé zahraniční investice v Peru v roce 2014 dosáhly 14% celkových FDI. Její rozsáhlý trh s 320 mil. obyvateli je jedna z hlavních destinací pro peruánské exporty, především zlata a stříbra, ropy, ryb, kávy, kaka, chřestu, červené papriky, artyčoků, hroznů, manga, mandarínek a řemeslných výrobků.<sup>93</sup>

#### 4.3.3.2.3 Obchodní dohoda mezi Peru a Evropskou unií

EU je jedním z hlavních importérů peruánských výrobků, s podílem 18% do roku 2014. Země Evropské Unie v Peru patří k největším přímým zahraničním investorům s 51,8% z kapitálů především ze Španělska, Velké Británie, Nizozemí a Francie. Většina investic se zaměřuje do sektoru infrastruktury, komunikace, těžby a na finančního a bankovního. EU představuje trh velkých příležitostí s více než 500 milionů lidí s průměrným příjmem na osobu patřícím mezi nejvyšší na světě. Peruánské produkty jako káva, chřest, artyčoky, avokádo a mnoho dalších jsou na evropském trhu k dispozici bez celních přírážek.<sup>94</sup>

---

Dostupné z: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>

<sup>92</sup> *Acuerdos comerciales del Peru* [online]. [cit. 2016-01-10].

Dostupné z: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>

<sup>93</sup> Tamtéž

<sup>94</sup> Tamtéž

## 5 Závěr

Mezinárodní obchod prospívá svým účastníkům různým způsobem. Příkladem je lepší využití domácích zdrojů a specializace na zboží, které je vyráběno s nejnižšími náklady. Rovněž je podnětem pro domácí technologický vývoj a inovaci a motorem růstu ekonomiky a konkurenceschopnosti.

Liberalizace peruánské ekonomiky proběhla v 90. letech. Státní politika umožnila využít vývozního potenciálu přírodních zdrojů a posílit prodejnost dalšího zboží a služeb tím, že je nabídne v zahraničí. Kvantitativní výsledky dosažené díky této státní politice jsou v případě Peru bezesporu zřetelné. Proces otevírání zahraničního obchodu měl v Peru během posledních patnácti let zásadní dopad na různé makroekonomické ukazatele. Tyto výsledky lze empiricky konstatovat pomocí statistických údajů centrální banky Peru (BCRP) a nejrůznějších vládních institucí, peruánských i mezinárodních, jako je např. Světová banka. Růst celkových produkčních ukazatelů jako HDP byl velmi strmý. V roce 2000 byl HDP 222,21 miliard PEN, zatímco v roce 2015 dosáhl 482,63 miliard PEN. V reálném vyjádření došlo k průměrnému ročnímu růstu o 5,17%.

Rovněž proběhl současný pokles u dalších negativních ukazatelů, jako je míra chudoby, nezaměstnanosti a inflace, a to docela výrazný. Rozdíl ve výsledcích mezi protekcionistickou a liberální politikou prováděnou v peruánské ekonomice je rozněž zřejmý. Až do konce 80. let byla realizována strategie hospodářské politiky známa jako industrializace nahrazující dovoz, která byla původně určena k podpoře místního průmyslu a soběstačnosti země. K jejímu provádění se implementovala omezující ochranná opatření, jako tarifní a netarifní překážky, ke snížení konkurenceschopnosti zahraničních výrobců s výrobně komparativní výhodou.

Paradoxně přinesla tato strategie slabý a málo produktivní průmysl, což byl následek malé kupní síly domácího trhu, který tato strategie nevzala v úvahu. To způsobilo makroekonomickou nestabilitu. Po selhání této strategie se implementovalo, v souladu s reformami Washingtonského konsensu, několik makroekonomických politických opatření k liberalizaci obchodu. Celý proces trval několik let, ale dlouhodobě přinesl dříve uvedené ekonomické přínosy.

Vztah mezi zvýšenou mírou mezinárodní obchodní aktivity a ekonomickým růstem není náhodný. Jak je uvedeno v práci, Peru je země velmi závislá na exportu, především tradičních výrobků, které se skládají zejména z nerostů. Tyto peruánské výrobky mají velmi důležitou globální komparativní výhodu. Faktory jako vysoká poptávka ze zahraničí a vysoké ceny komodit přispěly k obrovskému růstu. Hornický sektor je největším přispěvatelem k vývozu a následován sektorem zemědělské výroby. Bylo dokázáno, že pouze vývoz hornického odvětví byl vždy vyšší, než celkový počet netradičních výrobků. Co se týče netradičních vývozu, tyto začaly nabývat na významu v roce 2004, právě po zavedení strategie PENX, která podporuje postavení a diverzifikaci těchto výrobků na zahraničním trhu. Nejvíce produktivní exportní netradiční sektor byl zemědělsko-živočišný.

Dovoz vzrostl souběžně s vývozem, ale od roku 2012 je obchodní bilance negativní. Tento jev je způsoben hlavně zvýšenou domácí poptávkou po zahraničních výrobcích. Vyšší potřeba vývozu vedla nutně i k vyššímu sklonu k dovozu díky snazšímu přístupu k zahraničním technologiím. Celkový dovoz se skládá především z kapitálového zboží, meziprodukty a suroviny pro průmysl, které představují polovinu z celkového objemu. Importním sektorem s nejvyšším růstem ve zkoumaném období bylo spotřební zboží. Obrat zahraničního obchodu se zvýšil díky různým obchodním dohodám, které Peru podepsalo s dalšími zeměmi. Mezi svými hlavními partnery má největší ekonomiky na světě, jako například Čínu, Spojené Státy a Evropskou Unii. Peru značně těžilo z čínského obrovského růstu a poptávky.

Nicméně, ekonomika Číny se v poslední době zpomalila. Její poptávka klesla, což také znamenalo pokles hodnoty peruánského vývozu. Dalším důvodem pro nedávné zpomalení peruánské ekonomiky je pokles mezinárodních cen komodit, což zasáhlo všechny ekonomiky založené na vývozu tradičních produktů. Aby se zabránilo riziku a závislosti na těchto cenových výkyvech, by mělo Peru rozvíjet a zdokonalit strategii vyvážecího plánu. Pomocí výroby zboží s vysokou přidanou hodnotou by se mohlo lépe účastnit na světové ekonomice a tímto způsobem napomáhat tvorbě dynamických výhod a udržitelného hospodářského růstu, což by mohlo mít dlouhodobě za následek větší přínosy. Vedle toho by měla být ekonomická integrace zaručována státem prostřednictvím výrobní struktury v dobrých podmínkách. To zahrnuje veřejné stavby a služby, které jsou nutné pro zvýšení produktivity a konkurenceschopnosti. Peru by mělo pokračovat v otevřenosti k novým

trhům s cílem posílit ekonomické postavení a přilákat zahraniční investice. Co se týče sociálních oblastí, peruánský stát by měl být orgánem, který se stará o své občany a chrání je před negativními externalitami zahraničního obchodu a měl by také garantovat způsoby ekonomického začlenění méně zámožných společenských tříd.

## 6 Seznam použitých zdrojů

### 6.1 Seznam knižních zdrojů

- 1) BARRETO, Heber J. *Impacto de la apertura comercial sobre el desempeño de la economía peruana: proteccionismo versus libre comercio*. Primera edición. Lima: Editorial San Marcos, 2012. 156 s. ISBN 9786123027469.
- 2) BARRETO, Herbert J. *Perú: hacia una nueva estrategia de desarrollo para salir de la crisis: economía de mercado sin neoliberalismo*. 1. ed. Lima: Editorial San Marcos, 2006. 151 s. ISBN 9972345661.
- 3) BHAGWATI, Jagdish. *Free trade today*. 4. print., and 1. paperback print. Princeton (N.J.): Princeton University Press, 2003. 144 s. ISBN 9780691117300.
- 4) BROHMAN, John. *Popular development: rethinking the theory and practice of development*. Cambridge, Mass.: Blackwell, 1996. 412 s. ISBN 1557863164.
- 5) CARDOSO, Fernando H. a Enzo FALETTO. *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*. 24. ed. México, D.F: Siglo Veintiuno Ed, 1990. 224 s. ISBN 9789682316388.
- 6) CARDOSO, Fernando Henrique a Enzo FALETTO. *Závislost a rozvoj v Latinské Americe*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2007. 107 s. ISBN 9788024512235.
- 7) CRABTREE, John. *Peru*. Herndon, VA: Available from Stylus Pub., 2002. 91 s. ISBN 0855984821.
- 8) CUNNINGHAM WOOD., John (ed.). *David Ricardo: critical assessments*. Reprint. London: Routledge, 1991. 688 s. ISBN 9780415063807.
- 9) ČAPEK, Karel a Tomáš Garrigue MASARYK, OPELÍK, Jiří (ed.). *Hovory s T.G. Masarykem*. Praha: Ústav T.G. Masaryka, 2013. 349 s. ISBN 9788086142463.
- 10) DWIVEDI, D. N. *Microeconomics: theory and applications*. New Delhi: Pearson Education, 2006. 644 s. ISBN 9788177586480.
- 11) FRANKO, Patrice M. *The puzzle of Latin American economic development*. 3rd ed. Lanham: Rowman & Littlefield, 2007. 712 s. ISBN 9780742553538.
- 12) GANDOLFO, Giancarlo. *International trade theory and policy*. New York: Springer, 1998. 544 s. ISBN 3540643168.
- 13) HOLMAN, Robert. *Dějiny ekonomického myšlení*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 539 s. ISBN 8071793809.

- 14) JEHLIČKA, Petr, TOMEŠ, Jiří a Petr DANĚK (eds.). *Stát, prostor, politika: vybrané otázky politické geografie*. Praha: Univerzita Karlova. Fakulta přírodovědecká, 2000. Edice katedry sociální geografie a regionálního rozvoje, 4. 240 s. ISBN 8023855662.
- 15) JENÍČEK, Vladimír a Vladimír KREPL. *Foreign trade and development economics*. Prague: Czech University of Life Sciences, 2007. 246 s. ISBN 9788021316515.
- 16) KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010. Expert (Grada). 228 s. ISBN 9788024733968.
- 17) KOVÁŘOVÁ, Zuzana. *Vývoj peruánské ekonomiky v novém tisíciletí*. Praha, 2014. Diplomová práce. VŠE. Vedoucí práce Ing. Petr Pavlík, M.A., CSc.
- 18) NEUMANN, Pavel, Pavel ŽAMBERSKÝ a Martina JIRÁNKOVÁ. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010. Expert (Grada). 160 s. ISBN 9788024732763.
- 19) QUIROZ, Alfonso W. *Corrupt circles: a history of unbound graft in Peru*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2008. 514 s. ISBN 0801891280.
- 20) RICARDO, David, KOLTHAMMER, F (ed.). *The principles of political economy and taxation*. Mineola, N.Y.: Dover Publications, 2004. 320 s. ISBN 0486434613.
- 21) ROEDL, Bohumír. *Stručná historie států: Peru*. 1. vyd. Praha: Libri, 2003. Stručná historie států. 110 s. ISBN 8072772058.
- 22) SALVATORE, Dominick. *Schaum's outline of theory and problems of international economics*. 4th ed. New York: McGraw-Hill, 1996. 288 s. ISBN 0070549508.
- 23) SHEAHAN, John. *Searching for a better society: the Peruvian economy from 1950*. University Park, Pa.: Pennsylvania State University Press, 1999. 211 s. ISBN 0271018739.
- 24) ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). 368 s. ISBN 9788024746944.



## 6.2 Seznam internetových zdrojů

- 1) CABALLERO, José María, Maria Grazia QUIETI a Materne MAETZ. International Trade: Some Basic Theories and Concepts. In: *Http://www.fao.org* [online]. [cit. 2016-02-20]. Dostupné z: <http://www.fao.org/docrep/003/x7352e/x7352e02.htm>
- 2) KREHOFF, Bernd. *Tres años con Alan García*. In: Perú Político [online]. [cit. 2016-02-29]. Dostupné z: <http://www.perupolitico.com/?p=912>
- 3) PENTIERRA, E. Ollanta Humala: Perfil de un desconocido. *Perú Político* [online]. [cit. 2016-02-29]. Dostupné z: <http://www.perupolitico.com/?p=136>
- 4) RŮŽIČKA, Tomáš. Zlato je bohatstvím a prokletím současného Peru. In: *Ekolist.cz* [online]. [cit. 2016-02-10]. Dostupné z: <http://ekolist.cz/cz/publicistika/priroda/zlato-je-bohatstvím-a-prokletím-současného-peru>
- 5) WILLIAMSON, John. Did the Washington Consensus Fail? In: *The Peterson Institute for International Economics* [online]. 2002 [cit. 2016-02-28]. Dostupné z: <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=488>
- 6) *Acuerdos comerciales* [online]. [cit. 2016-03-10]. Dostupné z: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- 7) Art museum. *Kultura Inků* [online]. [cit. 2016-03-12]. Dostupné z: [http://www.artmuseum.cz/smery\\_list.php?smer\\_id=115](http://www.artmuseum.cz/smery_list.php?smer_id=115)
- 8) *BCRP* [online]. [cit. 2016-03-13]. Dostupné z: <http://www.bcrp.gob.pe/>
- 9) *Comunidad Andina* [online]. [cit. 2016-03-12]. Dostupné z: <http://www.comunidadandina.org/>
- 10) Importaciones peruanas crecieron 12.8% anual en los últimos 15 años. *Gestion.pe* [online]. [cit. 2016-03-12]. Dostupné z: <http://gestion.pe/economia/importaciones-peruanas-crecieron-128-anual-ultimos-15-anos-2154664>
- 11) MINCETUR *Reportes estadísticos* [online]. [cit. 2016-03-12]. Dostupné z: <http://ww2.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/reportes-estadisticos>

- 12) Ministerstvo zahraničních věcí ČR.  
*Peru: Očekávaný vývoj v teritoriu.* [online]. [cit. 2016-03-12]. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie\\_statu/jizni\\_amerika/peru/ekonomika/ocekavany\\_vyvoj\\_v\\_teritoriu.html](http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/jizni_amerika/peru/ekonomika/ocekavany_vyvoj_v_teritoriu.html)
- 13) *Minerals Information products focus on the worldwide supply of, demand for, and flow of minerals and materials.* [online]. In: . [cit. 2016-03-12].  
Dostupné z: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/>
- 14) *OECD: Peru* [online]. [cit. 2016-01-13].  
Dostupné z: <http://atlas.media.mit.edu/n/profile/country/per/>
- 15) Peru. *The World Bank* [online]. [cit. 2016-02-12].  
Dostupné z: <http://www.worldbank.org/en/country/peru/overview>
- 16) *Police, anti-TPP protestors clash in Peru* [online]. [cit. 2016-03-12].  
Dostupné z: <http://www.presstv.ir/Detail/2016/02/26/452440/Peru-protest-TPP-Lima>
- 17) The National Strategic Export Plan. In: *International Trade Center* [online]. [cit. 2016-01-29]. Dostupné z: [www.intracen.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=52343](http://www.intracen.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=52343)
- 18) *The Peruvian Miracle* [online]. [cit. 2016-03-13].  
Dostupné z: <http://www.weeklystandard.com/the-peruvian-miracle/article/696104>
- 19) *The world factbook* [online]. In: . [cit. 2016-03-12].  
Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>
- 20) The World Bank. *Peru-Data* [online]. In: . [cit. 2016-03-12].  
Dostupné z: <http://data.worldbank.org/country/peru>
- 21) *Why China's slowdown matters* [online]. [cit. 2016-03-13].  
Dostupné z: <http://www.bbc.com/news/business-32380523>
- 22) *World Bank Group: Doing Business* [online]. [cit. 2016-03-13].  
Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/peru/>