

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLMOUCI
FILOZOFICKÁ FAKULTA

ZAHRANIČNÍ EKONOMICKÉ VZTAHY EVROPSKÉ
UNIE

Diplomová práce

Autor: Bc. Tomáš Petrželka
Vedoucí práce: Ing. Jiří Klvač, CSc.

Olomouc 2012

Prohlášení

Místopřísežně prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma *Zahraniční ekonomické vztahy Evropské unie* vypracoval samostatně pod odborným dohledem vedoucího diplomové práce a uvedl jsem všechny použité podklady a literaturu.

V Olomouci dne.

Podpis

Podklad pro zadání DIPLOMOVÉ práce studenta

PŘEDKLÁDÁ:	ADRESA	OSOBNÍ ČÍSLO
Bc. PETRŽELKA Tomáš	Kubelíkova 83, Brno - Líšeň	F100111

TÉMA ČESKY:

Evropská Unie a její vztahy se strategickými ekonomicko-politickými partnery

NÁZEV ANGLICKY:

European Union and its relationships with strategic economic and political partners

VEDOUcí PRÁCE:

Ing. Jiří Klvač, CSc. - KAE

ZÁSADY PRO VYPRACOVÁNÍ:

Úvod

1. Přehled vývoje evropské integrace
 2. Vývoj vztahů EU a Spojených států amerických
 3. Vývoj vztahů EU a Japonska
 4. Vztahy EU a BRIC
 5. Pozice EU v současném světě a možné alternativy jejího vývoje
- Závěr

SEZNAM DOPORUČENÉ LITERATURY:

- 1 - Světová ekonomika. Nové trendy rozvoje, Eva Cihelková a kol.
- 2 - Evropská unie a hospodářské reformy, Hobza Alexandr
- 3 - Vnější vztahy Evropské Unie, Václav Nekvapil

Podpis studenta:

Datum:

Podpis vedoucího práce:

Datum:

Chtěl bych tímto poděkovat mému vedoucímu diplomové práce Ing. Jiřímu Klvačovi, CSc. za trpělivost, kterou se mnou měl při vedení práce a za jeho cenné připomínky a rady, které mi pomohly tuto práci vytvořit.

OBSAH

OBSAH	1
ÚVOD	4
1 – TEORETICKÁ KAPITOLA	6
1.1 TERMINOLOGIE	6
1.2 STAV POZNÁNÍ	7
1.3 ČLENSTVÍ EVROPSKÉ UNIE V MEZINÁRODNÍCH ORGANIZACÍCH	8
1.3.1 EU a WTO	9
1.3.2 EU a FAO	9
1.3.3 EU a EBRD	9
1.3.4 EU a NATO	10
1.3.5 EU a Rada Evropy	11
1.3.6 EU a OSN	11
1.3.7 EU a OECD	12
1.4 SPOLEČNÁ OBCHODNÍ POLITIKA EU	13
1.5 STRATEGIE EU 2020	15
2 – HISTORIE NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH ZAHRANIČNĚ- EKONOMICKÝCH VZTAHŮ EVROPSKÉ UNIE	17
2.1 - VZTAHY EU A USA	19
2.1.1 - Počátky poválečné spolupráce	19
2.1.2 - Vývoj spolupráce USA s integrující se západní Evropou	20
2.1.3 - Nejdůležitější smlouvy a deklaráce o spolupráci ES/EU a USA	21
2.1.4 - Sumarizace vývoje vztahů EU a USA	23
2.2 - VZTAHY EU S KANADOU	26
2.2.1 - Počátky poválečné spolupráce	26
2.2.2 – Nejdůležitější smlouvy EU a Kanady	27
2.2.3 Vztahy Kanady a EU od devadesátých let po současnost	27
2.2.4 – Sumarizace vztahů EU – Kanada	28
2.3 - VZTAHY EU S JAPONSKEM	31
2.3.1 - Vývoj vztahů EU a Japonska od šedesátých let	31
2.3.2 - Vývoj vztahů EU a Japonska od devadesátých let	32
2.3.3 Orgány a programy pro podporu vzájemné spolupráce	33
2.3.4 Sumarizace vývoje vztahů EU a Japonska	33
2.4 – VZTAHY EU S BRAZÍLIÍ	35
2.4.1 Charakteristika vztahů EU-Brazílie	35
2.4.2 Vývoj vztahů EU a Brazílie a nejdůležitější smlouvy	35
2.4.3 Sumarizace vztahů mezi EU a Brazílií	36
2.5 – VZTAHY EU S RUSKEM	38
2.5.1 Charakteristika vztahů EU a Ruska	38
2.5.2 Vývoj vztahů EU a Ruska a nejdůležitější smlouvy	38
2.5.3 Sumarizace vztahů EU a Ruska	39

2.6 – VZTAHY EU S INDIÍ	41
2.6.1 Charakteristika vztahů EU a Indie	41
2.6.2 Vývoj vztahů EU a Indie a nejdůležitější smlouvy	41
2.6.3 Sumarizace vztahů EU a Indie	42
2.7 – VTAHY EU S ČÍNOU	44
2.7.1 Charakter vztahů EU a Číny	44
2.7.2 Vývoj vztahů Číny na EU a nejdůležitější smlouvy	45
2.7.3 Sumarizace vztahů EU a Číny	46
2.8 VÝBĚR NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH EKONOMICKÝCH PARTNERŮ EU DO BUDOUCNA	48
3 – ANALÝZA OBCHODU EU A ČÍNY	50
3.1 – ANALÝZA EVROPSKÉHO A ČÍNSKÉHO EXPORTU, IMPORTU A SKLADBY EXPORTŮ	50
3.1.1 Vývoj a srovnání evropského a čínského exportu	50
3.1.2 – Rozdělení evropských a čínských exportů podle technologické náročnosti a tržního segmentu	53
3.1.3 – Srovnání evropského a čínského importu	58
3.1.4 – Zhodnocení	60
3.2 – SPECIFIKA OBCHODU S ČÍNOU	61
3.2.1– Ochrana duševního vlastnictví: problematika padělků a krádeží technologií	62
3.2.1.1 - Padělků	62
3.2.1.2 - Krádeže technologií	63
3.2.2 – Podhodnocená čínská měna	67
3.2.3 – Podmínky v čínských továrnách a sociální dumping	71
3.3 – SOUČASNÝ PŘÍSTUP EVROPSKÉ UNIE K ČÍNĚ	74
4 – ANALÝZA VZTAHŮ EU A INDIE	77
4.1 ANALÝZA EVROPSKÉHO A INDICKÉHO EXPORTU, IMPORTU A SKLADBY EXPORTŮ	77
4.1.1 Vývoj a srovnání evropského a indického exportu	77
4.1.2 – Rozdělení evropských a indických exportů podle technologické náročnosti a tržního segmentu	80
4.1.3 Srovnání evropského a indického importu	83
4.1.4 Zhodnocení	85
4.2 SPECIFIKA OBCHODU S INDIÍ	87
4.2.1 Trend indického outsourcingu	88
4.2.2 Byrokracie, korupce a indická mentalita	89
4.2.3 Nejúspěšnější průmyslová odvětví a největší vyzyvatelé evropských firem	90
4.3 SOUČASNÝ PŘÍSTUP EVROPSKÉ UNIE K INDII	92
5 – ANALÝZA VZTAHŮ EU A USA	93
5.1 – ANALÝZA EVROPSKÉHO A AMERICKÉHO EXPORTU, IMPORTU A SKLADBY EXPORTŮ	93
5.1.1 Vývoj a srovnání evropského a amerického exportu	93
5.1.2 – Rozdělení evropských a amerických exportů podle technologické náročnosti a tržního segmentu	95
5.1.3 Srovnání evropského a amerického importu	99
5.1.4 Zhodnocení	101
5.2 SPECIFIKA OBCHODU S USA	102

5.2.1 Nejúspěšnější americká odvětví, USA jako technologická velmoc.....	102
5.2.2 Spory mezi EU a USA	104
5.2.2.1 – Spor mezi Boeingem a Airbusem.....	104
5.2.2.2 – Spor o dovoz geneticky upraveného masa	105
5.2.2.3 – Kjótský protokol	105
5.2.2.4 – Spor o dovoz banánů	106
5.2.3 Idea TAFTA.....	106
5.2.4 Konkurenceschopnost Spojených států.....	107
5.3 – SOUČASNÝ PŘÍSTUP EVROPSKÉ UNIE K USA.....	111
6 – ZHODNOCENÍ VZTAHŮ S KLÍČOVÝMI	
PARTNERY	112
6.1 – ZHODNOCENÍ VÝVOJE A PERSPEKTIV OBCHODNÍCH VZTAHŮ EU A ČÍNY	112
6.2 – ZHODNOCENÍ VÝVOJE A PERSPEKTIV OBCHODNÍCH VZTAHŮ EU A INDIE.....	114
6.3 – ZHODNOCENÍ VÝVOJE A PERSPEKTIV OBCHODNÍCH VZTAHŮ EU A USA	116
6.4 – NEJVĚTŠÍ HROZBY A NEJVĚTŠÍ VÝZVY PRO EU A JEJÍ GLOBÁLNÍ ZÁJMY	118
6.4.1 Rozšiřování EU.....	118
6.4.2 Důraz na multilateralitu	119
6.4.3 Zcizování duševního vlastnictví – nevyhnutelný fenomén	119
6.4.4 Změna vnímání delokalizace	120
6.4.5 Zaměření se na up-market produkty	121
6.4.6 Zajištění přístupu na trhy emerging markets	121
6.4.7 Limity růstu taženého exportem	122
6.4.8 Reforma sociálního státu	122
6.4.9 Investice do výzkumu.....	123
6.4.10 Shrnutí	123
ZÁVĚR	126
SHRNUTÍ	127
ENGLISH SUMMARY	129
SEZNAM LITERATURY	131

ÚVOD

V úvodu této práce bych chtěl nastínit její cíl, strukturu a metody, kterými bych se chtěl dobrat splnění cíle.

Cílem práce bude identifikace nejdůležitějších výzev, před které bude EU v nadcházejících dekádách postavena ve vztazích se svými největšími ekonomickými partnery.

Práce bude rozdělena do šesti kapitol.

První kapitola bude úvodní kapitola o stavu poznání této problematiky.

Druhá kapitola bude o vztazích EU s USA, Kanadou, Japonskem a zeměmi BRIC – Brazílií, Ruskem, Indií a Čínou. První tři země byly vybrány jako dlouhodobě nejvýznamnější partneři EU, země BRIC potom pro svůj zvětšující se ekonomický potenciál a výraznější roli, kterou budou hrát ve světové ekonomice v blízké budoucnosti.

O každé z těchto zemí bude ve druhé kapitole jedna podkapitola. Z těchto sedmi zemí budou vybrány tři země k hlubší analýze. Výběr bude proveden na základě dvou tvrdých kritérií (extrapolace vývoje velikosti trhu měřeného velikostí populace a extrapolace velikosti HDP) a jednoho měkkého kritéria (krátké zhodnocení trendu, který doposud v dané ekonomice a v jejím vztahu k ekonomice EU probíhá). Výběr bude proveden v poslední (osmé) podkapitole druhé kapitoly.

Ve třetí, čtvrté a páté kapitole budu popisovat, analyzovat a hodnotit vztahy každé ze tří vybraných zemí s EU odděleně. Kapitoly budou rozčleněny do tří podkapitol. V každé kapitole (1) popíšu a zhodnotím na základě tvrdých dat obchod obou zemí, jejich podíl na světových obchodech a rozdělení jejich exportů podle technologické úrovně a tržního segmentu. Provedu také jednoduchou extrapolaci vývoje časových řad (exportu, podílu na světových exportech a importu), která nám pomůže udělat si přibližnou představu, kam se vývoj ubírá. Dále (2) zhodnotím specifika obchodu s každou z vybraných zemí a nakonec (3) popíšu současný přístup Evropské unie k dané zemi.

V šesté kapitole nejprve udělám zhodnocení, ve kterém zhodnotím obchodní vztahy EU s danou zemí a také různé varianty vývoje. Z provedených analýz vyvodím závěry, identifikuji nejvážnější výzvy a příležitosti, kterými se EU bude muset v nadcházejících desítkách let zabývat, a navrhnou řešení.

Metody, které budu používat k vypracování této práce, budou analýza, porovnávání a dedukce.

Za svůj přínos považuji zhotovení a analýzu časových řad a jejich extrapolací a šestou kapitolu, kde budu vyvozovat závěry.

1 – TEORETICKÁ KAPITOLA

Máme-li hovořit o zahraničních ekonomických vztazích Evropské unie, je nutné definovat základní pojmy, na kterých bude celá práce stát. Definovány budou v první podkapitole této kapitoly.

Pro získání lepšího přehledu o současném stavu poznání dané problematiky je záhodno rovněž vyjmenovat několik předních osobností z oboru, které se touto problematikou dlouhodobě zabývají, což bude učiněno v druhé podkapitole.

1.1 TERMINOLOGIE

Základní pojmy, které budu v této práci používat, budou export (vývoz) a import (dovoz). Tyto jsou nadále rozděleny na vývoz a dovoz

- zboží
- služeb
- kapitálu
- pracovní síly
- vědeckotechnických poznatků.

Export zboží a služeb je hodnota zboží a služeb, které jsou vyrobeny v dané zemi a vyvezeny do zahraničí. Import zboží a služeb je pak hodnota zboží a služeb zakoupených v zahraničí a dovezených do dané země. Zboží je přitom definováno jako jakékoliv hmotné či nehmotné statky, určené pro trh, a služby jsou definovány jako jakékoliv výkony určené pro trh¹.

Export a import kapitálu představuje finanční toky ve formě úvěrů (export) nebo půjček (import), tedy peněz poskytnutých danou zemí do zahraničí nějaké firmě nebo na realizaci projektu (export) nebo poskytnutých do dané země ze zahraničí (import). Kapitál přitom může mít podobu jak nehmotnou finanční, tak hmotnou v podobě strojů a zařízení. Pokud přemýšlíme o kapitálu jako o výrobním faktoru, má podobu investic, které se dělí na

¹ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 4,5

přímé zahraniční investice – dosahující minimální velikosti desetiprocentního podílu v daném podniku – a portfoliové investice, které jsou pod touto hranicí².

Export a import pracovní síly představuje tok pracovníků, kteří odcházejí z dané země do zahraničí s cílem dočasně nebo trvale se zde usadit a pracovat (export) nebo tok opačný – pracovníci ze zahraničí přicházejí s cílem dočasně či trvale se v dané zemi usadit a pracovat (import)³.

Co se týče exportu a importu vědeckotechnických poznatků, ten je představován prodejem patentů, licencí a dalších forem duševního vlastnictví do zahraničí (export) nebo jejich nákupem ze zahraničí (import). Často je svázán s přímými zahraničními investicemi, kdy investor (který má dlouhodobý záměr na dobré výkonnosti podniku) spojí svou investici s přenosem duševního vlastnictví a know-how, které firmu podpoří⁴.

Dalšími termíny, které budu používat, jsou platební a obchodní bilance.

Platební bilanci definuje Holman takto:

„Platební bilance země je soustava účtů, které zachycují finanční toky se zahraničím. Ve zjednodušené podobě je tvořena běžným účtem, finančním účtem a změnou devizových rezerv. Běžný účet zachycuje vývoz a dovoz zboží a služeb, výnosy a důchody plynoucí ze zahraničí a do zahraničí a jednostranné převody (např. dary nebo dědictví). Finanční účet zachycuje vývoz kapitálu (nákupy zahraničních aktiv domácími osobami) a dovoz kapitálu (nákupy domácích aktiv zahraničními osobami).“⁵

Druhým pojmem je obchodní bilance. „Obchodní bilance je přehled vývozu a dovozu zboží dané země za určité období. Rozdíl mezi vývozem a dovozem tvoří saldo obchodní bilance (čistý vývoz). Je-li vývoz větší než dovoz, hovoříme o aktivní obchodní bilanci, v opačném případě o pasivní obchodní bilanci.“⁶

1.2 STAV POZNÁNÍ

Další oblastí, o které se krátce zmíním, je stav současného poznání v oboru. V této části zmíním několik nejdůležitějších osobností z oblasti odborné veřejnosti, které se zabývají problematikou zahraničního obchodu a role Evropské unie v něm.

² Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 4,5

³ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C. H. Beck, Praha. str. 4,5

⁴ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C. H. Beck, Praha. str. 4,5

⁵ Robert Holman: *Makroekonomie, středně pokročilý kurz*, 2010, C. H. Beck, Praha., str. 112

⁶ http://www.gymnazium.milevsko.cz/dokumenty/mat_ek/penize.pdf

První z těchto osobností je prof. Ing. Eva Cihelková, CSc. Tato profesorka Katedry světové ekonomiky Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické se dlouhodobě zabývá obecnými tendencemi vývoje světové ekonomiky, komparativní ekonomikou, regionálními studii a poslední dobou zejména vnějšími ekonomickými vztahy Evropské unie⁷.

Její publikační činnost se týká výše zmíněné problematiky, přičemž sama napsala nebo byla spoluautorkou patnácti knih a více než osmdesáti odborných článků a příspěvků⁸. Její nejznámější a pro tuto práci velmi důležitou knihou jsou Vnější ekonomické vztahy Evropské unie. Praha: C. H. Beck, 2003, ve které detailně rozebírá a hodnotí zahraniční ekonomické vztahy Evropské unie se všemi oblastmi světa.

Na stejném pracovišti, jako profesorka Cihelková pracuje i prof. Ing. Vladimír Jeníček, DrSc. Zabývá se globalizací, světovou ekonomikou a evropskou integrací; mezi jeho nejvýznamnější práce patří například Globální problémy a světová ekonomika (C. H. Beck, 2003) nebo Globalizace světového hospodářství (C. H. Beck, 2002)⁹.

Dalším akademikem z VŠE, který se danou problematikou zabývá, je Ing. Pavel Hnát, Ph.D. Vyučuje kurzy Světová ekonomika, Regionalismus ve světové ekonomice a International Economic Relations. Jeho specializace je nový regionalismus, komparativní regionalismus a postavení Evropské unie v globální ekonomice¹⁰.

V Bratislavě se podobnou tématikou zabývá prof. Ing. Peter Baláž, Ph.D., který působí na Katedře mezinárodního obchodu Obchodní fakulty Ekonomické univerzity v Bratislavě. Jeho záběr je široký, ale zaměřuje se především, na světovou ekonomiku, mezinárodní obchod a Evropskou unii¹¹.

1.3 ČLENSTVÍ EVROPSKÉ UNIE V MEZINÁRODNÍCH ORGANIZACÍCH

Evropská unie je členem tří mezinárodních organizací. Jedná se o Světovou obchodní organizaci, Organizaci pro výživu a zemědělství a Evropskou banku pro obnovu a rozvoj.

⁷ <http://kse.vse.cz/o-katedre/ucitele-a-doktorandi-2/odborne-zivotopisy-clenu-katedry/>

⁸ <http://kse.vse.cz/o-katedre/ucitele-a-doktorandi-2/odborne-zivotopisy-clenu-katedry/>

⁹ <http://kse.vse.cz/o-katedre/ucitele-a-doktorandi-2/odborne-zivotopisy-clenu-katedry/>

¹⁰ <http://kse.vse.cz/o-katedre/ucitele-a-doktorandi-2/odborne-zivotopisy-clenu-katedry/>

¹¹ <http://isis.vse.cz/lide/clovek.pl>, <http://www.obchodnafakulta.sk/clenovia-katedry-medzinarodneho-obchodu/270-prof-ing--Peter-Balaz--PhD--0>

1.3.1 EU a WTO

Evropské členství ve WTO se datuje od roku 1995. Zároveň všech 27 členských zemí Evropské unie je členem WTO¹². Paralelní členství EU a všech jejích členských států ve WTO způsobilo rozladěnost členských států EU z dalšího dělení pravomocí a z nejasností ohledně toho, kdy hlasuje EU jako celek a kdy hlasují členské státy. Tento problém je řešen následovně: jestliže oblast, o které je rozhodováno, spadá výlučně do politiky EU, pak EU hlasuje jménem členských států (každý členský stát má jeden hlas a EU má hlasů tolik, kolik je členských států). Pokud daná záležitost do politiky EU nespadá, hlasují státy samostatně (v praxi téměř vždy hlasují státy)¹³.

Právo WTO je pro EU závazné a má přednost před sekundárním evropským právem. EU je primárně vázána smlouvou GATT, založené mimo jiné na principu maximálního zvyhodňování v obchodních vztazích a zákazu diskriminace¹⁴.

1.3.2 EU a FAO

Spolupráce EU s Organizací pro výživu a zemědělství (Food and Agriculture Organisation, FAO) začala v roce 1991¹⁵. FAO se zaměřuje na pomoc pro rozvojové země zejména po stránce technické, finanční a vzdělávací. Obě instituce spolupracují v boji za zmírnění chudoby a hladu ve třetích zemích a roku 2004 se za tímto účelem staly strategickými partnery. Mezi léty 2000 a 2009 přispěla EU na činnost FAO částkou 930 milionů USD, čímž se stala jejím největším sponzorem¹⁶.

1.3.3 EU a EBRD

Evropská unie je rovněž členem Evropské banky pro obnovu a rozvoj (European Bank for Reconstruction and Development). Ta byla založena roku 1990 a sídlí v Londýně.

EBRD je mezinárodní finanční instituce, podporující přechod směrem k otevřeným, tržně orientovaným ekonomikám. Její pole působnosti je od Střední Evropy po Střední Asii a v brzké době se bude rozšiřovat na Jižní a Východní Středomoří. EBRD je vlastněna 61

¹² http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/european_communities_e.htm

¹³ Právní aspekty členství EU v mezinárodních organizacích, BP, Lenka Šilhánková, MUNI, 2011, str. 24

¹⁴ Právní aspekty členství EU v mezinárodních organizacích, BP, Lenka Šilhánková, MUNI, 2011, str. 23

¹⁵ http://eeas.europa.eu/delegations/rome/eu_united_nations/work_with_fao/ec_fao_cooperation/index_en.htm

¹⁶ Právní aspekty členství EU v mezinárodních organizacích, BP, Lenka Šilhánková, MUNI, 2011, str. 27, 28

zeměmi a EU drží celkem 63% akcií. EBRD společně s dalšími partnery zajišťuje financování projektů pro soukromé podniky. Spolupracuje také s partnery z veřejného sektoru při podpoře privatizace, restrukturalizace a zlepšování komunálních služeb¹⁷.

EU má také úzké vztahy s dalšími organizacemi, v nichž není členem. Zmíním zde čtyři nejdůležitější vztahy EU v tomto směru, a to s NATO (North Atlantic Treaty Organization, Severoatlantická aliance), Radou Evropy, OSN (Organizace Spojených Národů) a OECD (Organization for Economic Co-operation and Development).

1.3.4 EU a NATO

EU samotná členem NATO není, je jimi ale většina členských států. NATO coby vojenská organizace byla založena roku 1949 podpisem Washingtonské smlouvy jako reakce západních demokracií na situaci v tehdejší Evropě.

Vztah EU a NATO není úplně jasně definován. Když NATO publikovalo roku 1999 svou Strategickou koncepci NATO, o vztazích s EU se nevyjadřuje příliš konkrétně. V následujících letech však byla vybudována struktura Evropské bezpečnostní a obranné politiky, která mění pozici EU z nejasně definovatelného partnera s nejasnými pravomocemi na subjekt s jednotnou politikou v této oblasti. Přesto však vztah EU a NATO zůstává spíše nejasný; na summitu v Lisabonu v roce 2010, kde byla vydána další Strategická koncepce NATO, nepadlo žádné zásadní vyjádření o vztazích s Evropskou unií.

NATO spolupracovalo do roku 2010 se ZEU (Západoevropskou unií), vojenskou organizací založenou roku 1954 Pařížskými dohodami, která čítala deset západoevropských států. Platnost Pařížských dohod ale roku 2010 vypršela a pravomoci ZEU pod orgány EU¹⁸.

Osobně si myslím, že NATO, dominované Spojenými státy měly zájem na zachování názorově fragmentované Evropy, která nemohla sjednotit svůj hlas proti Spojeným státům. Ty měly takto usnadněnou pozici k prosazování svých globálních geopolitických cílů. V nejbližší budoucnosti ale bude pravděpodobně pozice EU s její postupující integrací a zahrnováním stále nových politik, obranu nevyjímaje, sílit.

¹⁷ http://ec.europa.eu/economy_finance/financial_operations/coordination/index_cs.htm

¹⁸ Právní aspekty členství EU v mezinárodních organizacích, BP, Lenka Šilhánková, MUNI, 2011, str. 29, 30

1.3.5 EU a Rada Evropy

EU má rovněž vztah s Radou Evropy. Rada Evropy je orgán mezivládní organizace; jejími členy je 47 evropských států. Byla založena v roce 1949, sídlí ve Štrasburku a jejím hlavním úkolem je podporovat demokracii a lidská práva na evropském kontinentě. Základní lidská práva ochraňuje Evropský soud pro lidská práva, který má stejný počet soudců, jako je zemí v Radě Evropy, a rovněž sídlí ve Štrasburku.

Evropská unie a Rada Evropy dlouhodobě spolupracují; jejich spolupráce je postavena na sdílených hodnotách – lidských právech, právním státu a demokracii. Obě organizace navzájem profitují ze své silné pozice, znalostí, výhod a kompetencí toho druhého.

V Radě Evropy jsou diskutovány především lidsko-právní záležitosti a je to platforma pro diskuzi i s těmi evropskými zeměmi, které nejsou členy Evropské unie. Dohoda z roku 2007 potvrzuje roli Rady Evropy jako ochránce lidských práv, státoprávnosti a demokracie v Evropě a vyzývá Radu Evropy a EU k další a ještě užší spolupráci.

Zároveň je však rozumné se zamyslet nad smyslem dalšího fungování Rady Evropy. EU totiž po přijetí Listiny základních práv Evropské unie posunula své pole působnosti do nových oblastí a má nyní kromě ekonomicko-hospodářského charakteru i charakter lidsko-právní, který byl doposud hlavním účelem existence Rady Evropy¹⁹.

Osobně si myslím, že by Rada Evropy měla být zachována, coby užitečná platforma pro dialog s evropskými zeměmi, které nejsou členy EU.

1.3.6 EU a OSN

OSN byla založena roku 1945 v San Francisku a v současné době má 193 členů. Jejím hlavním cílem je zachování mezinárodního míru a bezpečnosti a také zajišťování mezinárodní spolupráce.

Důvodem, proč nemůže být Evropská unie členem OSN, je, že členem OSN mohou být pouze státy. Evropskému společenství byl však v roce 1974 přidělen status pozorovatele při OSN.

Vzhledem k tomu, že v Římských smlouvách (zakládajících smlouvách ES), jsou zmíněny články Charty OSN, lze vyvodit, že obě organizace sdílejí určité společné hodnoty.

¹⁹ Právní aspekty členství EU v mezinárodních organizacích, BP, Lenka Šilhánková, MUNI, 2011, str. 31, 32

Evropská unie spolupracuje s OSN v oblastech humanitárních, jako je ochrana lidských práv a rozvojová pomoc, ale i například v prevenci konfliktů a v sociálních a environmentálních problémech. Velká role EU při vytváření projektů OSN (na které také značně přispívá) byla roku 2003 zpečetěna smlouvou EU-UN relations: The choice of multilateralism, která prohlubuje vzájemnou spolupráci. Vztahy EU s OSN má v EU na starosti Evropská komise²⁰.

V Radě bezpečnosti OSN, která je spolu s Valným shromážděním OSN nejdůležitějším orgánem této instituce, má pět stálých a deset nestálých členů. Vzhledem k tomu, že mezi stálými členy v Radě bezpečnosti jsou Velká Británie a Francie, může Evropská unie prosazovat svou vůli pomocí těchto členů. Názory Francie a Velké Británie jsou většinou shodné v oblasti lidských práv, ale často se liší v názoru na mezinárodní bezpečnost²¹.

1.3.7 EU a OECD

Evropská unie má také vztahy s OECD, mezinárodní organizací, sdružující nejvyspělejší země světa, které přijaly za své principy demokracie a tržní ekonomiky. OECD (Organization for Economic Co-operation and Development, Organizace pro Ekonomickou Spolupráci a Rozvoj) se zrodila z OEEC (Organization for European Economic Co-operation, Organizace pro Evropskou hospodářskou spolupráci) v roce 1961. K původně evropskému projektu se postupně připojily další světové ekonomiky a hlavním úkolem OECD se stala koordinace ekonomických politik členských zemí, prosazování liberalizace mezinárodního obchodu a stabilizace finančních trhů.

OECD sdružuje země, které obstarávají okolo 80% světového obchodu a investic, což jí dává možnost být účinnou platformou, na jejíž půdě se budou diskutovat a řešit otázky mezinárodního obchodu.²²

Evropská unie má jako ostatní členské státy Stálou delegaci u OECD, která je tvořena ambasadorem a diplomaty. Její zástupce nemůže volit při přijímání rozhodnutí a doporučení OECD, může však být zvolen do funkce pracovníka v přípravě rozhodnutí a doporučení a plně se na přípravě podílet a přinášet návrhy.²³

²⁰ tamtéž, str. 33, 34

²¹ tamtéž, str. 34

²² <http://www.oecd.org/about/history/>

²³ tamtéž

Kromě toho, že OECD produkuje velké množství statistik, které mohou její členské i nečlenské země používat, je hlavně fórem, kde se setkávají členské země a mohou zde porovnávat jednotlivá řešení v oblasti svých politik a nalézat ta nejlepší. Zároveň má OECD pracovní vztah se 70 nečlenskými zeměmi, které z tohoto vztahu také těží.²⁴

1.4 SPOLEČNÁ OBCHODNÍ POLITIKA EU

Jednou z nejdůležitějších integračních oblastí ES/EU je oblast ekonomická. Vnitřní integrace, postupující od zóny volného obchodu, přes celní unii, jednotný trh a hospodářskou a měnovou unii až po rýsující se unii politickou s sebou nese změny pro obchodní politiky členských států vůči vnějšímu světu. V současnosti je evropským komisařem pro obchod Karel De Gucht, pod něhož spadá Generální ředitelství pro obchod u Evropské komise²⁵.

EU má od roku 1968 společnou obchodní politiku, která bere členským státům možnost vytvářet si vlastní obchodní politiku a přenáší tuto pravomoc na evropskou úroveň. Každý člen EU je také u WTO jako člen EU zaregistrován.²⁶

„Podle článku 207 Smlouvy o fungování Evropské Unie (tzv. Lisabonská smlouva), bývalý čl. 133 Smlouvy o založení Evropského společenství, je společná obchodní politika ve výlučné pravomoci Společenství a zakládá se na jednotných principech, zejména pokud jde o úpravy celních sazeb, uzavírání preferenčních obchodních dohod týkajících se obchodu zbožím a službami, obchodní aspekty duševního vlastnictví, přímé zahraniční investice, sjednocování liberalizačních opatření, vývozní politiku a opatření na ochranu obchodu, jako jsou opatření pro případ dumpingů a subvencování.“²⁷

Skrze svou společnou obchodní politiku ovlivňuje EU přístup evropského zboží na zahraniční trhy a zároveň otevírá evropský trh třetím zemím, přičemž dohlíží nad pravidly, za kterých tento obchod probíhá a v případě potřeby sáhne k uvalení cel nebo dovozních kvót. Tato situace může nastat zejména v případech nasazení dumpingových cen některým dovozcem, vážným ohrožením ekonomiky některé členské země dovozem ze zahraničí nebo v jiných specifických případech.

Společná obchodní politika EU má dimenze:

- multilaterální (vztahy s WTO, OECD a dalšími mezinárodními organizacemi)

²⁴ <http://www.oecd.org/about/history/>

²⁵ http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/degucht/about/mandate/

²⁶ Lacina, Lubor a kol.: Učebnice evropské integrace, Barister & Principal, o. s., Brno, 2011, str. 206, 207

²⁷ <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spolecna-obchodni-politika-evropske-unie-4461.html?page=1#!>

- bilaterální (dohody o vytvoření celní unie, zóny volného obchodu nebo asociační dohody a další regionální iniciativy)
- autonomní (systém všeobecných celních preferencí, ochranná opatření)²⁸

Přijímání legislativy pro oblast společné obchodní politiky mají v pravomoci Evropský parlament a Evropská rada.

„V případě sjednávání dohod se třetími zeměmi a mezinárodními organizacemi Evropská komise podává doporučení Radě, která ji zmocňuje k zahájení potřebných jednání, vydává směrnice pro jednání, dává zmocnění k podpisu dohod a uzavírá je. Rada a Komise odpovídají za to, že sjednané dohody jsou slučitelné s vnitřními politikami a vnitřními předpisy Unie. Komise při vedení výše uvedených jednání konzultuje zvláštní výbor, který určí Rada, aby jí v tomto úkolu napomáhal, a řídí se směrnicemi, které jí Rada může poskytnout. Komise podává zvláštnímu výboru, konkrétně Výboru pro obchodní politiku a Evropskému parlamentu pravidelně zprávu o stavu jednání.“²⁹

O Multilaterálních a obchodně politických záležitostech diskutují zástupci členských států s Evropskou komisí na zasedáních Výboru pro obchodní politiku. Diskuze pro obhajobu a prosazování národních zájmů členských států je možná také na samostatných formacích Výboru pro obchodní politiku, jako například oblast služeb a investic, textilu nebo oceli.

Evropská unie má velké množství různých obchodních dohod, odrážející různou míru odstranění obchodních bariér a nastavení dalších typů preferencí.

Mezi základní typ obchodních dohod uzavíraných EU patří například zóny volného obchodu (FTA – Free Trade Area). Jedná se o ekonomické propojování EU s danou zemí za odstraňování bariér vzájemného obchodu. Je to po MFN (Most Favoured Nation, Doložka nejvyšších výhod) nejnižší stupeň ekonomické integrace.

Dalším stupněm je celní unie. Tu má EU vytvořenou například s Andorrou, San Marinem a Tureckem.³⁰ Jedná se o zónu volného obchodu, doplněnou o společný celní sazebník vůči třetím zemím.

Obecně jsou méně rozvinutým zemím (143 nezávislých zemí a 36 závislých zemí a území) poskytovány ze strany EU výhody v rámci Všeobecného systému preferencí (General

²⁸ <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spolecna-obchodni-politika-evropske-unie-4461.html?page=1#!>

²⁹ tamtéž

³⁰ Lacina, Lubor a kol.: Učebnice evropské integrace, Barister & Principal, o. s., Brno, 2011, str. 209

System of Preferences – GSP). Jedná se o systém, kdy EU těmto zemím poskytne přístup na svoje trhy, čímžlepší jejich exportní možnosti.³¹

Z preferenčních dohod je důležité zmínit Dohody o ekonomickém partnerství se zeměmi skupiny ACP (Africa, Caribbean, Pacific – Afrika, Karibik, Tichomoří), které mají mezi dohodami tohoto typu zvláštní místo. Tyto dohody se zaměřují na problematiku rozvoje států ACP, vycházejí z jejich iniciativ a fungují na pravidlech, která byla těmito státy schválena. Je přitom brán ohled na jejich úroveň rozvoje a také na to, že se ještě nemusí být schopny přizpůsobit liberalizačnímu tlaku.³²

Dále je ještě potřeba zmínit Dohodu o vytvoření Evropského hospodářského prostoru. Tato dohoda, začleňující do Evropského hospodářského prostoru Island, Lichtenštejnsko, Norsko a Švýcarsko byla podepsána roku 1992. Švýcarsko ji ještě toho roku vetovalo v referendu, pro zbývající tři země však v roce 1994 vstoupila v platnost a země tak mohou těžit z benefitů, které tento hospodářský prostor nabízí.³³

1.5 STRATEGIE EU 2020

EU má pro nadcházející desetiletí vytyčenou strategii. Pět cílů v ní obsažených by chtěla dosáhnout do roku 2020. Cíle jsou následující:

1. Zaměstnanost

- Zaměstnat 75 % osob ve věkové kategorii od 20 do 64 let

2. Výzkum a vývoj

- Investovat do výzkumu a vývoje 3 % HDP Evropské unie

3. Změna klimatu a energetika

- Snížit emise skleníkových plynů o 20 % (nebo dokonce o 30 %, pokud k tomu budou vytvořeny podmínky) ve srovnání se stavem v roce 1990
- Zvýšit podíl energie z obnovitelných zdrojů na 20 %
- Zvýšit energetickou účinnost o 20 %

4. Vzdělávání

- Snížit míru nedokončení studia pod 10 %

³¹ <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spolecna-obchodni-politika-evropske-unie-4461.html?page=1#!&chapter=3>

³² <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spolecna-obchodni-politika-evropske-unie-4461.html?page=1#!&chapter=3>

³³ Lacina, Lubor a kol.: Učebnice evropské integrace, Barister & Principal, o. s., Brno, 2011, str. 209

- Dosáhnout ve věkové kategorii od 30 do 34 let alespoň 40% podílu vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva

5. Chudoba a sociální vyloučení

- Snížit alespoň o 20 milionů počet lidí, kteří žijí v chudobě a sociálním vyloučení nebo jsou na pokraji chudoby a hrozí jim sociální vyloučení³⁴

Tyto cíle se vzájemně doplňují a usilování o jeden z nich vždy napomáhá plnění těch ostatních.

³⁴ http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_cs.htm

2 – HISTORIE NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH ZAHRANIČNĚ- EKONOMICKÝCH VZTAHŮ EVROPSKÉ UNIE

V první části této práce popíšu vývoj nejdůležitějších ekonomických vztahů Evropské unie od jejího vzniku do současnosti. Důraz budu klást hlavně na právní rámec, na kterém vzájemné vztahy stojí, a doplním jej faktickými údaji.

Bude se jednat o vztahy Evropské unie se Spojenými státy, Kanadou, Japonskem a zeměmi BRIC – Brazílií, Ruskem, Indií a Čínou.

Tyto země jsem vybral coby největší ekonomiky a/nebo nejvíce dynamické trhy; všechny z nich budou pravděpodobně hrát významnou roli v zahraničním obchodě EU i do budoucna. Se všemi z nich má EU již nyní významnou obchodní výměnu a zároveň šest z nich jsou největší ekonomiky světa po Evropské unii (Kanada je v současnosti desátá, ale byla vybrána, coby důležitý partner)³⁵. Srovnání je provedeno podle parity kupní síly HDP (v nejjednodušší verzi parita kupní síly představuje poměr cen v národních měnách za stejné výrobky a služby v různých zemích)³⁶.

Cílem této kapitoly je udělat přehled nejvýznamnějších zahraničně ekonomických vztahů EU a z nich vybrat tři klíčové obchodní partnery, kteří budou v budoucnosti hrát nejdůležitější roli pro obchodní vztahy EU. Za tímto účelem na konci každé podkapitoly o jednotlivém státu doplním tabulku s údaji o velikosti HDP daného státu, o jeho růstu, počtu obyvatel a na základě průměrných temp růstu HDP a populace učiním jednoduchý odhad tohoto vývoje. Extrapolace vývoje, kterou v těchto tabulkách vytvářím, je myšlena pouze jako ilustrativní odhad a některé z těchto odhadů se rozcházejí s předpověďmi odborníků, tabulky jsou však dělány jen pro ilustraci a všechny jsou vytvořeny stejným způsobem.

Extrapolaci HDP provádím tak, že vypočítám průměr růstů v jednotlivých kvartálech v letech 2010 a 2011 (8 kvartálů, zdroj je www.tradingeconomics.com) a tímto průměrem potom násobím stav HDP z roku 2011, dokud nezískám extrapolaci až do roku 2020 a do roku 2030.

Výpočet extrapolace počtu obyvatel je proveden tak, že nejprve vypočítám průměr růstu počtu obyvatel z let 2007-2010 (zdrojem jsou data ze Světové banky) a tímto průměrem

³⁵ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

³⁶ http://m.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/evropsky_srovnacni_program

potom násobím současný počet obyvatel (zdrojem jsou data CIA), dokud nedostanu extrapolaci do roku 2020 a 2030.

Výpočet HDP na osobu je proveden jednoduchým podělením HDP počtem obyvatel.

Na základě těchto údajů a věcné analýzy trendů, které v ekonomických globálních vztazích probíhají, identifikuji tři partnery. Tuto identifikaci provedu v závěrečném výběru.

2.1 - VZTAHY EU A USA

Evropská unie a Spojené státy jsou dvě největší ekonomická uskupení na světě a jejich vzájemné obchodní a investiční toky rovněž dosahují větší velikosti, než s jakýmikoliv jinými státy. Jedná se o dvě oblasti s podobnou kulturou a s dlouhodobě rozvíjeným ekonomickým partnerstvím, jejichž HDP dohromady tvoří více než třicet miliard dolarů měřeno v paritě kupní síly.³⁷

Přes relativní ústup Spojených států na poli světové ekonomiky si v ní udržují dominantní postavení. Napomáhá tomu několik faktorů, jako například silné postavení amerických firem v zahraničí, relativní stabilita dolaru a množství inovací, které jsou rychle implementovány do praxe a nacházejí své komerční využití. Svou roli hraje i flexibilní trh práce, který je schopen pojmout větší množství nových pracovních sil a kde zároveň není považováno za problém přeškolení se či migrace (v rámci USA) za prací.

Některé z výše uvedených charakteristik odlišují americkou ekonomiku od té evropské. Typickým příkladem by mohl být právě pracovní trh, který v Evropě (přes existenci společného trhu práce) nevykazuje takovou mobilitu pracovních sil, jako v USA. Tato skutečnost ukazuje na evropskou heterogenitu, která je v protikladu americkou homogenitou. Z EU tato heterogenita činí oblast, jejíž kumulované HDP je sice nejvyšší na světě, která ale trpí roztržitostí zájmů. Tato roztržitost zájmů jí pak brání účinněji prosazovat svou politickou vůli.

2.1.1 - Počátky poválečné spolupráce

O ekonomické spolupráci Evropy a Ameriky můžeme hovořit již od osídlení kontinentu prvními kolonisty. Tato spolupráce se pak v průběhu staletí měnila a své moderní podoby začala nabývat po druhé světové válce.

První kroky v tomto směru byly učiněny na základě tzv. Trumanovy doktríny, tedy strategie americké zahraniční politiky prosazující zadržování komunismu. Zadržováním komunismu se nemyslela vojenská konfrontace, ale obnovení hospodářské stability a růstu v Evropě, jež měly bránit šíření komunismu.

Konkrétním výstupem této doktríny se stal v dubnu 1948 přijatý Marshallův plán, v rámci kterého byla poskytnuta západní Evropě hospodářská pomoc ve výši zhruba 13 mld.

³⁷ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

dolarů. SSSR tuto pomoc odmítl a začalo se rýsovat rozdělení světa na dvě sféry vlivu. V západní Evropě, ve sféře vlivu USA, byla roku 1948 založena Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci (OEEC, Organization for European Economic Co-operation), jejímž účelem byla podpora hospodářské spolupráce mezi jejími členy navzájem a těmito členy a USA a Kanadou (USA a Kanada nebyly členy OEEC až do její transformace na Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj – OECD, Organization for Economic Co-operation and Development - v roce 1961). Spojené státy, které v té době hledaly nová odbytiště pro své výrobky, opustily svůj protekcionismus a začaly prosazovat liberalismus a volný obchod. Výrazem tohoto nového přístupu se stalo podepsání Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT, General Agreement on Trade and Tariffs), k němuž došlo 30. 10. 1947 a která sdružovala mimo USA a Kanadu i řadu evropských zemí.³⁸

Dle mého názoru lze v americkém angažmá v Evropě pozorovat dvojí motivaci. Prvním stimulem pro prohlubování hospodářské spolupráce je snaha získat nové trhy pro stále silnější americký export, tedy touha po výdělku, přičemž hospodářské oživení v Evropě by mohlo oživit evropskou poptávku. Druhým motivem je zadržování komunismu, které vycházelo z myšlenky, že ekonomický růst sám o sobě bude bránit v šíření prosovětských sil (tedy vyvarovat se naplnění tradičního komunistického hesla („Čím hůře, tím lépe pro nás.“).

V západní Evropě nastal v důsledku americké finanční podpory a ekonomické spolupráce v rámci OEEC a GATT hospodářský rozvoj. Tento rozvoj postupně zvyšoval náskok Západu vůči Východu a definitivně tak potvrdil rozdělení Evropy i světa.

2.1.2 - Vývoj spolupráce USA s integrující se západní Evropou

Prvním ekonomickým integračním uskupením v rámci západní Evropy se roku 1951 stalo Evropské společenství uhlí a oceli – ESUO. Podpisem Římských smluv roku 1957 vznikla také dvě další uskupení – Evropské společenství pro atomovou energii (EURATOM) a Evropské hospodářské společenství (EHS).

Spolupráce mezi výše zmíněnými organizacemi a Spojenými státy započala prakticky okamžitě. USA byly prvním státem, který vyslal do ESUO své pozorovatele, od roku 1954 měla Evropská komise své zastoupení ve Washingtonu a roku 1957 začala spolupráce USA s EURATOM.

³⁸ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 142, 143

Spolupráce se nejvíce rozvíjela mezi Evropskými společenstvími a USA. Existovaly zde sice i jiná uskupení, jako například OECD nebo Evropské sdružení volného obchodu (EFTA), nicméně ty nebyly Spojenými státy považovány za schopné učinit z Evropy jednotný a stabilní celek, proto americká podpora směřovala právě do Evropských společenství. Zdá se, že tato schopnost Evropských společenství sjednocovat Evropu a rozvíjet její vnitřní obchod a vazby byla dána existencí nadnárodního prvku v jejím řízení; tento prvek naopak EFTA i OECD postrádaly.³⁹

Vývoj spolupráce Společenství s USA byl poznamenán určitou rivalitou. Ta se projevovala zejména v takzvanými „obchodními válkami“. Jako jejich příklad můžeme uvést kuřecí válku, kdy EHS omezilo dovoz drůbeže z USA, spor o evropské subvencování moučných výrobků, které měly být dle názoru Spojených států neprodejné – tzv. těstovinová válka nebo spor o příliš velké dotace v projektu Airbus.⁴⁰

V osmdesátých letech měly USA hlavně v důsledku svých zbrojních závodů se Sovětským svazem velké rozpočtové schodky. Následné výkyvy americké ekonomiky způsobovaly problémy i západní Evropě. Ta se rozhodla jít cestou větší integrace a v roce 1986 přijala Jednotný evropský akt, který znamenal další liberalizaci vnitřního obchodu Společenství.

2.1.3 - Nejdůležitější smlouvy a deklaráce o spolupráci ES/EU a USA

V roce 1990 bylo přijato Prohlášení o vztazích mezi Evropskými společenstvími a USA, které bývá často označováno jako Transatlantická deklaráce. V této deklaraci se jednalo hlavně o podporu míru, demokracie, bezpečnosti, lidských práv, udržitelného ekonomického rozvoje, nízké inflace a lepších sociálních podmínek. Deklarace také vyjadřuje vůli čelit společně terorismu, obchodu s drogami a znečišťování životního prostředí. Dále chce rozvíjet transatlantické vazby v oblasti vzdělávání, vědy, kultury a podnikání⁴¹.

Na základě Transatlantické deklarace byly ustanoveny pravidelné schůzky politických špiček obou stran, které mají různou frekvenci, většinou však jedenkrát až dvakrát ročně.

Podpis Nové transatlantické agendy roku 1995 byl výstupem jednání o prohlubování spolupráce, jejím účelem byl přechod od společných konzultací k akcím. V rámci této agendy

³⁹ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str.144

⁴⁰ tamtéž, str. 145

⁴¹ tamtéž. str. 152, 153

byl přijat Společný akční plán EU a USA, jehož kroky byly seřazeny do čtyř skupin a v zásadě vycházely z Transatlantické deklarace.

Z dalších uzavřených bilaterálních dohod zmíníme alespoň několik nejdůležitějších.

Jedná se například o Dohodu o celní spolupráci a vzájemné pomoci v celních záležitostech, uzavřené roku 1997. Tato dohoda má podporovat vzájemný obchod a bojovat proti celním podvodům.

Dohoda o vědecké a technologické spolupráci, rovněž podepsaná roku 1997, má podpořit spolupráci mezi evropskými a americkými vědeckými institucemi.

Za účelem harmonizace a eliminace přebytečných norem a usnadnění vzájemného obchodu byla uzavřena Dohoda o vzájemném uznávání (1998).

Zjednodušení obchodních podmínek v obchodu s živými zvířaty si klade za cíl Dohoda o veterinární ekvivalenci, uzavřená roku 1999.⁴²

Co se týče plánovaného rozšiřování spolupráce, rýsuje se zde myšlenka Nového transatlantického trhu (NTM), která byla zakomponována již do agendy Společného akčního plánu EU-USA a která byla podpořena návrhem Komise o Dohodě o Novém transatlantickém trhu v březnu 1998.

Nový transatlantický trh byl podobný již dříve zamýšlené Dohodě o transatlantickém volném obchodu (TAFTA). Hlavními přívrženci TAFTA bylo Německo, Velká Británie a Kanada, hlavním odpůrcem pak Francie. I ve Spojených státech pak částečně převažoval názor, že zóna volného obchodu je ještě předčasná. Tento návrh nebyl doposud zrealizován.⁴³

V květnu 1998 došlo na Londýnském summitu k vytvoření Transatlantického ekonomického partnerství. Toto partnerství má dále rozvíjet dvojstranné vztahy a za tímto cílem byl přijat Akční plán pro realizaci TEP. Spolupráce Evropské unie a Spojených států se má zaměřit například na technické bariéry obchodu, služby a duševní vlastnictví, ale i na zemědělství, biotechnologie, životní prostředí nebo soutěžní právo.

Roku 2007 byla pro podpoření transatlantického hospodářství založena Transatlantická ekonomická rada. Tato instituce je „politický orgán mající za úkol dozorovat a zrychlovat mezivládní spolupráci s cílem zrychlování ekonomické integrace mezi

⁴² Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 155, 156

⁴³ tamtéž 215, 216

Evropskou unií a Spojenými státy.⁴⁴ Transatlantická ekonomická rada se setkává každoročně. Je také nástrojem pro budování transatlantického trhu, který by měl být dobudován do roku 2015 a který by měl být reakcí na ekonomickou, ale i sociální krizi⁴⁵.

Evropská unie a Spojené státy se setkávají i v rámci pravidelných summitů, konaných jednou ročně, tématem posledního summitu ve Washingtonu byla ekonomický rozvoj, klimatické změny, energie, ale i arabské jaro, Írán a Afghánistán.⁴⁶

Setkávání a kooperace obou stran probíhá rovněž na úrovni řady dialogů a společných iniciativ. Jako jejich příklady můžeme uvést třeba Transatlantický obchodní dialog (TABD, Trans-Atlantic Business Dialog), v rámci něhož se diskutují různé nedostatky, nadbytečná opatření a obchodní bariéry nebo Transatlantickou iniciativu malého podnikání (TASBI, Trans-Atlantic Small Business Initiative), která má usnadňovat budování vazeb mezi malými a středními podniky. V rámci TABD vznikly ještě například Transatlantický dialog o práci, Transatlantický spotřebitelský dialog a Transatlantický dialog o životním prostředí.⁴⁷

2.1.4 - Sumarizace vývoje vztahů EU a USA

Vývoj vztahů Evropy a Spojených států (potažmo Severní Ameriky) prošel mnoha fázemi. Zpočátku se jednalo o kolonizaci, vykořisťování a vazalství, které bylo v průběhu staletí transformováno na rovnoprávné obchodní partnerství, ve kterém jsou pro sebe obě strany vzájemně nejdůležitějším obchodním partnerem.

Ekonomické vztahy Evropské unie a Spojených států dosáhly své největší intenzity po druhé světové válce v době, kdy byly USA hospodářsky nejsilnějším státem na světě a hledaly nová odbytíště pro své výrobky, přičemž se zároveň snažily zabránit šíření komunismu pozvednutím životní úrovně. Svého záměru dosáhly a spolu s obnovením ekonomického růstu západní Evropy s ní navázaly velmi úzké obchodní vztahy.

„Evropa vnímala Spojené státy v jednotlivých obdobích různě. Škála evropských přístupů k USA sahá od přílišného obdivu a snah o napodobování amerických vzorů až ke vztahům konce šedesátých let, kdy se v Evropě kladl důraz především na negativní stránky americké přítomnosti na světové scéně (vietnamská válka jako symbol agrese, Watergate jako

⁴⁴ <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/transatlantic-economic-council/>

⁴⁵ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:074E:0001:0007:CS:PDF>

⁴⁶ http://eeas.europa.eu/us/sum11_11/index_en.htm

⁴⁷ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 164

symbol politické korupce, televizní seriály jako symbol úpadku kulturního standardu atd.). Tato situace pomáhala Evropanům znovu nalézt svou identitu.⁴⁸

V prvních poválečných dekádách byla však Evropa stále dosti závislá na Spojených státech. Cestou z této závislosti se stal evropský integrační proces, který postupně vytvářel uskupení, z něhož časem vyrostl rovnocenný partner USA.

Výše jsem se zmiňoval o řadě smluv, které vytvářely Evropskou unii. S postupem času se však začala objevovat i snaha o větší kooperaci mezi ES a USA (potažmo s NAFTA); která vyústila přijetím Prohlášení o vztazích mezi Evropskými společenstvími a USA (zkráceně Transatlantické deklarace) v roce 1990. Tento trend potom pokračuje podpisem Nové transatlantické agendy (1995), v jejímž Společném akčním plánu EU a USA se přechází již ke konkrétním společným akcím. V dalších letech je pak podepsána řada sektorových dohod, které mají zpravidla za úkol usnadnit vzájemný obchod, harmonizovat legislativu a odstranit technické bariéry obchodu. Roku 2007 je založena Transatlantická ekonomická rada coby nástroj dobudování společného trhu v roce 2015.

Ve vztazích EU ke Spojeným státům lze tedy vyzorovat jak prohlubující se integraci mezi evropskými zeměmi, tak zvýšenou spolupráci mezi Evropou a USA a se Severní Amerikou obecně. Nasvědčují tomu i myšlenka Nového transatlantického trhu, která sice zatím nebyla přijata, ale která chtěla uskutečnit celkem širokou liberalizaci obchodu a myšlenka Transatlantické zóny volného obchodu (TAFTA), která by sdružovala země EU a NAFTA.

Obě tyto ideje sice zůstávají prozatím nere realizovány, v souvislosti s postupující globalizací však lze prohlubující se spolupráci očekávat. Na tomto místě je však rovněž na místě opatrnost před utvořením obchodního uskupení, které by diskriminovalo třetí strany. To by totiž mohlo třetí strany motivovat k uzavření vlastního integračního uskupení a svět by se mohl začít rozpadat na regionální ekonomické bloky. Jejich existence by pak mohla nejen snižovat efektivitu mezinárodní dělby práce, ale mohla by představovat i určitý konfliktní potenciál.

USA

HDP USA (2011)	15,040 bilionu USD ⁴⁹
HDP na osobu	47 921 USD
Růst USA (4. kvartál 2011)	1,60% ⁵⁰

⁴⁸ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 146

⁴⁹ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

Průměrný růst za roky 2010 a 2011	2,375% ⁵¹
Počet obyvatel	313 847 465 ⁵²
Růst populace (průměr za roky 2007, 2008, 2009, 2010)	0,875% ⁵³
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2020	18,577 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2030	23,492 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2020:	336 501 501
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2030:	367 132 206

Vlastní zpracování

⁵⁰ <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

⁵¹ <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

⁵² <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2119rank.html>

⁵³ <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW>

2.2 - VZTAHY EU S KANADOU

Ekonomické vztahy mezi Evropou a Kanadou se započaly již v době jejího osidlování, tedy v šestnáctém století. Po koloniální minulosti, kdy se Kanada (či její části) postupně nacházela ve francouzských a následně v britských rukou, se sjednotila pod britskou nadvládou. Velká Británie se stala jejím nejvýznamnějším ekonomickým partnerem, aby byla posléze vystřídána Spojenými státy. Na nich si časem vybuodovala silnou závislost, nicméně měla stále silné vazby i na Velkou Británii, na jejíž trh měla preferenční přístup. Tato situace se změnila až se vstupem Velké Británie do EHS, kdy se vztah Kanady k EU začal měnit.

Přestože rozlohou je Kanada druhým největším státem na světě, žije v ní pouze 34 300 083 obyvatel⁵⁴. To z ní sice činí nesrovnatelně menší trh, než představují Spojené státy, pro EU je však Kanada důležitým dodavatelem primárních surovin.

2.2.1 - Počátky poválečné spolupráce

Evropsko-kanadská spolupráce byla zpočátku neekonomického rázu. Začala akreditací kanadského vyslance u EHS roku 1959; ve stejném roce byla také podepsána první evropsko-kanadská sektorová dohoda – Dohoda o spolupráci při mírovém využití jaderné energie.

V šedesátých letech, když se Velká Británie připravovala na vstup do EHS, měla Kanada k evropské integraci negativní postoj. Hrozila jí totiž ztráta důležitého odbytiště a to hlavně pro její dřevo, obilí a nerostné suroviny (Kanada měla před britským vstupem do EHS preferenční přístup na britský trh).

V roce 1973 Velká Británie skutečně vstoupila do EHS a Kanada tak ztratila preferenční přístup na její trh. Navíc byla stále zřejmější kanadská závislost na USA, a tak se Kanada v polovině sedmdesátých let rozhodla učinit určitou diverzifikaci obchodních partnerů a změnit svůj postoj k EHS. Roku 1976 byla podepsána Rámcová dohoda o obchodní a hospodářské spolupráci, jež měla za úkol rozvoj obchodní výměny a měla rozšířit spektrum do té doby příliš proamericky zaměřených kanadských hospodářských vazeb.⁵⁵

⁵⁴ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2119rank.html>

⁵⁵ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 187 - 189

2.2.2 – Nejdůležitější smlouvy EU a Kanady

Roku 1976 vstoupila v platnost Rámcová dohoda o obchodní a hospodářské spolupráci. Zavádí princip tzv. národního zacházení. Děje se tak ve smyslu práv a povinností členů GATT na rovnoprávné a reciproční bázi⁵⁶. Za účelem diverzifikace a rozvoje obchodní výměny spolupracují obě strany na mnohostranné i bilaterální bázi. Cílem dohody je výměna průmyslových, zemědělských a jiných informací a posilování vzájemných kontaktů. Za účelem urychlení spolupráce bylo vytyčeno několik cílů – zde je pár jejich příkladů

- „Podpora technologického a vědeckého pokroku
- Zmírňování regionálních nerovností
- Ochrana a zlepšování životního prostředí
- Rozvoj průmyslu a životního standardu⁵⁷

Pro podporu a kontrolu obchodních a ekonomických interakcí byl rovněž založen Společný výbor pro spolupráci, který se schází nejméně jednou ročně.

Další důležitou smlouvou je Deklarace o vzájemných vztazích mezi Kanadou a Evropským společenstvím a jeho členskými státy. Deklarace o vzniku této mezinárodní organizace (nazývané zkráceně Transatlantická deklarace, tedy stejně, jako ta s USA) byla podepsána roku 1990. Její cíle byly veskrze dány Chartou Spojených národů (ochrana demokracie a lidských práv, mezinárodní bezpečnosti, respektování tržních principů apod.). Byl nastaven mechanismus pravidelných konzultací politických špiček obou stran, mající za úkol podporu spolupráce v oblasti ekonomiky, vědy a kultury, podpora liberalizace a transparentnosti i mezinárodních organizací, jako OECD, GATT, IMF (International Monetary Fund) nebo IBRD (International Bank for Reconstruction and Development).⁵⁸

2.2.3 Vztahy Kanady a EU od devadesátých let po současnost

Roku 1996 byly podepsány Společná politická deklarace o vztazích Kanady a EU a Společný akční plán Kanady a EU. Tyto dokumenty tvoří základ, na němž jsou stavěny současné vztahy Kanady a EU. Politická deklarace přitom zdůrazňuje hlavně historickou

⁵⁶ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 189

⁵⁷ tamtéž. str. 189

⁵⁸ tamtéž, str. 191, 192

spolupráci, společné zájmy a kulturní sounáležitost. Společný akční plán se pak týká čtyř hlavních oblastí.

První z nich je obchodní a ekonomické vztahy, kde se usiluje například o dokončení vyjednávání v oblasti telekomunikací a finančních službách a o liberalizaci námořního obchodu (oblast obchodu). V oblasti ekonomických vztahů se jednalo hlavně o odstranění netarifních překážek, uzavření smlouvy o vzájemném uznávání, smlouva o celní spolupráci a vzájemné pomoci a další formy spolupráce – například v dopravě, energiích či informačních technologiích.

V oblasti zahraniční politiky a bezpečnostních otázek o posilování transatlantických vztahů, šíření demokracie a prevenci konfliktů.

Třetí částí jsou transnacionální otázky, které řeší problematiky jako životní prostředí, migraci, boj proti terorismu apod.

Poslední oblastí Společného akčního plánu jsou pak podpůrné vztahy, které se zaměřují na rozvoj a prohloubení spolupráce vzdělávacích a kulturních institucí, na vědu a spolupráci v oblasti technologií (Dohoda o vědecké a technologické spolupráci) a na rozvoj vztahů v podnikatelské sféře.

Roku 2004 pak byl podepsán Euro-kanadský program partnerství, který formou společného prohlášení Kanady a EU víceméně utvrzuje myšlenky, přijaté již dříve ve dvou výše zmiňovaných smlouvách.

Na summitu roku 2007 se obě strany dohodly na zadání studie ohledně užšího ekonomického partnerství. Po publikování studie, z níž vyplývalo, že z těsnějšího partnerství by plynuly oboustranné benefity, započaly EU i Kanada rozhovory, které mají za účel definovat konkrétní možnosti této spolupráce. Od roku 2009 proběhlo devět kol jednání, střídavě v Ottawě a v Bruselu, kde se diskutují parametry CETA (Souhrnná obchodní a hospodářská dohoda).

2.2.4 – Sumarizace vztahů EU – Kanada

Poválečný vývoj vztahů mezi Evropskou unií a Kanadou se na oficiální úrovni započal koncem padesátých let, kdy mezi nimi byla podepsána Dohoda o spolupráci při mírovém využití jaderné energie. Od té doby vzájemné ekonomické (ale nejen ekonomické) vztahy do určité míry kopírovaly vývoj ve vztazích se Spojenými státy.

Kanadským specifíkem byla vazba na Británii, která se oslabil britským vstupem do EHS. Kanadské hospodářství se poté stalo velmi silně navázaným na hospodářství Spojených států; touha diverzifikovat obchodní partnery Kanadu přiměla k intenzivnějšímu rozvoji vztahů s Evropskými společenstvími.

Smluvní rámec pro vzájemné vztahy je reprezentován několika smlouvami, z nejdůležitějších například Rámcová dohoda o obchodní a hospodářské spolupráci podepsaná roku 1976 nebo Společná politická deklarace o vztazích Kanady a EU a Společný akční plán Kanady a EU z roku 1996.

V roce 2007 vzešla iniciativa k hlubší ekonomické spolupráci a na základě studie, zadané vládami EU a Kanady, se začala rýsovat tzv. CETA – Souhrnná obchodní a hospodářská dohoda).

Celkově ve vztazích EU a Kanady můžeme pozorovat prohlubující se integraci. Kanada směřuje, podobně jako Spojené státy, do užšího svazku s EU, který umožní ještě intenzivnější dělbu práce a zároveň přinese hospodářství obou stran výhody.

Hospodářství obou států funguje na velmi podobných přístupech a dle mého názoru bude v budoucnu docházet k dalšímu snižování bariér – ať už tarifních či netarifních – a k harmonizaci předpisů a legislativy. Tyto kroky budou dláždit cestu ke společnému trhu, podobně jak je zamýšleno mezi EU a USA.

Partnerství Kanady je pro EU výhodné i z hlediska geopolitického – Kanada má velké množství nerostných surovin, které jsou mnohdy pro evropské ekonomiky strategické. Silná vazba se spolehlivým státem, bohatým na nerosty, může být v budoucích letech velmi důležitá.

Kanada

HDP Kanady (2011)	1,389 bilionu USD ⁵⁹
HDP na osobu	40 495 USD
Růst Kanady (4. kvartál 2011)	2,20% ⁶⁰
Průměrný růst za roky 2010 a 2011	2,825% ⁶¹
Počet obyvatel	34 300 083 ⁶²
Růst populace (průměr za roky 2007, 2008, 2009, 2010)	1,1% ⁶³

⁵⁹ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

⁶⁰ <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

⁶¹ <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

⁶² <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2119rank.html>

Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2020	1,784 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2030	2,358 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2020:	37 437 291
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2030:	41 765 335

Vlastní zpracování

⁶³ <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW>

2.3 - VZTAHY EU S JAPONSKEM

Japonsko je v současnosti třetí největší ekonomikou světa. Po druhé světové válce prodělalo Japonsko rozvoj, jako snad žádná jiná země, v devadesátých letech ale přišla stagnace, která se protáhla s krátkými periodami mírného oživení až do současnosti. Současná situace je pravděpodobně zapříčiněna přílišnou závislostí země na exportu zkombinovanou s posilováním jenu a také poklesem zahraniční poptávky od tradičních odběratelů v důsledku krize.

Příjmy Japonska pochází hlavně z výrobků s vysokou mírou přidané hodnoty a z nevýrobních služeb. Sídlí zde řada světově významných firem a pracovní síla je charakteristická vysokým pracovním nasazením a loajalitou ke své firmě. Země se potýká s nepříznivým demografickým vývojem, populace každoročně klesá o několik desetin procenta. Je to země bez téměř jakéhokoliv přírodního bohatství, silně závislá na importu surovin ze zahraničí. Velkou část země navíc pokrývají hory, což zapříčiňuje velmi vysoké ceny pozemků v Japonsku. Na chod japonské ekonomiky má stále celkem velký vliv stát.

2.3.1 - Vývoj vztahů EU a Japonska od šedesátých let

V šedesátých letech byly uzavřeny první významnější dohody o obchodní spolupráci mezi EU a Japonskem. V roce 1973 pak začal být rozvoj obchodu podporován i pravidelnými konzultacemi obou stran a v roce 1974 došlo k dalšímu prohloubení vzájemných vztahů zřízením Delegace Evropské komise v Tokiu. Pro firmy, které vstupovaly na japonský trh, byl o pět let později vytvořen program EXPROM. Státy Evropských společenství totiž pocítovaly zvětšující se nerovnováhu v obchodní bilanci – Japonsko profitovalo z přístupu na zahraniční trhy, ale zároveň bránilo zahraničním investorům v přístupu na trhy japonské. Překážek v pronikání na japonské trhy bylo více - nejednalo se pouze o vládní omezení, kterými japonská vláda chránila domácí ekonomiku, ale i o mentalitu Japonců a složitost pronikání do japonské společnosti, nesmírně obtížné bylo například proniknout do vzájemně provázaných podniků sdružených v keiretsu⁶⁴.

V průběhu obchodního sbližování si členské státy EU začaly uvědomovat neefektivnost vlastních opatření na ochranu domácího trhu. Dobrým příkladem je třeba omezení japonských dovozů kvantitativní kvótou. Tento problém Japonci vyřešili buď tím, že

⁶⁴ Keiretsu je skupina podniků provázaná křížovým vlastnictvím akcií, která je navázána na jednu banku, která keiretsu zásobuje kapitálem.

začali vyrábět dražší výrobky s vyšším podílem přidané hodnoty nebo začali své průmyslové výrobky vyrábět přímo v zemích EU.

K prohlubování spolupráce EU a Japonska v oblasti investic docházelo ve druhé polovině 80. let – od roku 1981 do roku 1989 založily japonské firmy v EU okolo 1 150 dceřiných firem, což je dvakrát tolik, než v předchozích desíti letech.⁶⁵ Přesto přišlo Japonsko se snahou o včlenění Evropy svého obchodu poměrně pozdě. Bylo to zapříčiněno tím, že větší část předchozích japonských investic mířila do Spojeného království, které na vlastní začleňování se do Evropy nepohlíželo s přílišným entuziasmem.

Na nátlak EU přijalo Japonsko opatření na podporu evropských investic v Japonsku. V Tokiu bylo v roce 1987 založeno Centrum pro průmyslovou spolupráci mezi EHS a Japonskem. I tak se v roce 1990 poměr mezi dovezenými a vyvezenými investicemi pohyboval okolo 4:1 ve prospěch Japonska.⁶⁶

2.3.2 - Vývoj vztahů EU a Japonska od devadesátých let

18. července 1991 bylo v Haagu podepsáno Společné prohlášení o vztazích mezi Evropským společenstvím a Japonskem, což bývá považováno za začátek druhé etapy spolupráce mezi Evropským společenstvím a Japonskem.

Za začátek třetí etapy (červenec 2000) pak bývá považován dokument s názvem Dekáda japonsko-evropské spolupráce na počátku 21. století. Měl by být realizován formou Akčního plánu pro spolupráci EU a Japonska, který se obsahoval témata jako odzbrojování, kontrola armád a nešíření zbraní, demokracie, lidská práva, reforma OSN, stabilita, předcházení konfliktům atd.⁶⁷

V roce 1995 začala jednání o dalším dokumentu – Dohodě o vzájemném uznávání mezi EU a Japonskem. Jednání trvala šest let a v platnost dohoda vstoupila 1. ledna 2002. Měla za úkol usnadnit testování výrobků, které mohlo proběhnout v zemi výrobce a bylo uznáno i v zemi, kam byl výrobek exportován, což šetřilo různé zdlouhavé byrokratické procedury. Týkala se chemického a farmaceutického průmyslu a elektrických a telekomunikačních zařízení.

Od roku 1991 se také pravidelně pořádají summity mezi Evropskou unií a Japonskem. Proběhlo jich již dvacet, přičemž poslední summit se konal v květnu 2011 v Bruselu.

⁶⁵ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 224

⁶⁶ tamtéž, str. 225, 226

⁶⁷ tamtéž, str. 227

Diskutována byla havárie ve Fukušimě a evropská pomoc, ale i širší a obecnější Dohoda o volném obchodu. Také se hovořilo o další spolupráci ve skupině G7 nebo G8, případně G20, o spolupráci při řešení klimatických problémů, snižování emisí a o udržitelném rozvoji. Byl také diskutován průběh kola jednání v Dohá a konference Spojených národů o udržitelném rozvoji v Rio de Janeiru v roce 2012.

2.3.3 Orgány a programy pro podporu vzájemné spolupráce

Evropská unie a Japonsko mají několik programů na podporu vzájemné výměny, ať už v oblasti vzdělávání nebo výměny technologické a dalších.

Za účelem výcviku japonský manažerů v evropských firmách bylo v Bruselu roku 1996 založeno Centrum pro průmyslovou spolupráci mezi EU a Japonskem. Za stejným účelem bylo roku 1987 v Tokiu založeno Centrum pro průmyslovou spolupráci.

Program EXPROM má za účel zpřístupnění japonského trhu. Skládá se ze tří základních částí. První z nich je kampaň na podporu exportu Brána do Japonska – má sloužit hlavně malým a středním podnikům. Druhou je program pro výcvik manažerů, který se trvá osmnáct měsíců a manažeři evropských firem se v něm mohou naučit japonsky a prohloubit si znalosti o japonské kultuře a společnosti. Třetí je pak schéma ad hoc akcí jako konference a semináře, na kterých se dají navazovat kontakty.⁶⁸

Mezi EU a Japonskem je také rozvíjen strukturovaný dialog s celou řadou stálých fór (telekomunikace, rozvojová pomoc, doprava, informační technologie a jiné). Roku 1999 proběhlo první setkání Asociací spotřebitelů EU a Japonska a Evropská komise také podporuje Kulatý stůl pro obchodní dialog EU a Japonska (soukromá iniciativa s cílem posílit vztahy mezi evropskými a japonskými podnikateli).⁶⁹

2.3.4 Sumarizace vývoje vztahů EU a Japonska

Poválečný vývoj vztahů EU a Japonska se započal v šedesátých letech. Od té doby docházelo k neustálému rozvoji spolupráce, jež byl postupem času podpořen různými programy (EXPROM) a konzultacemi. Přístup na japonský trh byl značně stěžován různými překážkami, ať už to byly vládní omezení nebo různé netarifní bariéry (mentalita Japonců, keiretsu), a Japonsko profitovalo z vzájemného obchodu mnohem více, než Evropská

⁶⁸ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 233

⁶⁹ tamtéž, str. 234, 235

společenství. Od devadesátých let se spolupráce neustále prohlubuje dalšími programy a prohlášeními.

V současnosti je Japonsko plnohodnotným partnerem EU a probíhá mezi nimi intenzivní obchodní výměna. Minulý rok (květen 2011) EU a Japonsko zahájily jednání o zóně volného obchodu, která by mohla prohloubit ekonomickou spolupráci mezi oběma zeměmi.⁷⁰

Japonsko

HDP Japonska (2011)	4,389 bilionu USD ⁷¹
HDP na osobu	34 459 USD
Růst Japonska (4. kvartál 2011)	-0.60 ⁷²
Průměrný růst za roky 2010 a 2011	1,8375% ⁷³
Počet obyvatel	127 368 088 ⁷⁴
Růst populace (průměr za roky 2007, 2008, 2009, 2010)	-0.075% ⁷⁵
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2020 (koeficient 1,01761)	5,170 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2030 (koeficient 1,01761)	6,203 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2020:	126 605 882
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2030:	125 659 536

Vlastní zpracování

⁷⁰ http://ekonomika.idnes.cz/japonsko-a-evropska-unie-se-vydaly-k-dohode-o-volnem-obchodu-pqu-/eko-zahranicni.aspx?c=A110528_191615_eko-zahranicni_brm

⁷¹ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

⁷² <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

⁷³ <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

⁷⁴ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2119rank.html>

⁷⁵ <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW>

2.4 – VZTAHY EU S BRAZÍLIÍ

Brazílie je největší ze států Jižní Ameriky a je nejvýznamnějším státem jihoamerického sdružení volného obchodu Mercosur, sdružujícího Argentinu, Brazílii, Paraguay a Uruguay⁷⁶. Představuje jednu ze čtyř nastupujících ekonomik a je důležitým partnerem Evropské unie a Spojených států. Země má velké zdroje přírodního bohatství a velkou zemědělskou produkci.

2.4.1 Charakteristika vztahů EU-Brazílie

Pro Brazílii je Evropská unie největším obchodním partnerem. Do Evropy exportuje hlavně zemědělské produkty, téměř třetinu všech exportů však tvoří stroje, dopravní vybavení a další podobné produkty. Brazílie je významný producent zemědělských výrobků a produktů z nich, jako například etanol nebo biopaliva (podíl biopaliv při pohánění motorových vozidel by se měl v budoucnu v EU zvyšovat). Můžeme tedy říct, že Brazílie má jednoznačný zájem na liberalizaci evropského trhu se zemědělskými produkty.

Pro EU je pak Brazílie desátým nejdůležitějším obchodním partnerem. Vzhledem k relativně vysoké míře ochrany brazilského trhu se Evropská unie pokouší přimět Brazílii k jejímu snížení. Jedná se hlavně o sektor zboží a služeb.

Pokud by se EU rozhodla pro preferenční dovozy zemědělských produktů z Brazílie, mohlo by to způsobit problémy. Ty by spočívaly hlavně v tom, že podle kola jednání z Dohá by měla být upřednostněna multilaterální liberalizace před bilaterální a před regionalismem, který by mohl znevýhodnit ostatní, mnohdy chudší partnery.

2.4.2 Vývoj vztahů EU a Brazílie a nejdůležitější smlouvy

Těsně po založení EHS se vztahy mezi ním a Brazílií omezovaly na rozvojovou pomoc. První ekonomické vztahy se objevují až během šedesátých let.

Na základě „mechanismu pro dialog“, vytvořeného roku 1971, se započalo každoroční setkávání představitelů Evropských společenství a latinskoamerických velvyslanců v Bruselu. O tři roky později byla zahájena první meziparlamentní setkání mezi Evropským

⁷⁶ <http://www.businessdictionary.com/definition/MERCOSUR.html>

parlamentem a Parlatinem⁷⁷ a byla rozšířena kooperační politika zemí EHS i na Jižní Ameriku.⁷⁸

V letech 1974 a 1975 byly uzavírány kooperační dohody tzv. první generace – dohody, které se zaměřovaly pouze na rozvojovou pomoc nebo velmi omezené další formy spolupráce. S Brazílií EHS uzavřelo Dohodu o obchodní a hospodářské spolupráci roku 1975.

První Rámcová dohoda o spolupráci mezi EHS a Brazílií, uzavřená roku 1982, patřila už mezi dohody druhé generace. Tyto dohody se již zabývají ekonomickou spoluprací.

Další rozvoj vztahů mezi EU a Brazílií a Latinskou Amerikou celkově začal po přistoupení Španělska a Portugalska ke Společenství roku 1986. Tyto dvě země po svém přistoupení začaly aktivně usilovat o hlubší spolupráci s Jižní Amerikou.⁷⁹

Mezi lety 1991 a 1995 došlo k redefinici vztahů mezi zeměmi Společenství a Latinskou Amerikou. V rámci toho došlo i k prohloubení politické spolupráce. Během tohoto období byly rovněž uzavírány smlouvy tzv. třetí generace, které počítaly i s rolí nových fondů a programů ekonomické spolupráce. V roce 1992 byla takto podepsána i druhá Rámcová dohoda o spolupráci s Brazílií, která jako první obsahovala ustanovení ohledně ochrany lidských práv a demokratických principů. Účelem této smlouvy je spolupráce na co nejširší bázi a prohlubování ekonomické spolupráce, zvýšení životní úrovně, transfer technologií, ochrana investic a další. Dohled nad jejím plněním má Společný výbor.⁸⁰

Základem pro budoucí bilaterální vztahy mezi EU a Mercosurem se měla stát Asociační dohoda, o níž se začalo vyjednávat roku 2000. Jednání byla sice pozastavena roku 2005, nicméně roku 2007 na summitu EU a Brazílie, která tvořila naprostou většinu HDP Mercosuru, byla vyjádřena vůle obou stran k vyřešení problémů a obnovení jednání.

2.4.3 Sumarizace vztahů mezi EU a Brazílií

Během prvních dekád poválečného období nebyly vztahy mezi Evropou a posléze EHS a Brazílií nijak významné; především se jednalo o rozvojovou pomoc.

„Rozhodujícím faktorem obratu v politice EHS vůči danému rozvojovému centru bylo přistoupení Španělska a Portugalska k ES k 1. 1. 1986. Stejně tak jako si v 60. letech prosadila Francie dohody z Youandé a v 70. letech zejména Velká Británie lomské

⁷⁷ Latinskoamerický parlament

⁷⁸ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 425

⁷⁹ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str.426, 427

⁸⁰ tamtéž, str. 428, 429

konvence, Španělsko a Portugalsko, země s tradičními vazbami na latinskoamerický kontinent, začaly všestranně podporovat rozvoj vztahů s touto oblastí.⁸¹

V současné době význam Brazílie v obchodních strukturách Evropských společenství neustále stoupá. Je to mimo jiné proto, že Brazílie je jednou z nejdynamičtěji se rozvíjejících ekonomik současného světa a hraje významnou roli v integračních uskupeních Latinské Ameriky, jako například Mercosuru. Na prohlubující se obchodní spolupráci má však vliv i to, že Brazílie je velmi významným exportérem zemědělských výrobků, které míří velmi často právě do Evropy. Mezi těmito výrobky jsou i etanol a biopaliva, jichž je Brazílie největším světovým producentem. Právě tato biopaliva mají podle záměrů Evropské unie do budoucna tvořit čím dál větší podíl v klasických palivech.

Brazílie usiluje o lepší přístup na evropský trh se zemědělskou produkcí, ES se zase snaží o snížení ochrany brazilského obchodu zboží a služeb. Minulý rok (2011) se odehrál v Bruselu již pátý summit EU-Brazílie. Jednalo se na něm mimo jiné o lidsko-právních otázkách, mezinárodní hospodářské situaci a reformě finančních trhů.⁸²

Brazílie

HDP Brazílie (2011)	2,282 bilionu USD ⁸³
HDP na osobu	11 092 USD
Růst Brazílie (4. kvartál 2011)	1,40% ⁸⁴
Průměrný růst za roky 2010 a 2011	5,1625% ⁸⁵
Počet obyvatel	205 716 890 ⁸⁶
Růst populace (průměr za roky 2007, 2008, 2009, 2010)	0,925% ⁸⁷
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2020	3,589 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2030	5,938 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2020:	221 442 009
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2030:	242 799 391

Vlastní zpracování

⁸¹ tamtéž. str. 427

⁸² <http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/eu-brazil-summit-creating-new-ties?lang=cs>

⁸³ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

⁸⁴ <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

⁸⁵ <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

⁸⁶ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2119rank.html>

⁸⁷ <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW>

2.5 – VZTAHY EU S RUSKEM

Po většinu poválečného období byla obchodní výměna mezi Ruskem (potažmo celým východním blokem) a západní Evropou, posléze sjednocovanou do EHS, minimální. V posledních dvou dekadách po rozpadu RVHP se však vzájemný obchod začíná intenzivně rozvíjet.

Rusko je největší stát světa a disponuje obrovským přírodním bohatstvím. Export nerostných zdrojů tvoří asi čtyřicet procent státního rozpočtu. Většina vyexportovaných nerostných zdrojů míří do evropské sedmadvacítky. EU a Rusko jsou dva vzájemně závislí obchodní partneři.

2.5.1 Charakteristika vztahů EU a Ruska

Základem vztahů EU a Ruska je obchod s nerostnými surovinami. Jak bylo zmíněno výše, je ruský státní rozpočet na jejich prodeji do Evropy závislý, proto není přesná představa, že jen EU je závislá na Rusku – Rusko je totiž samo závislé na EU.

Evropská unie dováží více než polovinu své spotřeby zemního plynu a více než osmdesát procent své spotřeby ropy, přičemž na ruském plynu a ropě závisí přibližně čtvrtina evropské spotřeby. Tato závislost na dovozu energetických surovin pak má do budoucna podle dohadů Komise nadále stoupat.

2.5.2 Vývoj vztahů EU a Ruska a nejdůležitější smlouvy

Základem vztahů Evropské unie a Ruska je Dohoda o strategickém partnerství, která byla podepsána roku 1994 a nabyla platnosti roku 1997. Tato dohoda vytváří rámec pro vztahy ekonomické, politické i kulturní. Její platnost však byla stanovena pouze na deset let a smlouva v prosinci 2007 vypršela. Od té doby následovalo několik pokusů jednání obnovit, ale z různých důvodů (například nedodržování lidských práv Ruskem nebo konflikt v Gruzii) zatím nebyly úspěšné.⁸⁸

Roku 2003 byla projednávána dohoda o vytvoření Společného hospodářského prostoru. Jejím cíli jsou snižování regulace, odstraňování překážek vzájemného obchodu, otvírání trhů a další. Realizace Společného hospodářského prostoru byla úzce spojena se

⁸⁸ <http://www.euractiv.cz/vnejsi-vztahy/link-dossier/vztahy-evropske-unie-a-ruska-000047>

vstupem Ruska do Světové obchodní organizace. Po komplikovaných jednáních, která probíhala od roku 1995, se Rusko k WTO konečně připojilo jako poslední z velkých ekonomik. Evropská unie do budoucna počítá s dalším prohlubováním hospodářské spolupráce.

Vztahy mezi EU a Ruskem byly poznamenány řadou incidentů, jako například zastavení dodávek zemního plynu roku 2006. Jednalo se o zemní plyn, proudící plynovodem přes Ukrajinu, které Rusko zvedlo poplatky, a Ukrajina nebyla ochotná toto zvýšení ceny akceptovat. Rok nato byly pozastaveny dodávky ropy ropovodem, vedoucím přes Bělorusko. Rusko pak v následujících letech ještě několikrát pozastavilo dodávky ropy či zemního plynu. Často v těchto půtkách hrála roli Ukrajina, která nechtěla platit podle ní příliš vysoké ceny. Rusko je často obviňováno, že používá své energetické suroviny jako nátlakový prostředek pro politické cíle.

V dlouhodobém plánu EU je i další ekonomická integrace EU s Ruskem, která by měla mít podobu vstupu Ruska do Společného hospodářského prostoru (CES, The Common Economic Space), ve kterém by mělo docházet k odstraňování obchodních bariér, sladování regulace a otevírání trhů. Tato integrace je blíže realitě v souvislosti s nedávným vstupem Ruska do WTO (2012).⁸⁹

2.5.3 Sumarizace vztahů EU a Ruska

Vztahy ES/EU a Ruska byly po většinu druhé poloviny dvacátého století velmi chladné v souvislosti se studenou válkou. Poté, co ale Rusko překonalo své ekonomické problémy v devadesátých letech, se na začátku jednadvacátého století jeví jako velmi perspektivní obchodní partner a to jak z hlediska otevření svého trhu dovozům z EU, tak, a to hlavně, jako dodavatel životně důležitých nerostných surovin na evropské trhy. Přestože tuto svou pozici Rusko někdy zneužívá, vzájemná závislost mezi EU a Ruskem je značná. Evropská unie dostává od Ruska suroviny, příjmy za prodej surovin je pak důležitým zdrojem financí pro Rusko. Energetická a surovinová závislost EU na Rusku by se mohla v budoucnu snížit s nástupem nových šetrnějších technologií a s využitím potenciálu, který by mohl skýtat břidlicový plyn.

⁸⁹ <http://www.euractiv.cz/vnejsi-vztahy/link-dossier/vztahy-evropske-unie-a-ruska-000047>

Rusko

HDP Ruska (2011)	2,380 bilionu USD ⁹⁰
HDP na osobu	17 236 USD
Růst Ruska (4. kvartál 2011)	4,80% ⁹¹
Průměrný růst za roky 2010 a 2011	4,125% ⁹²
Počet obyvatel	138 082 178 ⁹³
Růst populace (průměr za roky 2007, 2008, 2009, 2010)	-0,125% ⁹⁴
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2020	3,424 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2030	5,130 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2020:	136 707 382
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2030:	135 008 120

Vlastní zpracování

⁹⁰ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

⁹¹ <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

⁹² <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

⁹³ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

⁹⁴ <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW>

2.6 – VZTAHY EU S INDIÍ

„Indie je důležitý obchodní partner Evropské unie a rostoucí globální ekonomická velmoc. Kombinuje dosti velký a rostoucí trh více než miliardy lidí s růstem mezi osmi a desíti procenty ročně – jedna z nejrychleji rostoucích ekonomik na světě.“⁹⁵ Tato druhá nejlidnatější země planety rovněž patří mezi tzv. „emerging markets“ – nové ekonomiky, které mají v příštích dekádách dotahovat současné ekonomické velmoci.

2.6.1 Charakteristika vztahů EU a Indie

„Evropská unie je největším partnerem Indie s jedenadvacetiprocentním podílem na indických exportech.“⁹⁶

V Indii existuje obrovský potenciál pro informační technologie (hlavně na jihu Indie – např. Bangalore nebo Hyderabad). Tento lidský kapitál nachází uplatnění v širokém spektru outsourcovatelných služeb – konkrétně se jedná například o call centra, účetnictví, péče o zákazníky a telefonické poradenství, atd. Proto existuje v Indii zájem o větší přístup na evropský trh služeb. Indičtí pracovníci mají dobrou pověst a Indie je nejpoužívanější zemí v outsourcingu služeb. V Indii se dále rozvíjí automobilový průmysl nebo zpracování drahých kamenů a výroba šperků.⁹⁷

Na druhou stranu existují na indické straně tarifní i netarifní bariéry, které brání obchodu s EU. Špatný přístup na indický trh by měl být vyřešen Dohodou o zóně volného obchodu.

2.6.2 Vývoj vztahů EU a Indie a nejdůležitější smlouvy

Vztahy Evropských společenství a Indie se započaly již v šedesátých letech dvacátého století. Roku 1993 bylo vydáno Společné politické prohlášení a rok nato Kooperační dohoda. Tyto se staly rámcem pro další spolupráci. Odehrávají se také každoroční summity a pravidelné ministerské schůzky.

⁹⁵ http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/india/index_en.htm

⁹⁶ leal-arcas, str. 13

⁹⁷ <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/indie-ekonomicka-charakteristika-zeme-18277.html>

Indie započala svůj vstup do globální ekonomiky reformami z devadesátých let. „Mezi lety 1990 a 2005 se příjem na hlavu více než zdvojnásobil.“⁹⁸ Obchod mezi Indií a Evropskou unií zároveň prudce roste.

Roku 2004 se Indie stala strategickým partnerem Evropské unie. Rok nato vstoupil v platnost Společný akční plán, který má napomáhat upevnění evropsko-indického partnerství. Tento byl pak ještě revidován roku 2008.

„Country Strategy Paper pro Indii 2007-2013 koncentruje fondy EU pro zdraví, vzdělání a implementaci Společného Akčního Plánu.“⁹⁹

Indie je jedním z emerging markets, tedy z ekonomik, jejichž váha v globálním ekonomickém prostoru bude v nejbližší budoucnosti pravděpodobně značně růst, stále však má poměrně hodně chráněný domácí trh. Tato skutečnost se stala důvodem k zahájení jednání o Dohodě o zóně volného obchodu z roku 2007 (doposud proběhlo jedenáct jednání).

Indie je významným partnerem EU i v WTO na jednáních v Dohá, kde spolu s EU, USA a Brazílií působila v rámci skupiny G4.

2.6.3 Sumarizace vztahů EU a Indie

Evropsko-indické partnerství má smluvní základ, vybudovaný během posledních dvou dekád. Existují zde relativně silné hospodářské vazby; dobrým případem může být silný trend outsourcingu služeb do Indie. Do Evropské unie rovněž proudí migrace z Indie, stejně jako pracovníci v rámci programu Mode 4, který umožňuje dočasnou migraci v rámci WTO za účelem poskytování krátkodobého poskytování služeb. Indiští pracovníci v EU jsou často zdrojem remitencí, které pak přináší peníze do Indie.

V současné době se rovněž projednává Zóna volného obchodu mezi EU a Indií, která by přinesla benefity pro obě strany.

Indie

HDP Indie (2011)	4,463 bilionu USD ¹⁰⁰
HDP na osobu	3 703 USD
Růst Indie (4. kvartál 2011)	6,10% ¹⁰¹
Průměrný růst za roky 2010 a 2011	8,05% ¹⁰²

⁹⁸ http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/india/index_en.htm

⁹⁹ http://eeas.europa.eu/india/index_en.htm

¹⁰⁰ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

¹⁰¹ <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

Počet obyvatel	1 205 073 612 ¹⁰³
Růst populace (průměr za roky 2007, 2008, 2009, 2010)	1,3% ¹⁰⁴
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2020	8,958 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2030	19,431 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2020:	1 336 254 373
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2030:	1 520 490 087

Vlastní zpracování

¹⁰² <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

¹⁰³ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

¹⁰⁴ <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW>

2.7 – VTAHY EU S ČÍNOU

Čína byla v poválečném období oslabena řadou politických a ekonomických experimentů, které způsobily utrpení a smrt milionů lidí. V roce 1978 země pod vedením Teng Siao-pchinga přijala program ekonomických reforem, které zemi pozvedly a nastavily podmínky, umožňující rychlý růst. V posledních třech dekadách se tato nejlidnatější země světa stala nejrychleji rostoucí ekonomikou s druhým nejvyšším HDP a je konkurentem i partnerem nejvýznamnějších globálních hráčů. Její obchodní praktiky jsou však často odsuzovány a její důvěryhodnost je leckdy nižší, než u jiných důležitých asijských partnerů. Přesto je pro EU i USA Čína v Asii klíčovým obchodním partnerem.

2.7.1 Charakter vztahů EU a Číny

„Čína je v současnosti druhým největším obchodním partnerem Evropské unie, hned po Spojených státech, a zároveň jejím zdaleka největším zdrojem importů. Evropská unie je také největším obchodním partnerem Číny.“¹⁰⁵

Čína do Evropy vyváží širokou škálu produktů, převažují průmyslové výrobky. Jejich export na trhy Evropské unie a dalších rozvinutých zemí byl v posledních dekadách motorem čínského růstu. Trh zbožím je řádově větší, než trh službami, a evropské exporty do Číny dosahují jen asi poloviny hodnoty čínských exportů do EU.¹⁰⁶

Čína se stala rovněž destinací, kam míří velký objem evropských investic. Tyto investice evropských firem jsou mnohdy spojeny s transferem technologií. Nové technologie jsou pro Čínu klíčové kvůli rozvoji jejího hospodářství a přechodu na náročnější výrobky s vyšší přidanou hodnotou. Čína však bývá často obviňována z nedodržování autorských a patentových práv.

V poslední době rovněž Čína vyjadřuje vůli podílet se na řešení evropské dluhové krize.

¹⁰⁵ http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/china/index_en.htm

¹⁰⁶ <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/china/>

2.7.2 Vývoj vztahů Číny na EU a nejdůležitější smlouvy

V poválečném období byla Čína světu uzavřená až do roku 1978. V tomto roce se Čína začala otevírat světu a rovněž byla podepsána první bilaterální dohoda s EHS. Dva roky nato se konala meziparlamentní schůzka delegace Evropského parlamentu a Národního lidového shromáždění ve Štrasburku.

Roku 1985 byla podepsána Dohoda o obchodní spolupráci mezi Evropským společenstvím a Čínou, která se pak stala rámcem pro další spolupráci. Jde o závazek ke spolupráci v oblasti zemědělství, průmyslu, vědy a technologií, energetiky a obchodních vztahů.¹⁰⁷

Roku 1988 později otevřela EU své oficiální zastoupení v Pekingu. Rok nato se pak začaly vzájemné vztahy s ohledem na celosvětový vývoj po pádu socialistického bloku zlepšovat.

Přestože vztahy Číny a EU byly narušeny ještě roku 1989 kvůli událostem na náměstí Nebeského klidu v Pekingu, již roku 1990 se Evropská unie rozhodla postupně obnovit dialog s Čínou. Jako výsledek bilaterálních rozhovorů Komise vydala dokument Dlouhodobá politika čínsko-evropských vztahů a o tři roky později následoval Budujeme všezahrnující partnerství s Čínou.¹⁰⁸

Velmi důležitý byl vstup Číny do Světové obchodní organizace v prosinci roku 2001, který vedl k prudkému snížení tarifních i netarifních omezení pro obchod. Přes dílčí (i když ne úplně nevýznamné) problémy, jako je ochrana duševního vlastnictví či netarifní bariéry, se Číně od té doby podařilo úspěšně implementovat řadu opatření, které WTO požadovala.

Obě strany poté ještě spolupracují na vývoji systému Galileo a byl rovněž zahájen dialog o duševním vlastnictví a průmyslové politice. V roce 2004 byly na summitu EU a Číny podepsány Společné prohlášení o kontrole zbraní, Dohodu o celní spolupráci a Dohodu o spolupráci při výzkumu a mírovém využití jaderné energie.

Roku 2007 byla uzavřena Dohoda o partnerství a spolupráci, jejímž cílem je zlepšit nastavení podmínek pro vzájemný obchod a investice a přimět Čínu k férovějším postupům

¹⁰⁷ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 508

¹⁰⁸ tamtéž, str. 509

v obchodu. V podobném duchu se nese Ekonomický a obchodní dialog na vysoké úrovni (HED – High Level Economic and Trade Dialog), který byl zahájen v roce 2008 v Pekingu. Jedná se o dialog mezi Evropskou komisí a Státní radou ČLR.

Na posledním summitu EU-Čína (2012) se jednalo o ekonomických a finančních otázkách a obě strany jsou odhodlány zahájit jednání o investiční dohodě mezi EU a Čínou. Byly rovněž podepsány dohody, týkající se inovací, vesmírných technologií, uplatňování antimonopolního zákona a nízkouhlíkového programu.¹⁰⁹

2.7.3 Sumarizace vztahů EU a Číny

Čínsko-evropské vztahy udělaly od doby, kdy se Čína otevřela světu, obrovský krok kupředu. Čína se vymanila z izolace, zařadila se mezi přední mocnosti, vstoupila do mezinárodních organizací a navázala multilaterální vztahy se zbytkem světa. Tento vývoj a její současná pozice byly umožněny z velké části díky jejímu silnému exportu, který v posledních třiceti letech směřoval do vyspělých zemí a také díky investicím Západu v Číně.

Bilaterální spolupráce s Evropou nadále pokračuje a Čína je s EU provázána investičními a obchodními toky. Tyto vazby podporují další spolupráci a vytvářejí určitý tlak na další odstraňování bariér obchodu mezi nimi. Doposud problematická je ve vztahu s Čínou oblast ochrany duševního vlastnictví a lidských práv.

Čína

HDP Číny (2011)	11,290 bilionu USD ¹¹⁰
HDP na osobu	8 405 USD
Růst Číny (4. kvartál 2011)	8,90% ¹¹¹
Průměrný růst za roky 2010 a 2011	9,85% ¹¹²
Počet obyvatel	1 343 239 923 ¹¹³
Růst populace (průměr za roky 2007, 2008, 2009, 2010)	0,5% ¹¹⁴
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP v roce 2020	26,296 bilionu USD
Extrapolace vývoje: odhad hodnoty HDP	67,281 bilionu USD

¹⁰⁹ <http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/eu-china-summit-committed-to-further-tap-cooperation-potential?lang=cs>

¹¹⁰ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

¹¹¹ <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

¹¹² <http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

¹¹³ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

¹¹⁴ <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW>

v roce 2030	
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2020:	1 397 919 249
Extrapolace vývoje: odhad počtu obyvatel v roce 2030:	1 469 409 024

Vlastní zpracování

2.8 VÝBĚR NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH EKONOMICKÝCH PARTNERŮ EU DO BUDOUCNA

Na základě kritérií, zmíněných v úvodu, nyní vyberu tři nejdůležitější partnery EU. Státy, které takto vyberu, budou s největší pravděpodobností v budoucnu určovat mnohé priority evropské obchodní politiky a v dlouhodobém horizontu se možná stanou nejvýznamnějšími obchodními partnery EU.

Prvním kritériem byla velikost trhu měřená počtem obyvatel, extrapolovaná do roku 2020 a 2030.

Pro rok 2020 vychází pořadí prvních tří států Čína, Indie, USA. Pro rok 2030 je pořadí Indie, Čína, USA. Co se týče velikosti trhu měřené počtem obyvatel, jasné tedy vítězí výše zmíněná trojice.

Druhým kritériem byla velikost HDP. Extrapolace velikosti HDP do roku 2020 i do roku 2030 nám generuje následující pořadí: Čína, Spojené státy, Indie.

Třetí kritérium je současný trend, který mezi danou ekonomikou a ekonomikou EU probíhá.

V případě USA můžeme hovořit o jednoznačně pozitivním trendu obchodu s EU – oba státy (celky) jsou navzájem největší obchodní partneři, mají provázané ekonomiky a je zde stále potenciál objemu obchodu zvětšovat. Zařazení mezi nejdůležitější ekonomické partnery EU je tedy naprosto pochopitelné.

Trend, který vidíme u Číny, ztělesňuje odsun výroby jednodušších komponent do zemí s levnou pracovní silou. V Číně si nechává vyrábět část své produkce obrovské množství evropských firem a čínský růst má přímý dopad na řadu států EU. Na rostoucím čínském trhu se pokouší uchytit mnoho podniků z EU. Její zařazení do nejdůležitějších ekonomických partnerů EU v budoucnu se tedy jeví jako naprosto oprávněné.

Posledním z nejdůležitější trojice partnerů v budoucnu by se měla stát Indie. Předurčuje ji k tomu současná velikost trhu i jeho potenciální růst, zavedená demokracie, která z ní činí subjekt podobnější EU než řada jiných rozvojových zemí (nebo než například Čína). Navíc se trend přesunu určitého podílu práce z EU (a obecně Západu) projevuje i u Indie, která uspokojuje západní poptávku po outsourcingu a rychle rozvíjí svůj průmysl a služby. Indie má sice ještě velký kus práce před sebou, ale v horizontu dvaceti let se jeví jako velmi perspektivní partner, který možná bude dohánět Čínu a rozhodně předstihne ostatní emerging markets (možná kromě Číny).

Výběr na základě stanovených kritérií je tedy celkem jednoznačný; třemi obchodními partnery EU, které budu v této práci blíže analyzovat, budou Čína, Indie a USA.

3 – ANALÝZA OBCHODU EU A ČÍNY

Vzrůstající vliv Číny ve světovém obchodě je dobře patrný z jejího rostoucího podílu na světových exportech. Ten se pomalu zvětšoval během osmdesátých a devadesátých let a v první dekádě nového tisíciletí udělal velký skok dopředu. V absolutních hodnotách se čínský export také postupně stále více přibližuje tomu evropskému.

3.1 – ANALÝZA EVROPSKÉHO A ČÍNSKÉHO EXPORTU, IMPORTU A SKLADBY EXPORTŮ

V této analýze se budeme zabývat toky zboží. Kromě toků zboží existují ještě toky služeb a toky investic, ty však nejsou předmětem této analýzy, bude však o nich zmíněno v popisu specifík obchodu EU s Čínou.

3.1.1 Vývoj a srovnání evropského a čínského exportu

Vývoj a porovnání evropského a čínského exportu v v bilionech eur a v tržním podílu v procentech ukazuje v tabulka 1.

TABULKA 1: CELKOVÉ (SVĚTOVÉ) EXPORTY EU A ČÍNY

Rok	EU – celkový export (Bn ECU ¹¹⁵ /Euro)	EU – podíl na celkovém exportu (%)	Čína – celkový export (Bn ECU/Euro)	Čína – podíl na celkovém exportu (%)
1958	15.3	23.9	-	-
1960	19.2	24.5	-	-
1970	44.8	22.3	-	-
1986	341.9	17.8	31.8	1.7
1987	339.3	17.8	34.1	1.8
1988	362.9	17.5	40.4	1.9
1989	413.3	17.7	48.0	2.1
1990	415.4	18.3	49.0	2.2
1991	423.5	17.7	57.6	2.4
1992	436.1	17.9	65.4	2.7
1993	482.8	17.0	77.1	2.7
1994	537.1	17.1	99.7	3.2

¹¹⁵ European Currency Unit, Evropská Zúčtovací Jednotka, používaná do roku 1998, nahrazená 1999 eurem v poměru 1:1

1995	573.3	20.7	111.5	4.0
1996	626.3	20.8	116.8	3.9
1997	721.1	20.2	158.3	4.4
1998	733.4	21.2	160.5	4.6
1999	760.2	20.0	179.2	4.7
2000	942.0	18.5	264.8	5.2
2001	985.8	19.6	292.2	5.8
2002	997.3	20.0	337.5	6.8
2003	979.6	20.3	379.6	7.9
2004	969.3	19.1	466.1	9.2
2005	1,071.4	18.2	599.5	10.2
2006	1,183.9	17.5	752.8	11.1
2007	1,240.6	17.4	872.0	12.2
2008	1,309.9	16.7	953.9	12.1
2009	1,097.2	17.2	847.1	13.2
2010	1,349.2	16.0	1,168.3	13.8

Zdroj dat: eurostat statistical books, External and intra-EU trade
A statistical yearbook

Data 1958 – 2010, EU6 (1958-1972), EU9 (1973-1980), EU10 (1981-1985), EU12 (1986-1994), EU15 (1995-2003), EU25 (2004-2006), EU27 (2007-...)

Vlastní zpracování

Tabulka zřetelně ukazuje nárůst podílu Číny ve světovém obchodě a to jak v absolutních číslech, tak v procentuelním podílu. U EU již vidíme výsledek o něco méně jednoznačný. Počítáno v bilionech eur, evropský export roste v každém roce s výjimkou let 2003, 2004 a 2009. Na druhou stranu podíl EU na světových exportech vyjádřený v procentech s drobným kolísáním klesá. Mezi lety 1958 a 2010 poklesl o 7,9 procenta, což rozhodně není zanedbatelné; v období 1986 – 2010 pak pouze o 1,8 procenta. Čínský obchod (od roku 1986) do roku 2010 vzrostl o 12,1 procenta.

V evropském vývozu však můžeme oproti tomu čínskému najít i určité výkyvy, kdy po nižších vývozech okolo sedmnácti nebo osmnácti procent ve druhé polovině osmdesátých a první polovině devadesátých let vývozy opět přesáhly dvacetiprocentní hranici koncem devadesátých let.

Pro přibližnou představu dalšího vývoje jsem vytvořil jeho jednoduchou extrapolaci s pomocí tří koeficientů.

První prodloužení časové řady je vytvořené pomocí nalezení průměrného koeficientu, kterým daná ekonomika roste (klesá). Koeficient se týká peněžního vyjádření růstu (biliony eur). Získáme ho vypočtením aritmetického průměru ze všech růstů vývozu. Ty získáme pro daný rok vydělením vývozu daného roku vývozem roku předcházejícího.

Stejnou metodou získáme koeficient pro růst (pokles) celosvětových exportů, který je druhým koeficientem.

Průměrným koeficientem potom násobíme vývoz každého dalšího roku, čímž vytváříme extrapolaci.

Koeficient růstu evropského vývozu vypočtený výše popsanou metodou pro léta 1986-2010 je 1,062, růst čínského vývozu je 1,169 a růst celosvětového exportu je 1,070.

Tabulka vytvořená s pomocí těchto koeficientů pro léta 2011-2020 pak vypadá následovně:

TABULKA 2:

Rok	Svět	Vývozy EU v bilionech eur	Podíl EU na světových vývozech v %	Vývozy Číny v bilionech eur	Podíl Číny na světových vývozech v %
2011	9032,157	1432,961	15,865	1365,567	15,119
2012	9666,777	1521,922	15,744	1596,143	16,512
2013	10345,986	1616,405	15,623	1865,652	18,033
2014	11072,919	1716,754	15,504	2180,667	19,694
2015	11850,927	1823,334	15,386	2548,872	21,508
2016	12683,600	1936,529	15,268	2979,249	23,489
2017	13574,778	2056,753	15,151	3482,294	25,653
2018	14528,573	2184,439	15,035	4070,279	28,016
2019	15549,383	2320,053	14,921	4757,545	30,596
2020	16641,918	2464,086	14,807	5560,856	33,415

Vypočteno na základě dat s tabulky 1, vlastní zpracování

V tabulce jasně vidíme trend, který má vývoj exportu, ať už vyjádřen penězi nebo procentuelním podílem na světových exportech. Pokud by se vývoj dále ubíral směrem, kterým se ubírá (ubíral do roku 2010), Čína by předstihla EU již v roce 2012, a to ve všech měřených veličinách.

Tento model je samozřejmě pouze přibližný a je jasné, že další vývoj nemůže být jednoduchou extrapolací vývoje současného. Čínský růst má své hranice a nemůže neustále růst stejnou měrou, jako doposud. Přesto je zajímavým prodloužením vývoje časové řady z posledních let, který nám poskytuje určitý náhled.

Dalším důležitým faktem je, že od roku 1986 podíl EU na světových vývozech sice klesá, ale relativně pomalu. Za pětadvacet let – od roku 1986 do roku 2010 – klesl o pouhých 1,8 procenta. Roku 2009 byl ještě na 17,2 procentech, což znamená, že v tomto případě by pokles

činil pouze 0,6 procenta, což se nejeví jako velký problém v kontextu tvrdé globální konkurence nastupujících trhů. Stejně tak obě extrapolace ukazují sice pokles, avšak se nejedná o pokles významný. Čínský růst exportu jej daleko převyšuje. Z toho se dá vyvodit, že čínský růst exportu se z větší části neodehrává na úkor růstu evropského, ale na úkor růstu (poklesu) exportu jiných států. Tuto hypotézu potvrzuje i pohled do tabulek External and intra-EU trade, A statistical yearbook, které ukazují pokles podílu například Japonska, Kanady a dalších států na světovém exportu.

3.1.2 – Rozdělení evropských a čínských exportů podle technologické náročnosti a tržního segmentu

Zvyšování podílu na světových exportech jde ruku v ruce s přebíráním trhů. Toto se v EU nejvíce projevuje v jejím jižním křídle, kde byly ekonomiky specializovány na technologicky jednodušší výroby. Díky své levné pracovní síle a relativní nenáročnosti těchto výrob bylo pro čínské firmy snadné společně s jižní Evropou konkurovat a ty v řadě případů nebyly schopny tuto konkurenci vydržet.

Čínská konkurence se však neprojevuje pouze v oblasti takzvaných low-tech¹¹⁶ výrobků. Low-tech výrobky se v Číně začínalo, nyní se však výroba low-tech výrobků začíná pomalu přesouvat do oblastí, kde je levnější pracovní síla a Čína přeorientovává svou výrobu na technologicky náročnější produkci.

Jako ukázkou proměny čínského exportu přikládám tabulku ze Zprávy o vývoji EU a jejích členských států v mezinárodním obchodě z roku 2009, která ukazuje podíly států na exportech v jednotlivých technologických úrovních produktů.

TABULKA 3¹¹⁷:

market shares and change in the period for the European Union and main competitors, detailed by technological level

¹¹⁶ Výrobky se podle technologické úrovně dělí na low-tech (málo náročné), medium-tech (středně náročné) a high-tech (vysoce náročné)

¹¹⁷ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATLAS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

	All	HT	MT	LT	RB	PP
EU 25	19.62	17.27	24.03	15.75	22.32	9.57
	<i>-1.39</i>	<i>-0.57</i>	<i>-1.32</i>	<i>-3.29</i>	<i>-1.49</i>	<i>-0.84</i>
USA	13.03	14.32	14.65	8.08	11.31	16.17
	<i>-4.35</i>	<i>-7.63</i>	<i>-3.07</i>	<i>-2.29</i>	<i>-3.65</i>	<i>-5.87</i>
Japan	9.50	9.51	15.42	4.75	4.93	0.68
	<i>-4.08</i>	<i>-9.26</i>	<i>-5.16</i>	<i>-2.01</i>	<i>-0.58</i>	<i>0.13</i>
China	13.96	17.79	8.75	28.16	6.65	5.16
	<i>8.20</i>	<i>13.94</i>	<i>5.53</i>	<i>11.55</i>	<i>3.40</i>	<i>1.03</i>
India	1.46	0.39	0.83	3.05	2.65	2.84
	<i>0.43</i>	<i>0.18</i>	<i>0.42</i>	<i>0.68</i>	<i>1.11</i>	<i>0.44</i>
Russia	1.39	0.36	1.28	0.92	4.21	1.13
	<i>0.36</i>	<i>0.18</i>	<i>0.60</i>	<i>0.35</i>	<i>0.92</i>	<i>-0.35</i>
Brazil	1.69	0.59	1.57	1.11	2.70	7.12
	<i>0.32</i>	<i>0.36</i>	<i>0.42</i>	<i>-0.08</i>	<i>-0.05</i>	<i>3.69</i>

Source: BACI, authors' calculations. Italic figures give the percent point change in the 1995-2005 period. Technological classification of exports from Lall (2000) in primary products (PP) and 4 categories of manufactures: resource based (RB), low medium and high technology (LT, MT, HT).

(RB = resource based - suroviny, PP = primary products – primární produkty, např. dřevo, ryby, ovoce)

Jak je vidět z tabulky, čínský podíl v daném období roste na všech trzích. Zdaleka největších přírůstků Čína zaznamenává v high-tech produktech, kde se nárůstem o 13,94 procenta během deseti let stává největším světovým vývozcem high-tech produktů (po těsném předstihnutí EU) a dále v low-tech produktech, kde se její podíl zvyšuje o 11,55 procenta a kde má rovněž světové prvenství.

Přestože je z tabulky patrný velký nárůst čínských exportů, můžeme rovněž konstatovat, že exportní podíl zemí Evropské unie tím nebyl nijak výrazně ohrožen. Největší evropský pokles se odehrává v low-tech produktech a dosahuje 3,29 procent, což se v kontextu evropských priorit stát se nejinnovativnější světovou ekonomikou, založenou na znalostní a sofistikované práci, nejeví nijak dramaticky. Pokles v žádné z dalších měřených oblastí nepřesahuje jeden a půl procenta. Celkově pak EU ztrácí 1,39 procenta svého podílu na světových vývozech. Tento výsledek by se mohl sice na první pohled jevit jako nevalný, je však stále potřeba uvědomovat si, že EU svým podílem na světovém exportu dalece přesahuje svůj podíl na světovém obyvatelstvu (který činí necelých osm procent) a poměrně úspěšně svůj nadstandartní podíl brání v tvrdé konkurenci. Relativní úspěch tohoto vývoje se stává ještě zřetelnějším ve srovnání s vývojem v dalších zemích Triády – Spojených státech a

Japonsku. V obou těchto zemích došlo k více než čtyřprocentní ztrátě na podílu na světových exportech a přibližně dvojnásobně velké ztrátě na poli exportu high-tech produktů.

Co se týče vývoje struktury vývozu i jeho velikosti u zbývajících zemí skupiny BRIC – Indii, Rusku a Brazílii – nedošlo k žádnému výraznému posunu, v tabulce vidíme pouze pomalý růst, který většinou nepřesáhne jednoprocenní zvýšení.

Opět lze tedy konstatovat, že čínský růst exportů nejde ani tak na úkor toho evropského, jako spíš amerického a japonského.

Další tabulka, kterou přikládám, sleduje technologickou strukturu exportu jednotlivých států (v rámci daného státu).

TABULKA 4¹¹⁸:

Technological structure of exports: Triad and BRICs

	Categories weights in 2005 (%)					1995-2005 change (p.p.)				
	HT	LT	MT	RB	pp	HT	LT	MT	RB	pp
World	26,9	17,2	34,5	14,8	5,4	3,1	-0,3	0,7	-1,4	-1,9
EU 25	23,7	13,8	42,3	16,8	2,6	3,4	-2,1	1,5	-1,5	-1,0
USA	29,6	10,7	38,8	12,8	6,7	-0,5	0,2	4,4	-1,1	-2,6
Japan	27,0	8,6	56,1	7,7	0,4	-6,0	-0,1	4,8	1,1	0,1
Brazil	9,4	11,3	32,1	23,7	22,7	5,4	-4,0	3,6	-8,8	4,4
Russia	6,9	11,3	31,8	44,7	4,4	2,7	1,6	9,4	-6,9	-6,1
India	7,1	35,9	19,5	26,7	10,5	2,3	-4,6	6,1	2,6	-6,6
China	34,3	34,7	21,7	7,0	2,0	18,4	-15,9	2,7	-2,1	-3,2

Source : BACI, authors calculations. The sum of market shares across product categories is 100 (minus the Other Transaction category not reported here).

Na uvedené tabulce vidíme, že přestože je například objem evropského exportu high-tech produktů relativně velký co se týče světového podílu (předchozí tabulka), jeho podíl na struktuře vývozu není tak velký, jak bychom mohli předpokládat. Trochu překvapivý je i značně velký podíl medium-tech produktů na vývozu EU. Překvapivě velký podíl medium-tech produktů na vývozech země má i Japonsko; v Číně je rozložení poměrně rovnoměrné, přičemž v podílu low-tech vývozu převyšuje kromě Indie všechny ostatní země.

Co se týče vývoje v letech 1995-2005, opět jsou největší změny vidět u Číny, kde můžeme sledovat především masivní přeorientování se z low-tech produkce na high-tech produkci; tato změna je zdaleka nejmarkantnější změnou celé tabulky a dobře dokumentuje

¹¹⁸ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

snahu Číny uspět na poli produkce a vývozu high-tech produktů. Čína má rovněž největší podíl high-tech produktů na vývozu ze všech sledovaných zemí.

U EU můžeme sledovat (ve srovnání s Čínou dosti pomalý) obrat k zaměření se na high-tech a medium-tech produkci.

Důležitým údajem, jehož sledování nám poskytne rovněž lepší přehled o struktuře evropských (a světových) exportních strategií, je rozdělení exportů podle ceny, tedy rozdělení na low-market (zboží nižší třídy), mid-market (zboží střední třídy) a up-market (zboží vyšší třídy). Toto rozdělení nám lépe objasní charakter produktů, které EU exportuje a strategii jejich firem, které se často snaží zaujmout především inovativností svých produktů a cílevědomým budováním image produktů „vyšší třídy“.

Následující tabulka nám ukazuje rozdělení.

TABULKA 5¹¹⁹:

Change in world market share by market segment: EU25 and its main competitors

	Low		Mid		Up		All	
	2004	P·P· change	2004	P·P· change	2004	P·P· change	2004	P·P· change
EU 25	14.24	-3.51	18.10	-1.15	30.75	0.58	19.89	-1.12
USA	11.53	-4.21	12.94	-4.72	14.63	-3.04	13.39	-3.99
JPN	6.91	-1.35	11.95	-7.02	12.70	-3.71	10.02	-3.56
CHN	20.00	10.87	10.56	5.81	3.19	1.87	12.18	6.42
IND	1.94	0.46	1.47	0.65	1.03	0.50	1.37	0.34
RUS	2.17	0.31	1.28	0.52	0.95	0.71	1.39	0.36
BRA	2.36	0.39	1.64	0.13	1.10	0.00	1.57	0.20

Source: BACI, authors' calculations.

V této tabulce jasně vidíme evropské zaměření na up-market produkty, tedy produkty zpravidla určité známé značky, u kterých zákazník platí nejen za produkt samotný, ale vyšší cena naopak zahrnuje i samotný branding. EU má přes třicet procent tohoto podílu, čímž drží jasné prvenství mezi ostatními státy. Prvenství jí patří i v mid-market produktech, v low-market produktech potom dominuje Čína.

Poslední tabulkou, kterou pro analýzu evropské a čínské obchodní strategie přikládám, je tabulka následující, zobrazující strukturu exportů v závislosti na tržních segmentech.

¹¹⁹ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATCLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

TABULKA 6¹²⁰:

Structure of exports in terms of market segments – EU25 and main competitors

Country	2004			1995-2004 p.p. change		
	Low	Mid	Up	Low	Mid	Up
World	30,46	38,29	31,25	0,49	-0,82	0,33
EU25	20,6	33,3	46,1	-3,4	-1,0	4,4
US	26,61	38,46	34,93	-1,52	-1,59	3,12
Japan	19,64	42,66	37,7	3,32	-7,11	3,79
Brazil	44,99	36,15	18,86	5,23	-2,38	-2,85
China	54,01	37,09	8,9	0,07	-0,96	0,89
Russia	45,12	32,34	22,54	-5,96	-1,53	7,49
India	39,18	38,39	22,43	-7,8	2,76	5,04

Source: BACI, authors' calculations.

Tato tabulka ukazuje evropské zaměření na up-market segment ještě zřetelněji. Přes 46 procent evropského exportu se řadí do této kategorie, následuje mid-market segment se třetinou podílu na struktuře vývozu. Stejně jako u předchozí tabulky, i zde můžeme pozorovat podobnou tendenci k up-market produktům i u USA a Japonska. Naopak Čína a všeobecně země BRIC jsou velmi silné v low-market exportech; v mid-market exportech jsou podíly na struktuře vývozu podobné, jako u zemí Triády. Trend poměrně jasně ukazuje, že vyspělé ekonomiky mají tendenci orientovat se na výrobky s vysokou přidanou hodnotou, ale také že se mají tendenci orientovat na výrobky, které se dají prodávat za prémiové ceny (ne pouze například u technologicky náročných výrobků, koneckonců Číně patří první místo v exportu high-tech zboží, Evropa však má stále jasné prvenství v segmentu up-market). Dá se odvodit, že positioning řady úspěšných firem EU se pokouší nalákat své zákazníky na určitou exkluzivitu či záruku kvality danou tím, že výrobek pochází z dané země (jejichž výrobkům se obecně důvěřuje) a svou roli hraje nepochybně branding. Naopak produkty, které je snadné zkopírovat je nasnadě opouštět, stejně jako produkty spadající do high-tech, avšak určené pro méně náročné zákazníky, kteří se spokojí s menší zárukou kvality či značkou. Evropa se tedy zaměřuje na kvalitu a velmi zjednodušeně se tedy dá říct, že i na luxus.

¹²⁰ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATCLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

3.1.3 – Srovnání evropského a čínského importu

Dále se v analýze zahraničního obchodu EU a Číny budeme krátce věnovat importu. Data pro tabulku, kterou přikládám pro jeho analýzu (pro EU a Čínu), jsou opět převzatá ze statistické ročenky eurostatu, ve vlastním zpracování.

TABULKA 7: CELKOVÉ (SVĚTOVÉ) IMPORTY EU A ČÍNY

Rok	EU – celkový import (Bn ECU/Euro)	EU – podíl na světovém importu (%)	Čína – celkový import (Bn ECU/Euro)	Čína – podíl na světovém importu (%)
1958	15.7	22.8	-	-
1960	19.3	23.5	-	-
1970	45.6	21.6	-	-
1986	334.6	16.6	43.0	2.1
1987	340.1	17.2	36.9	1.9
1988	387.8	17.6	48.1	2.2
1989	447.4	18.0	53.7	2.2
1990	461.5	19.2	40.5	1.7
1991	494.1	19.4	48.6	1.9
1992	487.1	18.9	58.5	2.3
1993	482.1	16.5	77.5	2.7
1994	535.6	16.6	85.4	2.7
1995	545.3	19.1	89.7	3.1
1996	581.0	18.6	96.7	3.1
1997	672.6	18.4	110.9	3.0
1998	710.5	19.7	110.3	3.1
1999	779.8	19.5	137.2	3.4
2000	1,033.4	19.2	216.6	4.0
2001	1,028.4	19.1	241.4	4.5
2002	989.1	18.8	272.1	5.2
2003	992.7	19.5	321.3	6.3
2004	1,032.4	19.1	399.3	7.4
2005	1,183.5	18.9	470.7	7.5
2006	1,356.1	19.0	559.2	7.8
2007	1,435.0	19.1	624.3	8.3
2008	1,565.0	19.1	699.3	8.5
2009	1,206.8	18.0	658.3	9.8
2010	1,509.1	17.3	964.2	11.1

Zdroj dat: eurostat statistical books, External and intra-EU trade
A statistical yearbook

Data 1958 – 2010, EU6 (1958-1972), EU9 (1973-1980), EU10 (1981-1985), EU12 (1986-1994), EU15 (1995-2003), EU25 (2004-2006), EU27 (2007-....)

Vlastní zpracování

V tabulce vidíme, že měřeno v bilionech eur jak evropské, tak čínské importy téměř neustále rostou. Čínský podíl na světových importech se nicméně zvětšuje, zatímco ten evropský spíše stagnuje.

Pro EU hraje import důležitou roli. Nepředstavuje totiž pouze zdroj hotových výrobků pro konečné spotřebitele, ale především významný zdroj meziproductů pro evropský průmysl. Evropská schopnost generovat své kvalitní výrobky za rozumnou cenu je tedy do značné míry podmíněna dovozem meziproductů ze zahraničí, které evropskou produkci zlevňují na únosnou úroveň. Podíl meziproductů v importu EU dosahuje až poloviny jejího celkového importu, z čehož je zřejmé, jak důležitý import pro evropskou výrobu je¹²¹.

V následující tabulce jsem vypočítal extrapolaci vývoje importu EU a Číny, a to stejnou metodou, jako extrapolaci jejich exportu. Koeficienty (růst importu v bilionech eur) nabývají hodnot 1,07 pro EU a 1,151 pro Čínu. Růst celosvětového importu má koeficient 1,066. Data se počítají od roku 1986.

TABULKA 8:

Rok	Svět	Dovozy EU v bilionech eur	Podíl EU na světových dovozech v %	Dovozy Číny v bilionech eur	Podíl Číny na světových dovozech v %
2011	8711,587	1614,899	18,537	1110,028	12,742
2012	9284,644	1728,115	18,613	1277,910	13,764
2013	9895,397	1849,268	18,688	1471,184	14,867
2014	10546,326	1978,915	18,764	1693,689	16,060
2015	11240,074	2117,651	18,840	1949,846	17,347
2016	11979,457	2266,114	18,917	2244,745	18,738
2017	12767,477	2424,985	18,993	2584,245	20,241
2018	13607,334	2594,994	19,071	2975,091	21,864
2019	14502,438	2776,922	19,148	3425,050	23,617
2020	15456,423	2971,604	19,226	3943,061	25,511

Vypočteno na základě dat s tabulky 7, vlastní zpracování

V tabulce vidíme, že evropský import roste oproti tomu čínskému výrazně nižším tempem. Čínský import roste velmi strmě, a pokud by se na současném trendu nic nezměnilo, do roku 2020 by do Číny plynula třetina světových importů. To je však velmi nepravděpodobné, další vývoj s největší pravděpodobností nebude jednoduchou extrapolací

¹²¹ The evolution of EU and its member states competitiveness in international trade, Final report, CEPII-CIREM, ATCLASS consortium, str. 7

toho dosavadního. Trend však ukazuje, že čínský trh je hladový po zahraničních výrobcích a že jeho apetit roste. Toto se jeví jako vhodná příležitost pro evropské exportéry. Vstup na čínský trh má však řadu rizik a specifíků, o nichž budeme pojednávat v následující podkapitole.

3.1.4 – Zhodnocení

Celkově můžeme tedy pozorovat velký nárůst jak čínských exportů, tak importů, zatímco evropský export a import víceméně stagnuje. Čínské exporty mnohdy ničí některé evropské firmy, které pak krachují – největší konkurence je u technologicky méně náročných produktů. Dalším fenoménem jsou čínské high-tech produkty, jichž je země také největším vývozcem a i ony působí značné problémy evropským firmám.

Na druhou stranu nepředstavuje čínský export hrozbu ve všech případech. Řada čínských výrobků, které jsou importovány do EU, jsou meziprodukty, které používají při své výrobě evropské firmy a zlevňují tak svoji produkci. Dalším významným faktem je, že evropský vývoz se zaměřuje hlavně na up-market produkty, které Čína většinou nevyváží. Dominance EU v tomto tržním segmentu je prozatím nezpochybnitelná a EU je následována USA a Japonskem. To znamená, že v řadě případů čínské výrobky netvoří přímou konkurenci těm evropským a naopak je doplňují svými meziprodukty.

Co by se mohlo zdát alarmující je zmenšující se podíl EU na světových exportech. I kdybychom ale pominuli fakt, že evropský podíl se zmenšuje daleko pomaleji, než americký nebo japonský, stále musíme mít na paměti, že v EU žije necelých osm procent světové populace a její podíl na světovém exportu toto procento velmi výrazně převyšuje. Kdyby se do světového obchodu zapojily v budoucnu všechny státy do takové míry, že by se jejich podíl na světových exportech vyrovnal jejich podílu na světové populaci, dá se odhadovat, že výsledná dělba práce, propojení trhů a specializace by výrazně zvýšily životní úroveň. Mít osmiprocentní podíl na tomto trhu a užívat si výhod rozvinutého mezinárodního obchodu by mohlo znamenat, že koncoví zákazníci se by se nakonec měli lépe, než za současné situace.

Na to, aby evropské firmy a EU mohly profitovat ze zvětšujícího se čínského trhu a ukrojit si patřičný díl exportů do Číny je ale také důležité, aby se na čínský trh vůbec dostaly. Čínský trh má řadu specifíků a zkušenosti ukazují, že obchodování s Čínou nebo podnikání v Číně je mnohdy riskantní. O tom pojednává další podkapitola.

3.2 – SPECIFIKA OBCHODU S ČÍNOU

Není asi nutné připomínat, že Čína je jedním z nejvýznamnějších globálních hráčů současnosti. Její závratný růst, spojený s cílevědomým budováním infrastruktury a stále ještě velmi levnou pracovní silou z ní činí po právu nejsilnější z emerging markets¹²². Vztahy s Čínou mají nicméně (obzvláště pro evropské a americké firmy) řadu specifik. Čína nepoužívá vždy férové praktiky a v kontaktu s ní je potřeba být velmi obezřetný. Na stránkách Evropské komise se mluví o akceptování tvrdé čínské konkurence, z různých států EU, zejména z euroskeptické části politického spektra, se však ozývá volání po protekcionismu.

Obchod mezi Evropskou unií a Čínou je obrovský, čínské celní statistiky uvádějí, že EU za rok 2011 dovezla z Číny zboží za 356 miliard USD a hodnota zboží dovezeného do Číny z EU byla 211 miliard USD¹²³. Čína je po USA nejdůležitějším evropským partnerem a EU je nejdůležitějším partnerem pro Čínu. Ta je pro EU hlavně zdrojem levných importů; vzájemná provázanost spočívá i v tom, že v Číně se vyrábí komponenty, které jsou pak dávány dohromady v Evropě, a snížením nákladů na ně se zvyšuje konkurenceschopnost evropského hospodářství. Pro Čínu jsou zase evropské (a americké) investice důležité především díky tomu, že táhnou její růst, dávají práci masám čínských rolníků, migrujícím do měst a pomáhají Číně dostat se mezi ekonomicky silné země.

Přes silné obchodní vazby nejsou tyto vztahy prosty problémů. Těch je celá řada; rád bych rozebral pouze ty nejvýznamnější, abych tak vytvořil základ pro pozdější hodnocení vztahů a návrhy řešení těchto problémů. Každý z těchto problémů doplňuji vlastním názorem a stručnou analýzou.

V první podkapitole popíšu problematiku ochrany duševního vlastnictví v Číně, která je rozdělena do dvou částí – padělky a krádeže technologií. V další podkapitole se budu zabývat problematikou podhodnocené čínské měny a dopadu tohoto podhodnocení na zahraniční obchod. V poslední podkapitole rozeberu sociální dumping, který do značné míry udržuje čínskou výhodu levné pracovní síly.

¹²² Emerging market jsou myšleny hlavně země BRIC, ale i další rychle se rozvíjející trhy

¹²³ <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/cina-zahranicni-obchod-zeme/6/1000539/>

3.2.1– Ochrana duševního vlastnictví: problematika padělků a krádeží technologií

Ochrana duševního vlastnictví je v Číně ožehavým problémem již dlouhou dobu. Země je notoricky známa svou produkcí padělků, ať už jsou to napodobeniny nejznámějších značek konfekce, hračky či sofistikovanější věci jako například hodinky, ale i technicky náročnější produkty.

Podobně známý je i čínský hlad po nových technologiích, které Čína zoufale potřebuje. Tyto své potřeby řeší s čínským pragmatismem a pokouší se získat a využít technologie jakýmkoliv způsobem.

V následující podkapitole rozeberu krátce problematiku padělků a krádeží technologií, kde uvedu tři konkrétní příklady.

3.2.1.1 - Padělky

Podle slov Simona Cheethama z IPR China Helpdesk „počet žádostí o poskytnutí ochranných známek stoupá a v Číně se stojí fronty na ochranné známky, které jsou vydávány s prodlevou několika měsíců až let. Situace se podle něho však zlepšuje.“¹²⁴

Přesto podle Jana Fanty z české pobočky Ernst & Young činil počet zabavených padělaných výrobků především z Asie v roce 2008 79 milionů kusů.¹²⁵

Metod, jak se tomuto přílivu efektivně bránit, není mnoho – celní správa je schopna zkontrolovat většinou pouze zlomek dováženého zboží v řádu několika procent. Padělky přitom tvoří až 10% světového obchodu a jejich produkce roste zhruba o 30-50% ročně, přičemž za posledních dvacet let se údajně obchod s padělkami až zestonásobil. Z Číny jich potom pochází přibližně 50-80%. Evropská unie kvůli dovozu padělků ztrácí 18-20 000 pracovních míst ročně.¹²⁶

Odhady objemu obchodu s nelegálním zbožím se různí podle instituce a použitých metod měření, odhad OECD je 250 miliard dolarů.¹²⁷

¹²⁴ <http://www.velkaepocha.sk/200904239985/Jak-chronit-prumyslove-vlastnictvi-v%C2%A0Cine.html>

¹²⁵ <http://www.komora.cz/regionalni-a-oborove-informace/oborove-informace-1/prumysl-a-doprava-1/informace-z-oboru-prumysl-a-doprava/pruzkum-padelky-zpusobuji-evropskym-vyrobcum-skody-za-35-mld-eur-.aspx>

¹²⁶ http://eagri.cz/public/web/file/55905/Prezentace__Kpt._Ing._Jindriska_Kubelkova__Gen._reditelstvi_cel__R_ezim_kompatibility_.pdf

¹²⁷ SDĚLENÍ KOMISE EVROPSKÉMU PARLAMENTU, RADĚ, EVROPSKÉMU HOSPODÁŘSKÉMU A SOCIÁLNÍMU VÝBORU A VÝBORU REGIONŮ, Evropská komise, Brusel, 24. 5. 2011

Je otázkou, jaké problémy obchod s padělkami způsobuje a komu. Je jasné, že evropští výrobci na dovozu padělků do EU trápí, protože jim přebírá poptávku a snižuje jim tím zisky. Přístavy a skladiště v italské Neapoli, řecké Soluni či Aténách, či vnitrozemská překladiště, jako areál Cobo Calleja poblíž Madridu využívají stovky čínských firem a mnohdy jsou jimi i spravovány. Právě tudy proudí do Evropy tuny padělaného zboží, které se potom ilegálně prodává na tržnicích.¹²⁸

Je však zpochybnitelné, zda takovéto praktiky jsou nemorální. Zboží, které takto do Evropy proudí, je často vyrobeno ve stejných továrnách, jako to značkové, jen v jiných směnách. V řadě čínských (a jiných asijských) továren totiž panuje praxe, že se pracuje na tři směny, přičemž oficiálně se počítají jedna nebo dvě. Zboží, vyrobené ve zbývajících směnách, je pak padělkem, přestože má stejnou kvalitu i způsob výroby.

Světлана Rysková, projektová manažerka Sdružení obrany spotřebitelů k tomu říká: „Stále více firem přenáší výrobu do zemí s levnou pracovní silou, aby měly vyšší zisky, a pak křičí, že máme kupovat jedno zboží vyrobené v těchto zemích, a jiné ne. Takže ať si každý hlídá své – výrobci značkového zboží ať si hlídají, aby nikdo nepadělal jejich značky, a my zákazníci si ohlídáme poměr ceny a kvality zboží, které si kupujeme, a také právo reklamovat nebo vrátit nekvalitní zboží.“¹²⁹

Touto citací nechci nijak bagatelizovat problematiku padělků a zcizování duševních práv, chci naznačit, že celá záležitost není tak jednoznačná, jak se na první pohled může zdát – obzvláště pokud se na ni podíváme optikou spotřebitele. Dále se můžeme zabývat otázkou, zda by si vůbec spotřebitel, který koupí (evidentně a rozpoznatelně) padělaný výrobek, koupil (většinou dosti drahý) výrobek dané značky. O tom lze celkem úspěšně pochybovat, z čehož vyplývá, že daný spotřebitel možná ani nespadá do tržního segmentu, na který daná firma cílí. Je samozřejmostí, že tento přístup se nedá uplatnit všude, nicméně negativní konotaci slova padělek může do jisté míry zpochybnit a poukázat na to, že padělky mohou být pro západního spotřebitele teoreticky i přínosem (stejně kvalitní oblečení za výrazně nižší cenu).

3.2.1.2 - Krádeže technologií

Vzhledem k tomu, že evropské firmy přesunuly řadu výrob právě do Číny, dostává se Čína do kontaktu s pokročilými technologiemi, vyvinutými evropskými (nebo americkými) firmami. Jedná se o široké spektrum činností, od výroby jednoduchých komponentů do

¹²⁸ <http://zpravy.e15.cz/zahranicni/ekonomika/globalni-prodej-padelku-prevalcoval-obchodovani-s-drogami-a-strelnymi-zbranemi>

¹²⁹ <http://fm-jpg.pencdn.cz/cs/finmag/anketa/padelame-padelate-padelaji/>

průmyslových výrobků, přes počítačové čipy až po složitější a sofistikovanější technologie pro telekomunikace, elektrotechniku, dopravu, atd.

Pokud bychom srovnali nebezpečí krádeží technologií s paděláním zboží, připadají mi osobně potenciálně daleko nebezpečnější krádeže technologií, protože ty umožňují započítí výroby produktů s nesrovnatelně větší přidanou hodnotou, navíc mnohdy i strategického významu v dopravě či vojenství. Ti, kteří je v Číně vyrábí, navíc nemuseli zaplatit téměř nic za vývoj (pokud nepočítáme několik výrobků, které jsou demontovány a jejich součástky oskenovány) a danou technologii jsou schopni velmi rychle i vyvážet.

Nyní se podíváme na několik případů, v nichž došlo ke zcizení duševního vlastnictví.

Roku 1995 prodalo Rusko Číně licenci na montáž dvou set strojů ruské stíhačky Su-27SMK. Po vyrobení stovky strojů ukončila čínská strana spolupráci – důvodem měly být nedostatečné bojové schopnosti letadla. Po roce 2000 obsahovaly v Číně vyráběné Su-27 70% čínských součástek. V roce 2007 jejich podíl přesáhl 90%, Čína prohlásila stíhačku za domácí produkt a téhož roku ji představila na leteckém veletrhu. Nařčení z krádeže duchovního vlastnictví se Čína hájí s tím, že její stíhačka má menší hmotnost a rozměry, než ta ruská. Motory na tuto stíhačku se přitom stále ještě dováží z Ruska.

Ruská strana se obává, že Čína by mohla začít vyrábět tyto stíhačky na export, což Čína samotná ústy oficiálního představitele čínského ministerstva obrany již připustila. Stíhačky by mohla prodat například Pákistánu. Převážně na export by mohlo být vyrobeno až 5 000 kusů.

Stíhačka Su-27 není jediným výrobkem, který byl takto zkopírován – přílišnou mírou podobnosti s ruskými vzory vykazují i další vojenské produkty – radiolokátory, raketometry, samohybné houfnice či radary¹³⁰.

Čína má v současnosti nejdelší síť vysokorychlostní železnice na světě – více než sedm a půl tisíce kilometrů, přičemž do roku 2020 ji plánuje ztrojnásobit. Roku 2003 rozhodl Dong Yan, ředitel Ústavu komplexní přepravy při Státní komisi pro rozvoj a reformu, o využití zahraniční technologie, bez níž by další realizace projektu výstavby vysokorychlostní železnice nebyla možná.

¹³⁰ <http://hn.ihned.cz/c1-36142110-moskva-neproda-cine-letadla-boji-se-plagiatu>

Pod vedením Wu Junyonga, profesora na pekingské univerzitě, byl nalezen strategický partner v zahraničí – firmy Siemens a ThyssenKrupp, které doufaly v dlouhodobější spolupráci a možnost působení na obrovském a neprozkoumaném čínském trhu.

Siemens a ThyssenKrupp spolu s čínskými partnery zprovoznily roku 2004 železnici se superrychlými vlaky Maglev. Následoval však incident – v noci se v depu objevila skupina čínských inženýrů a změřila a zmapovala celý rychlovlak Maglev, což mimochodem natočily i bezpečnostní kamery. Přesto již další rok Čína vyráběla tyto rychlovlaky také.¹³¹

Do podobné situace se v Číně dostala i japonská firma Kawasaki, která do země rovněž dovážela vlaky.

Čínská strategie byla získávat technologii po částech, čímž se omezila vyjednávací síla jednotlivých firem. Tato rafinovaná strategie byla nakonec účinná. V souvislosti s ní zde uvádím slova profesora Wu Junyonga:

„Když takhle technologii rozložíte, bude vyjednávací síla každé cizí firmy omezená... Když se nevzdáme, druhá strana nemůže nic dělat. Metoda Číny je: buďme jednotní jako plát železa, nechme zahraniční podniky, ať spolu soutěží, tím můžete zužitkovat naši vyjednávací moc.“¹³²

Zajímavé názory poskytuje Derek Scissors z organizace Heritage Foundation, který dříve v Číně působil jako obchodní konzultant:

„Podle mě je čínský trh z velké části fikce. Dostalo se tam jen velmi málo (společností). Existuje, ale oni ho nadnárodním firmám neotevřou.“¹³³

„Je to běžná situace, že Čína obecně nerespektuje práva duševního vlastnictví. Nebuďte překvapení, ani si nestěžujte, až zjistíte, že vaši technologii vyvázejí (z Číny). Číňané to tak udělali Rusům s jejich vojenským letadlem. Je to dlouhodobý a rozsáhlý model... Nakonec ukážete na firmy a zeptáte se: cožpak se nikdy nepoučíte?“¹³⁴

¹³¹ <http://www.velkaepocha.sk/2011011115941/Kdyz-prijde-na-vysokorychlostni-zeleznici-cinsti-vyjednavaci-hraji-tvrde.html>

¹³² tamtéž

¹³³ tamtéž

¹³⁴ tamtéž

Roku 2009 se Čína stala největším automobilovým trhem na světě, když předběhla Spojené státy. Není divu, že její neustále se zvětšující (a nejen automobilový) trh láká zahraniční výrobce aut, kteří by z přístupu na něm profitovali.

Čína má však ambici stát se světovým číslem jedna ve výrobě šetrných automobilů, k čemuž již její Ministerstvo průmyslu a informačních technologií připravuje plán. Tento plán rozpracovává myšlenku, že zahraniční firmy, které budou chtít prodávat své vozy v Číně, budou muset s čínskými firmami sdílet své technologie. Konkrétně by se mělo postupovat tak, že cizí firma by vstoupila vždy do společného podniku s čínskou firmou; v tomto podniku by však cizí měla jen menšinový podíl. Čínská auta by v konečném důsledku byla vybavena technologiemi od konkurence. Tato povinnost sdílení technologií se přirozeně stala předmětem kritiky ze strany zástupců zahraničních automobilek. Spojené státy Čínu obvinily ze zneužívání svého velkého trhu a nazvala tyto koncepce jako plán na krádež technologií. Čínský premiér Wen Ťia-pao v návaznosti na stížnosti v září slíbil, že Čína vytvoří „otevřené a spravedlivé prostředí pro zahraniční investory“.¹³⁵

Na těchto třech příkladech jsem chtěl ilustrovat rizika obchodování s Čínou v oblasti ochrany duševního vlastnictví. Myslím, že je nutné v obchodě s Čínou počítat s čínským nekompromisním pragmatismem. Postup, který jsem popisoval výše, se odehrával ve strategických odvětvích – vojenská letadla, rychlovlaky a elektromobily, nastává však v celé řadě dalších odvětví, hlavně v těch s vyšší přidanou hodnotou.

Z naší země je dobrým příkladem případ firmy BLATA, která vyráběla minibiky¹³⁶, které jim zkopírovala čínská firma a zahltila jimi trh. Přestože je firma BLATA nejprve pro jejich nízkou kvalitu nejprve nepovažovala za konkurenci, nakonec kvůli nim měla ztrátu téměř dvě stě milionů korun, což jí způsobilo obrovské problémy.¹³⁷

Ted C. Fishman v knize Jak Čína drtí Ameriku a svět popisuje krádeže technologií (mimo jiné) na příkladu softwaru. Software jako typický snadno kopírovatelný produkt je v Číně často předmětem pirátského padělání. V čínských obchodních domech se prodávají relativně levné počítače, které si zákazník koupí bez softwaru, jenž je považován za jakousi nádstavbu. O software se zákazník musí postarat sám. Ve stejném obchodním domě si potom zákazník za směšně nízkou cenu koupí program, za který by v EU zaplatil desítky, stovky či

¹³⁵ <http://ekolist.cz/cz/zpravodajstvi/zpravy/mnn-cina-se-chce-dostat-na-vrchol-diky-sdileni-technologiei-konkurence>

¹³⁶ Minibike je malá motorka

¹³⁷ <http://www.velkaepocha.sk/200706282871/Blata-Blansko-Jak-cinske-padelky-malem-znicily-ceskeho-vyrobcu.html>

tisíce eur, podle náročnosti programu. Vrcholem je, že spousta programů se dá snadno stáhnout na internetu a není tedy potřeba si je vlastně kupovat. Zisky ušlé softwarovým společnostem jsou samozřejmě obrovské, pokud je vyčíslíme počtem zákazníků, kteří používají software dané firmy, ale nezaplatili za něj. Otázkou však zůstává, zda by si tito zákazníci drahý software vůbec koupili.

Čínské uvažování v tomto směru podle Fishmana formovala špatná zkušenost s pravidly, já si dovoluji dodat, že se k ní může snad přidružovat i tradiční tendence kopírovat ověřené koncepty a „mistrovská díla“; imitace není považována za špatnou, naopak napodobování se schvaluje. Dalším důležitým faktem je, že Číňané koupí pirátského softwaru nepovažují za krádež, a to ani v případě celých firem. Koupě předraženého softwaru je považována za hloupost.

Fishman v souvislosti s čínským pirátským softwarem a s ukradenými technologiemi hovoří až o obráceném kolonialismu. K tomu ho inspirovala paralela, že toto čínské pirátství proniká hluboko do ekonomik států, kde jsou produkty vyvíjeny, pro Čínu jsou získávány zadarmo a Čína neplatí za jejich vývoj. Navíc Číně hromadně používaný a extrémně levný pirátský software poskytuje ohromnou konkurenční výhodu¹³⁸.

Podobných případů je mnoho. Myslím, že je nutné položit si otázku, kam tento vývoj směřuje. Pokud nebudou evropské (a americké) firmy reagovat na čínský přístup přiměřeným (tedy v zásadě velmi důrazným) způsobem, může se stát, že v blízké budoucnosti dojde ke zcizení významné části duševního vlastnictví klíčového k produkci výrobků s vyšší přidanou hodnotou. Přitom musíme mít na paměti slova Dereka Scissorsse, který si myslí, že čínský trh „Existuje, ale oni ho nadnárodním firmám neotevřou.“

V případě, že by premisy, které jsem takto nastínil, byly platné, firmy odjinud, než z Číny, by na jejím trhu profitovat nemohly, zatímco Čína by je v jejich domácích zemích porážela na hlavu díky své levné produkci jejich vlastních výrobků. Došlo by k převzetí trhů a zároveň ztrátě pozice zavedených domácích (myšleno evropských a amerických) firem.

Tento problém je bezpochyby jednou z nejvážnějších ekonomických (nebo právních) výzev pro Evropskou unii.

3.2.2 – Podhodnocená čínská měna

¹³⁸ FISHMAN, T. C.: China Inc.: Jak Čína drtí Ameriku a svět. Praha: Alfa Publishing, s. r. o., 2006, 1. vydání.

Spojené státy již několikátým rokem kritizují Čínu, že uměle podhodnocuje svoji měnu. Výsledkem toho mají být nepřírozeně levné čínské exporty – měnový dumping, který je trnem v oku amerických firem i zákonodárců. Amerika má údajně kvůli podhodnocenému čínskému jüanu přicházet až o miliony pracovních míst.

„Čína trvale manipuluje s mezinárodním trhem. Její podhodnocená měna je největším narušitelem obchodů mezi zeměmi a má velice negativní dopad na pracovní trh Spojených států,“¹³⁹ vyjádřil se k tomuto problému Sander Levin, předseda výboru ve Sněmovně reprezentantů. Podobné postoje zaujímá i Evropská unie, která se však doposud snažila přimět Čínu ke spolupráci měkčími metodami, než USA, v jejichž plánech hrají hlavní roli sankce, které mají vyrovnat míru podhodnocení renminbi¹⁴⁰.

Celá problematika se na první pohled jeví poměrně jasná – Čína schválně podhodnotí svou měnu, tím sníží ceny čínského zboží na zahraničních trzích a tím získá konkurenční výhodu. Firmy ze států, které svou měnu nekalým způsobem neznehodnotí, na tom budou trpět. Řešení je tedy jednoduché – Čína musí revalvovat jüan.

Pokud se však na celou záležitost podíváme podrobněji, zjistíme, že může mít celou řadu na první pohled přehlédnutelných efektů. Jedná se například o ceny surovin. Zhodnocení jüanu by Číně umožnilo levněji nakupovat suroviny, což by mohlo vyrovnat nárůst, který u jejich výrobků způsobí zhodnocení měny. Například mezi léty 2005 a 2008 se jüan postupně zhodnocoval a posílil o 21%. Zároveň se během tohoto období zvedla čínská poptávka po surovinách, což je zdražilo pro nečínské odběratele. Zvýšený dovoz do Číny pak odrážel hlavně zvýšený příliv surovin. „Očekávaný pokles čínského vývozu se v uvedeném období nekonal. Celkovým důsledkem revalvace jüanu bylo zvýšení dostupnosti surovinových zdrojů pro Čínu, nic víc.“¹⁴¹

Na druhou stranu o rok později řekl v New Yorku čínský premiér Wen Ťia-pao, že pokud by se jüan zhodnotil o dvacet procent a více, mohlo by to znamenat bankrot řady čínských exportních firem. Otázkou zůstává, které firmy a jaký počet mohl mít čínský premiér na mysli. Řada výrob se totiž z Číny tak jako tak každoročně přesouvá do ostatních zemí převážně jihovýchodní Asie, které začínají vykazovat lepší podmínky pro jejich výrobu, a Čína přechází na technicky náročnější produkci. Čínský premiér však nevidí příčiny nerovnováhy mezi oběma zeměmi v kurzu jüanu, ale ve struktuře obchodu a investic.

¹³⁹ <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/102414-usa-chteji-potrestat-cinu-vyssimi-cly-za-podhodnoceny-juan/>

¹⁴⁰ Renminbi = čínská měna

¹⁴¹ <http://vasicek.blog.idnes.cz/c/111221/Opravdu-potrebujeme-revalvaci-cinskeho-juanu.html>

To, že je čínský jüan podhodnocený, deklaroval v minulém roce i Mezinárodní měnový fond. Jeho okamžité zhodnocení o dvacet procent by však podle něj mělo za následek růst o pouhého 0,12 procentního bodu v eurozóně a v USA dokonce je 0,07 procenta.¹⁴²

Uvolnění jüanu a jeho zhodnocení by nicméně mohlo Pekingu pomoci v boji s inflací a ve snižování závislosti čínské ekonomiky na vývozu a posílení domácí spotřeby. Právě zvýšení čínské spotřeby by mohlo snížit čínské vývozy, což by mělo za důsledek snížení nerovnováh a v neposlední řadě poskytnutí prostoru (pro vývoz) i ostatním zemím.

Zajímavě se k této problematice vyjádřil brazilský ministr financí Guido Mantega, který situaci vidí jako tichou „měnovou válku“. Podle něj Čína svým podhodnocováním jüanu motivuje ostatní rostoucí ekonomiky Asie i Latinské Ameriky, aby své měny, čelící tlaku na zhodnocování, uměle podhodnocovaly také.¹⁴³

Názor, že Čína používá svou měnu jako zbraň, kterou uměle zlevňuje svůj export, hájí i Daniel D. Eckert. Ten ve své knize odůvodňuje nejen původ této strategie, ale i původ snahy kontrolovat měnu. Vidí ho v čínské zkušenosti z prakticky celého minulého století, kdy Čína zažila několik platidel, která se v Číně rychle střídala, velkou inflaci a měnovou nejistotu. Čína si také jistě bere ponaučení z asijské krize, která těžce zasáhla například Indonésii, jejíž ekonomika se výrazně zmenšila (údaje se různí, ale dá se říct, že o desítky procent) během pouhých dvou měsíců. Čína má přitom oprávněný strach obávat se útoku spekulantů. Alespoň podle George Sorose, který byl dáván do souvislosti s asijskou krizí, by Čína potenciálně ohrožena být mohla – Soros totiž vyslovil myšlenku, že ekonomické katastrofy se mohou stát pouze tam, kde byla předtím vytvořena a uměle udržována nerovnováha. Čína tuto podmínku splňuje poměrně přesně.

Obecně má Daniel D. Eckert za to, že Čína svůj kurz bude muset dříve či později zhodnotit. Čínští stratégové však podle něj hrají o čas a chtějí přistoupit na zhodnocení podle svých podmínek¹⁴⁴.

Osobně v této otázce nezaujímám žádný vyhraněný názor, ale spíše vidím dvě východiska. Prvním je zhodnocení čínské měny. Toto východisko považuji za primárně spravedlivé a v případě jeho prosazování bych vycházel z toho, že každý národ by měl svůj

¹⁴² <http://www.patria.cz/zpravodajstvi/1864395/mmf-cinska-mena-podhodnocena-silnejsi-kurz-ale-zapadu-nepomuze.html>

¹⁴³ <http://m.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/102818-cina-mozna-za-podhodnoceny-juan-tvrde-zaplati/>

¹⁴⁴ ECKERT, Daniel D. Světová válka měn: euro, zlato, nebo jüan - která z měn se stane nástupcem dolaru?. 1. vyd. Praha: Grada, 2012, 228 s.

kurz nechat volně zhodnocovat podle toho, jak to určí trh a tím by měl jaksí „spravedlivě“ nebo „samovolně“ na základě tržních principů „nechávat přesunout“ výhody spojené s nízkými náklady (kterých je nízký směnný kurz součástí) do jiných (pravděpodobně chudších zemí). Tím se zvýší tlak na inovace a přirozenou cestou se bude transformovat ekonomika (Číny), stejně jako se zvýší kupní síla jejich obyvatel a (v případě neexistence závažných bariér obchodu) bude tendence k vyrovnané platební bilanci. Vyspělé ekonomiky, které jsou odbytištěm čínského zboží, rovněž nebudou mít důvod k nespokojenosti, ať už tím ztrácí jen mizivou část pracovních míst nebo větší procento. Tento postup je spravedlivý ke všem účastníkům a není důvod, proč by Čína měla tento princip jakkoliv porušovat, proto bych v jeho prosazování klidně zvolil americkou cestu – tedy tvrdší cestu, než měkkí evropskou variantu.

Alternativní varianta, která by se stavěla k nucení Číny ke zhodnocení juanu skepticky, by z ekonomického hlediska dávala smysl pouze v tom případě, že se posuneme o krok dál a zvážíme, co se může dlouhodobě dít, pokud se této konkurenci vystavíme (a zároveň přitom budeme hluboce, snad ne přehnaně, věřit principům volného trhu a specializace). Když Británie během své průmyslové revoluce povolila importy levného polského obilí (a nejen polského obilí, ale obecně se otevřela importu), přestože byla schopna si obilí zajišťovat sama, byl to krok k uplatnění principu, že je správné akceptovat levné cizí produkty, protože to umožní zaměřit se na svou specializaci a to dále umožní zvětšovat zisky. Být prvním regionem, který se otevře konkurenci, může díky dřívějšímu začátku přizpůsobování se konkurenčnímu tlaku poskytnout určitou výhodu, náskok. Z tohoto důvodu, který se na první pohled jeví pouze teoretický, ale v praxi se již mnohokrát osvědčil jako platný, mi připadne v zásadě akceptovatelná i myšlenka neudělat s podhodnocenou čínskou měnou vůbec nic. Vzniklý tlak na evropské ekonomiky se prostě zvětší a bude je reorganizovat přirozeným způsobem tak, aby tomuto tlaku ze strany Číny byly schopny konkurovat.

Druhá zmíněná cesta se však v praxi jeví přirozeně složitější, než v teoretické rovině. Osobně bych měl větší sklon preferovat první cestu a snažit se, aby se renminbi přirozeně zhodnotilo i z toho důvodu, že podobné nerovnováhy jsou obecně často předzvěstí ekonomických katastrof, ať jsou to útoky spekulantů nebo jiné důsledky, které nerovnováhu dříve nebo později přirozeně odstraňují. Tyto problémy by v případě tak velké země, jako je Čína, pravděpodobně mohly být spojeny s destabilizací celé světové ekonomiky. Samozřejmě zde (vinou Číny) existuje riziko vypuknutí „měnové války“, která by spočívala v neustálém

podhodnocování všech účastníků se měn. V podobném smyslu může vyznívat nedávné americké kvantitativní uvolňování jako předzvěst něčeho podobného.

3.2.3 – Podmínky v čínských továrnách a sociální dumping

Výpovědi zaměstnanců čínských továren již delší dobu ukazují, že určitou část čínské schopnosti levné produkce má na svědomí sociální dumping. Dvanáctihodinové, někdy i delší pracovní směny šest dní v týdnu, nízké mzdy, nebezpečné pracovní podmínky a žalostné ubytování. To vše je v Číně na denním pořádku; mladí venkované, přicházející do velkých čínských měst za lepším životem (nebo z nutnosti uživit rodinu ve vnitrozemí, kde pracovní příležitosti nejsou) nemají na výběr a musí vzít jakoukoliv práci. Šéfové továren mají tedy velmi silnou vyjednávací pozici a mohou nutit své zaměstnance prakticky k čemukoliv.

Pokud se podíváme do Evropy, je nám jasné, že praktiky podobného druhu známe spíše z Británie devatenáctého století nebo z období druhé světové války, dnes by je však nikdo neakceptoval.

Čínský sociální dumping se dá ilustrovat na řadě příkladů.

Jedním z největších zaměstnavatelů v Číně je taiwanská společnost Hon Hai Precision Industry, známá pod svým obchodním jménem Foxconn. V Číně zaměstnává okolo 400 000 lidí a vyrábí produkty jako iPhone a iPad od Applu, čtečky Kindle od Amazonu a řadu dalších produktů pro společnosti Dell, Hewlett-Packard, Intel, Microsoft, Nokia a další. Nedávno provedla FLA¹⁴⁵ audit v továrnách Foxconnu v Čcheng-tu a Šen-čenu a zjistila, že každý ze zaměstnanců v nějakém období chodil do práce více, než 60 hodin týdně, a že byla porušována celá řada čínských pracovních zákonů. Po auditu Foxconn souhlasil, že situaci dělníků zlepší, že zkrátí pracovní dobu, najme další pracovní síly a vybuduje další ubytovací kapacity. Pokud se toto vyplní, půjde o přelomový precedent na čínském pracovním trhu. Nutno však dodat, že ne všichni zaměstnanci souhlasí se zkrácením pracovní doby a že se někdy najdou i takoví, kteří by ji chtěli zachovat kvůli výšce platů.¹⁴⁶

Doposud bylo také výhodou, že téměř neexistoval systém sociálního zabezpečení, což snižovalo výdaje na pracovníka. To se změnilo minulého roku, když ČLR reformovala doposud roztříštěný systém sociálního připojištění. Důvodem je především zajištění

¹⁴⁵ FLA – Fair Labour Association = nezisková asociace univerzit, veřejných podniků a sociálně zodpovědných podniků, snažících se zlepšovat pracovní podmínky a život pracovníků po celém světě

¹⁴⁶ <http://www.zive.cz/clanky/uz-zadny-60hodinovy-pracovni-tyden-slibuje-apple-v-cine/sc-3-a-163056/default.aspx>

udržitelosti čínského ekonomického růstu při nastávajících demografických změnách, coby důsledku politiky jednoho dítěte.

Celkově jsou v Číně uplatňovány na zaměstnance úplně jiná pravidla, než v západním světě. Ať už jsou to velmi nízké platy, nepřiměřené přesčasy nebo nízká úroveň sociálního zabezpečení a nebezpečné pracovní prostředí v továrnách (a mnohé další), se západními standarty se srovnat nedají. Tyto pracovní podmínky však tvoří část čínské konkurenční výhody. Tato výhoda se samozřejmě během časem vyčerpá, potom však mohou přijít na řadu další země, kde je pracovní síla stále ještě levná v porovnání s tou zdražující se čínskou, a které jsou ochotny akceptovat jakékoliv podmínky, pokud se u nich bude investovat.

Je otázkou, zda máme morální právo kritizovat podmínky, ve kterých zaměstnanci v rozvojových zemích pracují. Na jednu stranu je pravda, že tyto podmínky bývají mnohdy nelidské a že jejich s jejich změnou do budoucna by se mělo počítat jako s jistou věcí a měl by být vytvářen tlak, aby se změnily. Na druhou stranu je však třeba si uvědomit, že jsou to právě západní spotřebitelé, kteří vyhledávají nejlevnější zboží, a jejich chování určuje chování firem, které se nejnižší náklady snaží zajistit. Koupí iPhoneu tedy západní spotřebitel tyto praktiky podporuje a nutno dodat, že nebýt těchto praktik, je pravděpodobné, že iPhone by byl mnohem luxusnější zboží, než je dnes.

Investuje se často tam, kde jsou zaměstnavatelé či místní orgány ochotny nejméně zavřít oči. Je však pravda i to, že bez této práce by v Číně byly mnohamilionové zástupy nezaměstnaných, které by vláda musela živit, navíc by vyvolaly sociální nepokoje a řadu dalších problémů. Podle mého názoru lze situaci zaměstnanců v Číně snad vnímat jako sice obtížnou a změnu si žádající, avšak nutnou přechodnou fází před přeorientováním výroby na výrobky s vyšší přidanou hodnotou a tím i možnost zvýšení životní úrovně a zlepšení pracovních podmínek. Všechny podobné národy si v počátcích budování svého průmyslu prošly podobnými podmínkami; sociální standarty, bezpečnost práce a podobné vymoženosti západního typu jsou na řadě až po této úvodní fázi. Je nutno na tyto problémy poukazovat a řešit je, ale jsou podle mě běžné a pochopitelné.

Pro Evropu tento vývoj bezpochyby znamená rostoucí tlak na efektivitu, který bude se zvyšující konkurencí z těchto zemí dále narůstat. Z toho logicky vyplývá stoupající role inovací, které by měly být motorem udržení evropské konkurenceschopnosti. Inovace ale nemusí být vše řešícím lékem, jinou metodou by mohla být koncentrace EU na up-market produkty, ve kterých je již dnes silná a mohla by svou pozici ještě posílit. Produkty EU tedy

nemusí být pouze vysoce inovativní nebo vyrobené nejefektivnějšími metodami. Vysokou přidanou hodnotu zajišťují i produkty, které jsou jednoduše luxusní, přičemž se může jednat o auta, ale stejně tak dobře se může jednat i o módu nebo gastronomii.

3.3 – SOUČASNÝ PŘÍSTUP EVROPSKÉ UNIE K ČÍNĚ

Evropská unie v současnosti zaujímá k Číně v zásadě vstřícný postoj, kamenem úrazu ve vzájemných vztazích zůstávají výše zmíněné problémy (např. ochrana duševního vlastnictví). Kromě opatření protekcionistického rázu, zavedených po liberalizaci obchodu s textilem v roce 2005, však EU nikdy nesáhla k nějakým výrazným obchodním opatřením. Přesto nastala několikrát situace, kdy byly na čínské zboží ze strany EU nebo na evropské ze strany Číny uvaleny vyrovnávací antidumpingová cla.

Jednalo se několik případů. Konkrétně bych zmínil cla, zavedená na čínskou a vietnamskou obuv roku 2006, kdy EU zavedla nejprve provizorní cla ve výši 19,4 procenta pro Čínu a 16,8 procenta pro Vietnam a posléze 16,5 procenta na čínskou a 10 procent na vietnamskou obuv¹⁴⁷. „Podle údajů EU vzrostl dovoz obuvi z Číny v roce 2005 proti předešlému roku o 450 procent a proti roku 2001 o plných 1000 procent.^{148c} Clo mělo být trestem za dotace, které čínská a vietnamská vláda poskytly svým výrobcům obuvi. Roku 2008 a 2009 byla tato cla prodloužena¹⁴⁹ a přestala platit až koncem března 2011¹⁵⁰. Jako odvetu zavedla Čína roku 2009 cla na některé spojovací prostředky z uhlíkové oceli, dovážené z Evropské unie.

K určitému napětí přispělo i to, že Čína v posledních letech pravidelně omezuje export vzácných kovů, na který má prakticky monopol – Čína zajišťuje 95% světové spotřeby těchto kovů. Jedná se o celkem 17 vzácných kovů, například Lanthan, Europium či Noedym¹⁵¹. Tyto kovy jsou klíčové pro výrobu aut, větrných elektráren a obecně high-tech technologií, jejich nedostatkem by evropský průmysl značně utrpěl.

Jedna z věcí, která Evropské unii v jejím vztahu k Číně škodí nejvíce, je její roztržitost. Absence jednotného postoje neustále oslabuje evropskou pozici a protahuje veškerá vyjednávání.

Evropské postoje vůči Číně by se daly rozdělit na několik bloků zemí.

Velká Británie, Dánsko, Švédsko a Nizozemsko zastávají volný trh a pokouší se ovlivňovat Čínu pouze politicky.

¹⁴⁷ http://byznys.lidovky.cz/unie-schvalila-clo-cinske-boty-podrazi-dyc-/moje-penize.asp?c=A061004_142632_ln_ekonomika_svo

¹⁴⁸ Tamtéž

¹⁴⁹ <http://byznys.ihned.cz/zpravodajstvi-evropa/c1-39580900-eu-rozhodla-clo-na-boty-z-ciny-a-vietnamu-se-prodluzuji-o-15-mesicu>

¹⁵⁰ <http://byznys.ihned.cz/c1-51236310-evropa-uvolnila-cestu-obuvi-z-asie>

¹⁵¹ http://ekonomika.idnes.cz/nemecku-zacinaji-chybet-vzacne-kovy-cina-omezila-jejich-export-pvc-/eko-zahranicni.aspx?c=A101022_130211_eko-zahranicni_fih

Bulharsko, Kypr, Finsko, Řecko, Maďarsko, Itálie, Malta, Portugalsko, Rumunsko, Slovensko, Slovinsko, Španělsko a před pár lety i Francie mají na zřeteli především benefity, které jim plynou z obchodu s Čínou a v prosazování politických cílů jsou podstatně zdrženlivější.

Česko, Německo a Polsko pak jednájí jak o obchodě, tak i o politice. Zbytek zemí nevidí vztahy s Čínou jako prioritu¹⁵².

Problémem mohou být také očekávání Evropské unie, že se evropští podnikatelé ve větší míře dostanou na čínský trh. Ten zůstává chráněný množstvím bariér a netarifních omezení a různých procedur, potřebných ke vstupu na něj a do značné míry možná chráněný zůstane i v příštích letech. Tento nevyvážený přístup pak způsobuje velké deficity obchodní bilance EU s Čínou, které se za stávajících podmínek dají jen velmi těžko snižovat.

Z prohlášení čínského premiéra Wena Jiabaoa a představitelů zemí eurozóny, hlavně pak německé kancléřky Angely Merkelové, vyplývá, že Čína by se mohla podílet na řešení dluhové krize v eurozóně. Čína prý zatím zkoumá cesty, kterými by mohla pomoc uskutečnit, jednou z nich je nakupování evropských akcií.

V souvislosti s čínskými investicemi v Evropě vyvstává otázka, zda by se Evropa měla obávat přílivu čínských peněz do evropských podniků. Dánský expert na vztahy Evropy a Číny Jonas Parello-Plesner z think tanku European Council on Foreign Relations k tomu říká: „Nemusíme mít velké obavy. Obezřetní musíme být vůči investicím, které přinášejí státem vlastněné podniky. Objevují se totiž otazníky ohledně jejich správy a řízení a vazby na komunistickou stranu. Čím více se Čína bude angažovat, tím více otázek se vynoří.“¹⁵³

Evropská unie by také ocenila větší míru spolupráce s Čínou ohledně Íránu, Barmy či Súdánu a dalších zemí, Čína však odtud často čerpá nerostné zdroje, v čemž ji zvýhodňuje její nedostatek morálních zábran vůči diktátorským režimům, se kterými se evropské státy snaží neobchodovat.

Čína, přestože vystupuje jednotně, není prosta vlastních problémů národnostního rázu. Čína má problémy se separatismem v Tibetu a nelibě nese setkání dalajlámy s významnými osobnostmi cizích států.

Problematická je i provincie Sin-Ťiang, kde žije ujugurské etnikum, které je příbuzné s turkickými národy Střední Asie. Provincii byla po anexi Čínou po druhé světové válce

¹⁵² http://neviditelnypes.lidovky.cz/eu-cina-mnogo-hracu-u-sachoveho-stolu-dsv-/p_zahranici.asp?c=A090520_101456_p_zahranici_wag

¹⁵³ <http://www.euroskop.cz/8801/20425/clanek/o-vztahu-eu-a-ciny-rozhodne-nemecko/>

přislíbena autonomie, která však nebyla dodržována. V provincii se nacházejí ložiska ropy a zemního plynu, což zvyšuje její strategický význam pro Čínu. Existují zde silné separatistické snahy, Čína je však označila za terorismus a podařilo se jí přimět zbytek světa, aby toto pojetí akceptoval. Potlačování ujugurského separatismu tedy nadále vydává za boj proti terorismu. Stejně tak Čína nechce přiznat samostatnost Tchaj-wanu, který považuje za svou historickou součást.

K tomu se přidávají „separatistické hlasy východních provincií, které mají pocit, že jen vydělávají na ústřední vládu a potažmo na zaostalé oblasti.“ Východní část Číny, ležící u pobřeží, kde leží velká města, přístavy a kde se koncentruje velká část výroby, je totiž přirozeně bohatší, než západní část.¹⁵⁴

Vztahy Evropské unie s Čínou se zaměřují i na diskuzi o klimatických změnách a snahu o jejich řešení. Čína je největším znečišťovatelem ovzduší na světě a jako taková se musí na snižování emisí skleníkových plynů podílet, její přístup v této oblasti je však prozatím zdrženlivý. Země je přesto největším výrobcem větrných turbín a investuje do obnovitelných zdrojů více, než USA.

14. února 2012 se odehrálo setkání EU a Číny, kde se setkali předseda Evropské rady Herman Van Rompuy, předseda Evropské komise José Manuel Barroso a čínský premiér Wen Jiabao. Tématem byla obchodní spolupráce, udržitelný rozvoj měst a postoje vůči iránskému jadernému programu, situace v Sýrii a v Barmě.

Za účelem vzájemné kulturní výměny byl také nedávno vyhlášen rok kulturního dialogu s Čínou.¹⁵⁵

¹⁵⁴ <http://blisty.cz/art/32200.html>

¹⁵⁵ http://ec.europa.eu/news/external_relations/120216_cs.htm

4 – ANALÝZA VZTAHŮ EU A INDIE

4.1 ANALÝZA EVROPSKÉHO A INDICKÉHO EXPORTU, IMPORTU A SKLADBY EXPORTŮ

V následující kapitole se budu věnovat analýze evropských a indických exportů a importů, přičemž stejně jako v předchozí kapitole provedu extrapolace vývoje. Dále zhodnotím exporty z pohledu technologické struktury exportů daného státu a z podílu na technologické struktuře světových exportů, a potom z pohledu rozložení do tržních segmentů low-market, mid-market a up-market (stejným způsobem, jako u technologické náročnosti).

V této analýze se budeme zabývat toky zboží. Kromě toků zboží existují ještě toky služeb a toky investic, ty však nejsou předmětem této analýzy, bude však o nich zmíněno v popisu specifik obchodu EU s Indií.

4.1.1 Vývoj a srovnání evropského a indického exportu

Vývoj a porovnání evropského a indického exportu v v bilionech eur a v tržním podílu v procentech ukazuje v tabulka 9.

TABULKA 9: CELKOVÉ (SVĚTOVÉ) EXPORTY EU A INDIE

Rok	Svět (Bn ECU/Euro)	EU – celkový export (Bn ECU/Euro)	EU – podíl na světovém exportu (%)	Indie – celkový export (Bn ECU/Euro)	Indie – podíl na světovém exportu (%)
1958	64,2	15,3	23,83	1,20	1,87
1960	78,5	19,2	24,46	1,30	1,66
1970	200,8	44,8	22,31	2,00	1,00
1986	1916	341,9	17,84	9,20	0,48
1987	1901,5	339,3	17,84	9,30	0,49
1988	2077,1	362,9	17,47	11,10	0,53
1989	2338,6	413,3	17,67	14,40	0,62
1990	2264	415,4	18,35	13,90	0,61
1991	2387,5	423,5	17,74	14,30	0,60
1992	2440,9	436,1	17,87	14,70	0,60
1993	2842,6	482,8	16,98	17,70	0,62
1994	3144,2	537,1	17,08	20,10	0,64
1995	2766,5	573,3	20,72	23,20	0,84
1996	3013,5	626,3	20,78	25,20	0,84
1997	3562,7	721,1	20,24	30,20	0,85
1998	3455,8	733,4	21,22	29,70	0,86

1999	3793,4	760,2	20,04	33,40	0,88
2000	5102,4	942	18,46	45,80	0,90
2001	5035	985,8	19,58	50,00	0,99
2002	4976,8	997,3	20,04	52,80	1,06
2003	4828,4	979,6	20,29	53,50	1,11
2004	5070	969,3	19,12	60,10	1,19
2005	5895,4	1071,4	18,17	78,20	1,33
2006	6779,2	1183,9	17,46	96,20	1,42
2007	7129,2	1240,6	17,40	110,10	1,54
2008	7862,8	1309,9	16,66	119,80	1,52
2009	6393,8	1097,2	17,16	117,50	1,84
2010	8439,2	1349,2	15,99	166,60	1,97

Zdroj dat: eurostat statistical books, External and intra-EU trade
A statistical yearbook

Data 1958 – 2010, EU6 (1958-1972), EU9 (1973-1980), EU10 (1981-1985), EU12 (1986-1994), EU15 (1995-2003), EU25 (2004-2006), EU27 (2007-...)

Vlastní zpracování

V tabulce vidíme, že indické exporty téměř neustále (až na drobné a téměř zanedbatelné výkyvy) rostou. Pokud se podíváme na podíl indických exportů na exportech světových, zjistíme, že i tyto stále rostou (až na první tři roky, které ale netvoří souvislou linii se zbytkem tabulky). Od roku 1986 podíl Indie na světových exportech s nepatrnými výkyvy rostl, nutno však dodat, že z velmi malého základu a velmi pomalu. Větší růst procentuelního podílu na světových exportech nastal až od roku 2000; za posledních deset obsažených v tabulce se procentuelní podíl Indie na světových exportech zvýšil o 1,03 procenta, zatímco mezi lety 1986 a 2000 pouze o 0,42 procenta.

O evropském vývozu jsem mluvil již dříve (v předchozí kapitole), zde jen stručně zmíním poměrně stálý růst v absolutní hodnotě a co se týče procentuálního podílu na světových vývozech snížené vývozy ve druhé polovině osmdesátých a první polovině devadesátých let. Koncem devadesátých let pak tento ukazatel opět stoupá.

Stejnou metodou, jako v předchozí kapitole, jsem vytvořil jednoduchou extrapolaci vývoje výše přiložené tabulky.

Prodloužení časové řady je vytvořené pomocí nalezení průměrného koeficientu, kterým daná ekonomika roste (klesá). Koeficient se týká peněžního vyjádření růstu (biliony eur). Získáme ho vypočtením aritmetického průměru ze všech růstů vývozu. Ty získáme pro daný rok vydělením vývozu daného roku vývozem roku předcházejícího.

Stejným způsobem získáme koeficient pro růst (pokles) podílu na světových exportech, který je druhým koeficientem.

Průměrným koeficientem potom násobíme vývoz každého dalšího roku, čímž vytváříme extrapolaci.

Koeficient růstu evropského vývozu vypočtený výše popsanou metodou pro léta 1986-2010 je 1,062, růst indického vývozu je 1,135 a růst celosvětového exportu je 1,070.

Tabulka vytvořená s pomocí těchto koeficientů pro léta 2011-2020 pak vypadá následovně:

TABULKA 10:

Rok	Svět (Bn ECU/Euro)	EU – celkový export (Bn ECU/Euro)	EU – podíl na celkovém exportu (%)	Indie – celkový export (Bn ECU/Euro)	Indie – podíl na celkovém exportu (%)
2011	9032,2	1432,96	15,87	189,01	2,09
2012	9666,8	1521,92	15,74	214,44	2,22
2013	10346,0	1616,41	15,62	243,28	2,35
2014	11072,9	1716,75	15,50	276,01	2,49
2015	11850,9	1823,33	15,39	313,14	2,64
2016	12683,6	1936,53	15,27	355,26	2,80
2017	13574,8	2056,75	15,15	403,05	2,97
2018	14528,6	2184,44	15,04	457,27	3,15
2019	15549,4	2320,05	14,92	518,78	3,34
2020	16641,9	2464,09	14,81	588,57	3,54

Vypočteno na základě dat s tabulky 1, vlastní zpracování

Tato extrapoláční tabulka nám ukazuje, že co se týče exportu (ať už v absolutní hodnotě nebo jako procentuelní podíl na světových exportech), Indie pozici Evropské unie nijak neohrožuje, a to s největší pravděpodobností ani do roku 2020 a v letech následujících.

Ač bude absolutní hodnota evropského exportu růst, evropský podíl na světových exportech bude nadále klesat; pokud by výše přiložená extrapoláční tabulka byla přibližně platná, bude klesat relativně velmi pomalu.

Indický export a zejména jeho podíl na exportech světových rozhodně poroste, leč (alespoň podle koeficientů vypočtených z časových řad) pravděpodobně pomaleji, než ten čínský. Toto tvrzení se dá ovšem ihned zrelativnit tím, že Čína pravděpodobně neporoste stále tak vysokým tempem, jako doposud, a že Indie, která bude růst z horších ekonomických podmínek, by mohla růst naopak rychleji (různé prognózy jí prisuzují roli příští Číny).

4.1.2 – Rozdělení evropských a indických exportů podle technologické náročnosti a tržního segmentu

Indie je zemí, jejíž export rok od roku roste a která má ambice stát se jednou z nejlivnějších ekonomik světa. Následující tabulky ukazují, jaká technologická náročnost je u exportovaných indických produktů dominantní a jak jsou rozloženy do tržních segmentů a dále ukazují změny v tomto rozložení. (Tabulky jsem použil stejné, jako v předešlé kapitole)

TABULKA 3¹⁵⁶:

market shares and change in the period for the European Union and main competitors, detailed by technological level

	All	HT	MT	LT	RB	PP
EU 25	19.62	17.27	24.03	15.75	22.32	9.57
	<i>-1.39</i>	<i>-0.57</i>	<i>-1.32</i>	<i>-3.29</i>	<i>-1.49</i>	<i>-0.84</i>
USA	13.03	14.32	14.65	8.08	11.31	16.17
	<i>-4.35</i>	<i>-7.63</i>	<i>-3.07</i>	<i>-2.29</i>	<i>-3.65</i>	<i>-5.87</i>
Japan	9.50	9.51	15.42	4.75	4.93	0.68
	<i>-4.08</i>	<i>-9.26</i>	<i>-5.16</i>	<i>-2.01</i>	<i>-0.58</i>	<i>0.13</i>
China	13.96	17.79	8.75	28.16	6.65	5.16
	<i>8.20</i>	<i>13.94</i>	<i>5.53</i>	<i>11.55</i>	<i>3.40</i>	<i>1.03</i>
India	1.46	0.39	0.83	3.05	2.65	2.84
	<i>0.43</i>	<i>0.18</i>	<i>0.42</i>	<i>0.68</i>	<i>1.11</i>	<i>0.44</i>
Russia	1.39	0.36	1.28	0.92	4.21	1.13
	<i>0.36</i>	<i>0.18</i>	<i>0.60</i>	<i>0.35</i>	<i>0.92</i>	<i>-0.35</i>
Brazil	1.69	0.59	1.57	1.11	2.70	7.12
	<i>0.32</i>	<i>0.36</i>	<i>0.42</i>	<i>-0.08</i>	<i>-0.05</i>	<i>3.69</i>

Source: BACI, authors' calculations. Italic figures give the percent point change in the 1995-2005 period. Technological classification of exports from Lall (2000) in primary products (PP) and 4 categories of manufactures: resource based (RB), low medium and high technology (LT, MT, HT).

Z tabulky můžeme vyčíst pomalé snižované exportů EU na všech úrovních (nejpomalejší snižování lze vidět u high-tech výrobků), o poznání rychlejší snižování pak vidíme u USA a Japonska. K exportním velmocím Triády se pak přidává se svým velkým růstem Čína. Indie zůstává spolu s Brazílií a Ruskem na chvostu tabulky, přičemž její (i brazilské a ruské) exporty jsou v zásadě marginální (tabulka ukazuje změnu do roku 2005).

¹⁵⁶ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATCLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

Indie vyváží ponejvíce low-tech produkty, které jsou následovány primárními produkty a resource based produkty (suroviny). Roste sice ve všech oblastech, ale celkem zanedbatelně, což je nejvíce patrné opět ve srovnání s Čínou.

Další tabulka obsahuje rozdělení exportů jednotlivých států podle technologické struktury.

TABULKA 4¹⁵⁷

Technological structure of exports: Triad and BRICs

	Categories weights in 2005 (%)					1995-2005 change (p.p.)				
	HT	LT	MT	RB	PP	HT	LT	MT	RB	PP
World	26,9	17,2	34,5	14,8	5,4	3,1	-0,3	0,7	-1,4	-1,9
EU 25	23.7	13.8	42.3	16.8	2.6	3.4	-2.1	1.5	-1.5	-1.0
USA	29.6	10.7	38.8	12.8	6.7	-0.5	0.2	4.4	-1.1	-2.6
Japan	27.0	8.6	56.1	7.7	0.4	-6.0	-0.1	4.8	1.1	0.1
Brazil	9.4	11.3	32.1	23.7	22.7	5.4	-4.0	3.6	-8.8	4.4
Russia	6.9	11.3	31.8	44.7	4.4	2.7	1.6	9.4	-6.9	-6.1
India	7.1	35.9	19.5	26.7	10.5	2.3	-4.6	6.1	2.6	-6.6
China	34.3	34.7	21.7	7.0	2.0	18.4	-15.9	2.7	-2.1	-3.2

Source : BACI, authors calculations. The sum of market shares across product categories is 100 (minus the Other Transaction category not reported here).

Tabulka ukazuje, že Indie je celkem významně specializovaná na low-tech zboží (největší podíl low-tech produktů na vývozech státu z celé tabulky), následované resource based produkty. Za období 1995-2005 však podíl low-tech produktů klesal, stejně jako podíl primárních produktů, a naopak podíl medium-tech produktů poměrně výrazně rostl. Menší růst podílu vidíme u resource based produktů a u high-tech produktů. Tato reorientace na medium-tech by mohla předznamenávat začínající orientaci na zboží s větší technologické náročnosti.

Evropská unie přitom pomalu zvyšuje podíl high-tech výrobků a medium-tech výrobků na úkor ostatních kategorií.

Další tabulka ukazuje podíly jednotlivých států na světových exportech v rámci daného tržního segmentu – low-market, mid-market a up-market – a jejich procentuální změnu.

¹⁵⁷ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

TABULKA 5¹⁵⁸:

Change in world market share by market segment: EU25 and its main competitors

	Low		Mid		Up		All	
	2004	P·P· change	2004	P·P· change	2004	P·P· change	2004	P·P· change
EU 25	14.24	-3.51	18.10	-1.15	30.75	0.58	19.89	-1.12
USA	11.53	-4.21	12.94	-4.72	14.63	-3.04	13.39	-3.99
JPN	6.91	-1.35	11.95	-7.02	12.70	-3.71	10.02	-3.56
CHN	20.00	10.87	10.56	5.81	3.19	1.87	12.18	6.42
IND	1.94	0.46	1.47	0.65	1.03	0.50	1.37	0.34
RUS	2.17	0.31	1.28	0.52	0.95	0.71	1.39	0.36
BRA	2.36	0.39	1.64	0.13	1.10	0.00	1.57	0.20

Source: BACI, authors' calculations.

Evropská unie jasně dominuje kategorii mid-market a ještě více pak up-market produktů, přičemž u první zmíněné kategorie lehce klesá a u druhé lehce roste.

Co se týče Indie, ta má největší ze svých podílů na světovém exportu situovaný v třídě low-market produktů, následovaných mid-market a nakonec up-market produkty. Tato struktura koresponduje se současným indickým zaměřením na méně kvalifikovanou low-market exportní produkci (v tabulce jsou zachyceny fyzické produkty a ne Indií vyvezené služby, které mohou být velmi kvalifikované, např. v IT). Ve všech třech kategoriích je indický podíl na světovém exportu velmi malý – pod dvě procenta, ale ve všech případech (pomalu) roste.

Celkově vykazuje Indie výsledky velmi srovnatelné se zbývajícími zeměmi BRIC kromě Číny, která roste bezkonkurenčně nejrychleji ze všech zemí v tabulce.

Dále příkládám tabulku znázorňující rozdělení exportů jednotlivých států do kategorií low-market, mid-market a up-market (v rámci jednoho státu), obsažených i v minulé tabulce.

TABULKA 6¹⁵⁹:

Structure of exports in terms of market segments – EU25 and main competitors

¹⁵⁸ tamtéž

¹⁵⁹ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

Country	2004			1995-2004 p.p. change		
	Low	Mid	Up	Low	Mid	Up
World	30,46	38,29	31,25	0,49	-0,82	0,33
EU25	20,6	33,3	46,1	-3,4	-1,0	4,4
US	26,61	38,46	34,93	-1,52	-1,59	3,12
Japan	19,64	42,66	37,7	3,32	-7,11	3,79
Brazil	44,99	36,15	18,86	5,23	-2,38	-2,85
China	54,01	37,09	8,9	0,07	-0,96	0,89
Russia	45,12	32,34	22,54	-5,96	-1,53	7,49
India	39,18	38,39	22,43	-7,8	2,76	5,04

Source: BACI, authors' calculations.

Evropské zaměření na up-market produkci je velmi zřetelné, třetina evropského vývozu pak spadá do kategorie mid-market a zbytek do low-market. Jak tato struktura exportů souvisí se strategií evropských firem a jejich positioningem jsem vysvětloval již v kapitole o Číně.

Co se Indie týče, její zaměření na vývoz up-market produktů je přibližně poloviční, jako to evropské, a srovnatelné s Brazílií a Ruskem. Pozitivní pro indickou ekonomiku je však fakt, že podíl vyvezených mid-market a zejména up-market produktů dlouhodobě roste (na úkor low-market produktů). To znamená, že Indie je schopná měnit strukturu svého exportu a vyvážet zboží s vyšší přidanou hodnotou.

4.1.3 Srovnání evropského a indického importu

V této podkapitole se krátce podíváme na vývoj a srovnání evropského a indického importu. Data pro tabulku, kterou přikládám pro analýzu (pro EU a Indii), jsou opět převzata ze statistické ročenky eurostatu, ve vlastním zpracování.

TABULKA 11: CELKOVÉ (SVĚTOVÉ) IMPORTY INDIE A EU

Rok	Svět	EU – celkový import (Bn ECU/Euro)	EU – podíl na světovém importu (%)	Indie – celkový import (Bn ECU/Euro)	Indie – podíl na světovém importu (%)
1958	68,60	15,70	22,89	1,80	2,62
1960	82,10	19,30	23,51	2,20	2,68
1970	210,90	45,60	21,62	2,10	1,00
1986	2012,50	334,60	16,63	15,20	0,76
1987	1980,70	340,10	17,17	14,50	0,73
1988	2200,70	387,80	17,62	15,90	0,72
1989	2484,20	447,40	18,01	17,20	0,69
1990	2404,90	461,50	19,19	18,50	0,77

1991	2550,40	494,10	19,37	15,50	0,61
1992	2575,40	487,10	18,91	17,70	0,69
1993	2921,50	482,10	16,50	18,00	0,62
1994	3217,10	535,60	16,65	21,20	0,66
1995	2851,80	545,30	19,12	26,10	0,92
1996	3115,70	581,00	18,65	28,10	0,90
1997	3665,00	672,60	18,35	35,70	0,97
1998	3610,20	710,50	19,68	37,30	1,03
1999	4005,90	779,80	19,47	44,60	1,11
2000	5384,40	1033,40	19,19	54,10	1,00
2001	5383,10	1028,40	19,10	65,10	1,21
2002	5256,80	989,10	18,82	61,60	1,17
2003	5095,20	992,70	19,48	64,80	1,27
2004	5395,20	1032,40	19,14	79,50	1,47
2005	6253,00	1183,50	18,93	107,20	1,71
2006	7143,50	1356,10	18,98	146,80	2,06
2007	7508,50	1435,00	19,11	180,30	2,40
2008	8205,10	1565,00	19,07	189,50	2,31
2009	6693,70	1206,80	18,03	183,00	2,73
2010	8173,90	1509,10	18,46	245,40	3,00

Zdroj dat: eurostat statistical books, External and intra-EU trade
A statistical yearbook

Data 1958 – 2010, EU6 (1958-1972), EU9 (1973-1980), EU10 (1981-1985), EU12 (1986-1994), EU15 (1995-2003), EU25 (2004-2006), EU27 (2007-...)

Vlastní zpracování

Důležitost importu pro EU jsem již rozebíral v minulé kapitole. Evropa potřebuje nejen zboží pro konečné spotřebitele, ale poptává v zahraničí i velké množství polotovarů, které se potom stávají komponenty dalších výrobků, které EU vyváží do zahraničí.

Co se týče Indie, její procentuelní podíl na světových importech je nesrovnatelně nižší, než ten evropský. Důvody pro takto nízký import jsou nízká kupní síla indického obyvatelstva a také do značné míry ochrana domácího trhu proti exportům ze zahraničí.

Indický import však po stagnaci a drobných poklesech druhé poloviny osmdesátých a první poloviny devadesátých let setrvale roste a od konce století se přibližně ztrojnásobil. Tento trend si ukážeme v další tabulce, kde provádím extrapolaci současného vývoje, a to stejnou metodou, jako u extrapolace exportu.

Světový import je extrapolován koeficientem 1,066, evropský import 1,070 a indický 1,131.

TABULKA 12:

2011	8711,59	1614,90	18,54	277,57	3,19
2012	9284,64	1728,11	18,61	313,96	3,38

2013	9895,40	1849,27	18,69	355,11	3,59
2014	10546,33	1978,92	18,76	401,67	3,81
2015	11240,07	2117,65	18,84	454,32	4,04
2016	11979,46	2266,11	18,92	513,88	4,29
2017	12767,48	2424,98	18,99	581,25	4,55
2018	13607,33	2594,99	19,07	657,44	4,83
2019	14502,44	2776,92	19,15	743,63	5,13
2020	15456,42	2971,60	19,23	841,11	5,44

Vypočteno na základě dat s tabulky 7, vlastní zpracování

Z této extrapolace je patrné, že pokud by současný trend pokračoval, tak jak evropský, tak indický import porostou, přičemž indický více. Pokud by Indie ve druhé dekádě dvacátého prvního století již snížila ochranu svého trhu, dá se předpokládat, že by se její import ještě zvýšil.

Indie je v již v současnosti významným trhem pro evropské firmy, ale jeho potenciál ještě není ani zdaleka naplněn. Kupní síla na hlavu je sice nízká, ale s jejím růstem se dá počítat a to při populaci Indie, která má podle různých odhadů během několika málo desítek let předstihnout Čínu a stát se nejlidnatější zemí světa, znamená vznik jednoho z největších trhů planety.

Obstát při exportu do Indie a zajistit si dostatečný podíl na indickém trhu bude jedna z hlavních výzev pro EU a pro evropské firmy. Úspěch či neúspěch exportérů pak pravděpodobně ovlivní i ekonomické postavení Evropy do budoucna a její roli ve světě. Ekonomický růst Indie sice zvýší její váhu na mezinárodní politické scéně, ale i EU může, pokud se bude na indickém rozvoji podílet, na tomto růstu vydělat tím, že využije zvýšenou indickou kupní sílu a velký trh pro prodej svých výrobků.

4.1.4 Zhodnocení

O evropském exportu a importu již z extrapolací víme, že evropský podíl na světových exportech se bude relativně velmi pomalu snižovat, zatímco evropský import pomalu poroste. Tato situace není žádoucí, ale (pokud by extrapoláční tabulky přibližně platily), tento jev je celkem pomalý a je zde tedy čas přijmout různá opatření a pokusit se zvrátit tento vývoj.

Indický export podle mých tabulek bude nadále růst, import Indie však bude růst ještě strměji. Pokud roste export pomaleji než import a jeho podíl na světových exportech je nižší, než podíl importu dané země na světových importech, dá se soudit, že tato země nebude exportní strategií podobnou třeba té japonské odsávat kapitál ze zemí, kam exportuje. Sama

totiž importuje víc, takže nevzniká (pro hlavní obchodní partnery Indie) nežádoucí nerovnováha exportů a importů. Platební bilance by tedy tímto neměla nijak trpět.

Je rovněž pravděpodobné, že indický export do budoucna vzroste, jak se přesune komparativní výhoda levné pracovní síly z Číny do Indie (a dalších zemí převážně jihovýchodní Asie). V případě vytvoření nerovnováhy (vyšší import EU z Indie, než její export do Indie), by bylo záhodno prosazovat snížení indických obchodních bariér, aby se uvolnila cesta evropskému zboží do Indie, čímž by se vyrovnala platební bilance.

Kromě porovnávání exportu a importu zde jsou rovněž rozebírány celkem čtyři tabulky. V podílech na světových exportech podle technologické úrovně je vidět velmi malý podíl Indie (nepřesahující příliš tři procenta) na všech druzích exportu, přičemž indická technologická struktura exportu vykazuje jasnou specializaci na low-tech výrobky. Stejně tak je z podílů v tržních segmentech (low-market, mid-market, up-market) patrný velmi malý podíl Indie ve všech segmentech a její export se zaměřuje na segmenty low-market a mid-market, tzn. segmenty s nižší přidanou hodnotou.

V tomto kontextu ekonomických toků, skladby exportů a podílů na trhu nevyznívá Indie jako ekonomický vyzyvatel číslo jedna. Indická ekonomika má ještě obrovský kus cesty před sebou a její vývoj pravděpodobně nebude jednoduchou extrapolací toho současného. Navíc v případě rozšířeného přístupu na indický trh, který by mohl v určitém okamžiku nastat, by na indickém růstu mohla profitovat i EU.

Specifikům indického trhu a obchodu s Indií se budeme věnovat v další podkapitole.

4.2 SPECIFIKA OBCHODU S INDIÍ

Jako každý trh má i ten indický svá specifika. Více než sto let britské nadvlády nad indickým poloostrovem dodalo Indii určité povědomí o západní kultuře, institucích a především to bylo důvodem, proč v Indii 50-100 milionů lidí¹⁶⁰ hovoří anglicky, což se dá považovat za značnou konkurenční výhodu. Indie má také dlouhou demokratickou tradici, kterou jiné země v regionu postrádají, a je nejlidnatější demokracií světa. Možná s výše popsanými faktory, možná s jinými vlivy pak souvisí další neméně důležitá charakteristika obchodování s Indií – Indové jsou považováni za důvěryhodnější obchodní partnery, než třeba Číňané. Tato charakteristika pak může být velkou devizou do budoucna, obzvláště za neustálé kritiky čínských obchodních praktik.

Indická ekonomika udělala za posledních dvacet let obrovský skok kupředu a díky reformám z roku 1991 rostla průměrným tempem 7% ročně, což jí umožnilo se téměř zečtyřnásobit.¹⁶¹ Tehdejší indický ministr financí Manmohan Singh, který byl hlavním iniciátorem reformy, hovořil o indickém nástupu coby „jedné z hlavních hospodářských velmocí světa.“

Dnešní Indie je zemí velkých rozdílů; hovoří se o takzvané duální ekonomice, tedy ekonomice, která se v zásadě skládá ze dvou odlišných ekonomik – na jedné straně moderní a dynamicky se rozvíjející ekonomiky (reprezentované především indickým sektorem služeb, který tvoří asi polovinu indického HDP) a na druhé straně zaostalou společností, jejíž obživou je zemědělství a která zaměstnává stále více než padesát procent pracujících.

V některých sektorech ekonomiky je však Indie jednoznačně na vzestupu. Dobrým příkladem jsou indické IT firmy a firmy outsourcující jednoduché činnosti jako zákaznickou podporu, účetnictví, call centra a další služby. Toto odvětví tvoří 30% hodnoty vývozu¹⁶² a jeho vzestup byl umožněn i díky levné a spolehlivé indické pracovní síle a do značné míry i díky její vybavenosti angličtinou.

Dalšími nosnými jsou například automobilový průmysl, reprezentovaný prosperující automobilkou Tata Motors, šperkařský průmysl, který přebírá kontrolu nad světovým obchodem s brilianty v Antverpách a ruku v ruce s rozvojem indické infrastruktury rovněž stavebnictví a výroba cementu. Indie má rovněž významnou pozici v ocelářství, textilním průmyslu a výrobě farmaceutik.

¹⁶⁰ http://zpravy.idnes.cz/indie-se-snazi-dotahnout-na-cinu-nicmene-v-leccems-ztraci-pe3-/kavarna.aspx?c=A110111_154710_kavarna_chu

¹⁶¹ <http://m.ihned.cz/ekonom/c1-52474090-indie-musi-zabrat-jeste-jednou>

¹⁶² <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/indie-ekonomicka-charakteristika-zeme/4/1000422/?rtc=3>

Indie sice nedosahuje takových temp růstu, jako například Čína, je nicméně stále důležitějším subjektem světové ekonomiky. Jedním z problémů zůstává přístup na indický trh, který je chráněný relativně vysokými cly.

4.2.1 Trend indického outsourcingu

Outsourcing se v Indii začal rozvíjet nejvíce před rokem 2000, kdy se řada firem ze Silicon Valley obracela na indické IT firmy s řešením problému, který v IT způsobí přechod do nového tisíciletí (přechod z dat, začínajících číslovkou 19 na data, začínající číslovkou 20). Tím začal trend outsourcingu, který se začal dále šířit mezi americkými a posléze i evropskými firmami, které zjistily, že v Indii najdou spolehlivé, levné a anglicky mluvící partnery. Na rozdíl od jejich čínských protějšků byli Indové výrazně důvěryhodnější, protože jim byly svěřovány i citlivější oblasti spolupráce, na rozdíl od Číny, kam přesídlovala více výroba.

Přenos do Indie se nejprve týkal účetnictví, servisních a vývojových středisek a dalších rutinních činností. „Do zahraničí jsou transferovány i další odborné činnosti jako design, architektonické práce, firemní účetnictví, vedení bankovních účtů, kreditních karet, zpracování osobních dat a databází, zdravotních údajů o pacientech apod.¹⁶³“

U outsourcingu (myšleno obecně, ne pouze ten indický) se nejprve jednalo o snahu najít co nejlevnější komponenty a sražením ceny získat výhodu oproti konkurenčním firmám. Postupně došlo k přenesení většiny nebo celé výrobní aktivity do zahraničí, spojené samozřejmě se ztrátou pracovních míst. Trend pokračoval a následoval přenos technologicky náročných výrob do zemí s levnější pracovní silou.

Myšlenka, že v méně rozvinutých zemích se bude vykonávat práce fyzická (výroba) a ve vyspělých západních zemích zůstane pouze duševní práce, která bude produkty vymýšlet, navrhovat, dělat jim marketing a design, začala brát za své s nástupem další fáze outsourcingu – právě přenosem duševní práce. Ta je například v Indii levnější, než v EU a Spojených státech a navíc Indie produkuje o poznání větší počet lidí, kteří se pro (technologický) vývoj hodí.

V Indii existuje obrovský přetlak studentů hlásících se na univerzity – hlavně na prestižní indické technologické instituty. Dostane se přibližně každý padesátý uchazeč a na

¹⁶³ <http://ekonom.ihned.cz/c1-14619170>

některé vysoké školy je k přijetí potřeba získat sto procent bodů, přičemž Indie produkuje ročně 1,3 milionu absolventů vysokých škol.¹⁶⁴

V současnosti se dokonce prosazuje outsourcing v úplně nové oblasti – v právních službách.

Ukázkou rozmachu průmyslu informačních technologií v Indii je město Bangalore v jižní části státu. V Bangalore žije v současnosti asi 8,5 milionu obyvatel a je zde zaměstnáno více než 160 000 pracovníků v IT. Město má čtyři univerzity, čtyřicet vysokých škol, zaměřených na techniku a řadu výzkumných ústavů. Asi třetina softwarových firem na světě, které mají certifikát nejvyšší jakosti softwaru, sídlí přímo v Bangalore. Další třetina jich pak sídlí ve zbytku Indie. Indie přitom ročně vyprodukuje okolo 90 000 odborníků v IT.¹⁶⁵

Již nyní se indická města jako Bangalore stávají čím dál důležitějšími vývojovými centry, kde existuje strategická snaha o masový rozvoj tohoto odvětví a je systematicky podporovaná státem. Své pobočky zde má mnoho firem, které mají co dočinění s IT - Dell, Oracle, GE, IBM, vývojová centra tu mají například General Motors, Intel nebo Cisco a klientem firem z Bangalore jsou nejznámější a nejprestižnější evropské a americké firmy.

Je naprosto zřejmé, že Evropě a celému Západu v tomto kvetoucím indickém odvětví vyrůstá silná konkurence.

4.2.2 Byrokracie, korupce a indická mentalita

Indie je známá jako země s velkou mírou byrokracie. Ta se v zemi drží již od dob britské koloniální nadvlády a působí řadu problémů a komplikací obchodu. Uzavření smlouvy s obchodním partnerem trvá v průměru neuvěřitelných 425 dní, což je podle Světové banky nejdelší doba na světě¹⁶⁶.

Rozsáhlá byrokracie je samozřejmě prostředím, kde se dobře daří korupci. Podle indexu korupce z roku 2011, měřeného Transparency International, se Indie umístila na devadesátém pátém místě¹⁶⁷.

Navíc místní podnikatelé nejsou zvyklí uzavírat smlouvy ve spěchu, často preferují osobní kontakt a vyjednávají až do samotného uzavření kontraktu velmi tvrdě, přičemž se

¹⁶⁴ <http://euro.e15.cz/cesky-export/indicke-univerzity-skola-jako-remen-859900>

¹⁶⁵ http://www.odbornecasopisy.cz/index.php?id_document=30503

¹⁶⁶ <http://euro.e15.cz/cesky-export/indie-nejvetsi-byrokracie-na-svete-859898>

¹⁶⁷ <http://www.transparency.cz/index-cpi-2011/>

snaží až do poslední chvíle usmlouvat slevu. Veškeré ústně domluvené dohody samozřejmě nabývají platnosti až podepsáním kontraktu, do té doby na ně nelze spoléhat.

Příliš obchodnímu prostředí nepomáhá ani velmi pomalá činnost soudů, které pracují velmi pomalu, a výsledek sporu bývá nejistý¹⁶⁸.

Celkově je (podobně jako u Číny) v obchodování s Indií velká obezřetnost a zároveň je potřeba se obrnit trpělivostí a být schopen čekat. Jde o prostředí výrazně odlišné od toho evropského.

4.2.3 Nejúspěšnější průmyslová odvětví a největší vyzyvatelé evropských firem

Již zde byl zmíněn indický průmysl informačních technologií, který velkou měrou přispívá k růstu outsourcovatelných služeb. Jeho role je pro zemi velmi významná a do budoucna bude význam tohoto odvětví zřejmě dále stoupat.

V oboru informačních technologií jsou nejdůležitějšími společnostmi Tata Consultancy Services, Infosys, Wipro nebo Mahindra Satyam.

Mezi nejúspěšnější odvětví indického průmyslu patří také automobilový průmysl. Ten od začátku přelomu století rostl vysokými tempy růstu. Růst byl přerušen pouze v letech 2008/2009 (kvůli ekonomické krizi), následujícího roku se ale obnovil. V roce 2011 bylo vyrobeno přes tři miliony vozů¹⁶⁹.

Co se týče automobilového průmyslu, nejvýznamnější firmou v něm působící je firma Tata Motors, spadající do skupiny Tata Group. Jedná se o největší automobilovou společnost Indie, která navíc vyrábí i nákladní auta, komponenty do aut a další produkty automobilového průmyslu. Nedávno vyvinula auto Tata Nano, považované za nejlevnější auto v historii, se záměrem poskytnout Indům levnou alternativu k motorce. Také provádí stále další akvizice, přičemž z těch nejdůležitějších se jedná o odkoupení výroben Daewoo Commercial Vehicles Company, přejmenovaných na Tata Daewoo, akvizice významného španělského výrobce autobusů Hispano Carrocera nebo britského Jaguar Land Roveru, odkoupeného od Ford Motors Company. Celá skupina Tata Group dohromady má stovku společností po celém světě, působících v kromě automobilového průmyslu v odvětvích jako energetika, ocelářství,

¹⁶⁸ <http://euro.e15.cz/cesky-export/indie-nejvetsi-byrokracie-na-svete-859898>

¹⁶⁹ <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/indie-ekonomicka-charakteristika-zeme-18277.html>

chemický průmysl, telekomunikační služby či poradenství. Skupina měla v roce 2010-2011 tržby ve výši 83,3 miliard dolarů (58% těchto tržeb má původ mimo Indii) a zaměstnává okolo 425 000 lidí po celém světě¹⁷⁰. Tato firma rozhodně patří k vyzyvatelům evropských firem.

Dalším tradičně důležitým odvětvím v Indii je textilní průmysl, který se však jen těžce vyrovnává s čínskou konkurencí a je na ústupu. Důvodem jsou mimo jiné nedostatky technologické a v infrastruktuře a také pracovní zákonodárství¹⁷¹.

Z dalších silných odvětví je potřeba zmínit například tradiční výrobu šperků, která má světovou úroveň a patnáctiprocentní podíl na indickém vývozu, a dále pak výroba oceli, cementu (spotřebovávaného ve stavebnictví, které jde ruku v ruce s indickým rozvojem a budováním infrastruktury) a farmaceutik.¹⁷²

¹⁷⁰ <http://www.tatacars.com/company/tata-group.aspx>

¹⁷¹ <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/indie-ekonomicka-charakteristika-zeme-18277.html>

¹⁷² <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/indie-ekonomicka-charakteristika-zeme-18277.html>

4.3 SOUČASNÝ PŘÍSTUP EVROPSKÉ UNIE K INDII

Vztahy Evropské unie a Indie prošly za několik posledních dekád zásadním vývojem. Započaly se v šedesátých letech a po dvou bilaterálních smlouvách byla nakonec roku 1994 podepsána Dohoda o spolupráci¹⁷³. Roku 2000 se odehrál první summit EU-Indie v Lisabonu¹⁷⁴ a od té doby se pravidelně odehrávají schůzky ministrů, vysokých úředníků a summity.

Roku 2005 bylo mezi EU a Indií zahájeno strategické partnerství. Několik summitů, které se od té doby odehrály, bylo ve znamení diskuzí o prohlubování všestranné spolupráce, jako například ten poslední, který se odehrál 10. února v Novém Dillí. Zástupci Indie a EU na něm stvrdili odhodlání pokračovat ve spolupráci obchodu (vždy prioritní a nejsnadněji a nejviditelněji se rozvíjející část evropsko-indických vztahů), energetice, klimatu, výzkumu, inovacích a bezpečnosti¹⁷⁵. EU a Indie rovněž roku 2009 podepsaly Společné prohlášení o mnohojazyčnosti, které má rozvíjet vzájemné ponaučení a obohacení pro obě země, které obě mají dvacet tři úředních jazyků¹⁷⁶.

Zatímco obchod a některé další oblasti vztahů se rozvíjí, otázky bezpečnosti a opravdového strategického partnerství, které by napomáhalo spolupráci s Indií v oblastech například bezpečnosti a geopolitických otázek týkajících se Asie, ty zatím zůstávají nezodpovězeny.

Na posledním summitu v Novém Dillí také dostává ostřejší rysy plánovaná zóna volného obchodu, která má být největší světovou obchodní dohodou.

Z obchodních sporů byl v poslední době asi nejdůležitější spor o cla na dovozy vína a tvrdého alkoholu z EU do Indie. Cla v řádu až stovek procent byla trnem v oku pro evropské výrobce lihovin, kteří chtěli obrovský indický trh využít. Po bezvýsledných jednáních s indickou stranou šel celý spor před WTO. Cla sice byla shledána v rozporu s pravidly WTO, ale indická strana namítla, že nic nezmůže, protože cla na alkohol jsou v pravomoci jednotlivých indických států. Od té doby k žádnému výraznému posunu nedošlo¹⁷⁷.

¹⁷³ <http://www.euractiv.cz/print-version/link-dossier/vztahy-eu-s-indii-a-cinou>

¹⁷⁴ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 546

¹⁷⁵ http://ec.europa.eu/news/external_relations/120213_cs.htm

¹⁷⁶ http://ec.europa.eu/ceskarepublika/press/press_releases/09362_cs.htm

¹⁷⁷ <http://www.euractiv.cz/print-version/link-dossier/vztahy-eu-s-indii-a-cinou>

5 – ANALÝZA VZTAHŮ EU A USA

5.1 – ANALÝZA EVROPSKÉHO A AMERICKÉHO EXPORTU, IMPORTU A SKLADBY EXPORTŮ

V této kapitole se zaměřím na porovnání evropských a amerických exportů a importů, stejně jako na zhodnocení skladby amerických exportů. Zhodnoceny budou stejnou metodou, jako v předchozích kapitolách.

V této analýze se budeme zabývat toky zboží. Kromě toků zboží existují ještě toky služeb a toky investic, ty však nejsou předmětem této analýzy, bude však o nich zmíněno v popisu specifík obchodu EU s USA.

5.1.1 Vývoj a srovnání evropského a amerického exportu

Následující tabulka ukazuje, jak se vyvíjel evropský a americký export mezi lety 1958 a 2010 v absolutní hodnotě i jako podíl na světových exportech.

TABULKA 1: CELKOVÉ (SVĚTOVÉ) EXPORTY EU A USA

Rok	Svět – celkový export (Bn ECU/Euro)	EU – celkový export (Bn ECU/Euro)	EU - podíl na světovém exportu (%)	USA – celkový export (Bn ECU/Euro)	USA - podíl na světovém exportu (%)
1958	64,2	15,3	23,83	17,80	27,73
1960	78,5	19,2	24,46	20,50	26,11
1970	200,8	44,8	22,31	43,20	21,51
1986	1916	341,9	17,84	214,60	11,20
1987	1901,5	339,3	17,84	212,30	11,16
1988	2077,1	362,9	17,47	273,10	13,15
1989	2338,6	413,3	17,67	320,00	13,68
1990	2264	415,4	18,35	299,60	13,23
1991	2387,5	423,5	17,74	329,80	13,81
1992	2440,9	436,1	17,87	332,90	13,64
1993	2842,6	482,8	16,98	384,00	13,51
1994	3144,2	537,1	17,08	416,50	13,25
1995	2766,5	573,3	20,72	431,40	15,59
1996	3013,5	626,3	20,78	476,20	15,80
1997	3562,7	721,1	20,24	588,40	16,52
1998	3455,8	733,4	21,22	590,80	17,10
1999	3793,4	760,2	20,04	630,40	16,62

2000	5102,4	942	18,46	811,70	15,91
2001	5035	985,8	19,58	795,90	15,81
2002	4976,8	997,3	20,04	713,60	14,34
2003	4828,4	979,6	20,29	624,40	12,93
2004	5070	969,3	19,12	639,00	12,60
2005	5895,4	1071,4	18,17	709,10	12,03
2006	6779,2	1183,9	17,46	804,80	11,87
2007	7129,2	1240,6	17,40	829,40	11,63
2008	7862,8	1309,9	16,66	866,70	11,02
2009	6393,8	1097,2	17,16	744,50	11,64
2010	8439,2	1349,2	15,99	944,00	11,19

Zdroj dat: eurostat statistical books, External and intra-EU trade
A statistical yearbook

Data 1958 – 2010, EU6 (1958-1972), EU9 (1973-1980), EU10 (1981-1985), EU12 (1986-1994), EU15 (1995-2003), EU25 (2004-2006), EU27 (2007-...)
Vlastní zpracování

Jak vidíme z tabulky, v desetiletích bezprostředně následujících po druhé světové válce byl americký vývoz nejsilnější a měl největší podíl na světových exportech. Již v roce 1970 však vidíme, že je předstížen Evropskými společenstvími. V roce 1986 pak již nacházíme Spojené státy v pozici slabšího exportéra, evropské vývozy jsou více než o padesát procent větší, než ty americké.

Americký export potom nabral (stejně jako ten evropský) pozitivní trend, kdy se po deseti letech (přerušovaného) růstu dostal až na své maximum v roce 1998. Přestože americký export v absolutních číslech (opět přerušovaně) roste, jeho podíl na světových exportech stále klesá a v roce 2010 se nachází na úrovni z roku 1986.

Přestože evropský export má od roku 1986 vždy vyšší podíl na světových exportech, než export americký, od roku 1986 se propadl více, než ten americký – z necelých osmnácti procent na šestnáct.

Zajímavý je i společný trend exportu obou ekonomik, kdy obě od roku 1986 rostou, vrcholu dosahují v roce 1998 a od té doby obě klesají. Zatímco však americký export zaznamenal v prvních pěti letech nového tisíciletí velký propad, evropský export ještě dočasně (na dva roky) přesáhl dvacetiprocentní hranici.

Pro odhadnutí dalšího vývoje jsem vytvořil jednoduchou extrapoláčnickou tabulku, ve které můžeme sledovat další vývoj amerického exportu. Je vytvořena stejnou metodou, jako v předchozích kapitolách; koeficient pro růst světového exportu je 1,070, koeficient pro růst evropského exportu je 1,062 a pro americký export má koeficient hodnotu 1,070.

TABULKA 2:

Rok	Světový export (Bn ECU/Euro)	EU - celkový export (Bn ECU/Euro)	EU - podíl na světovém exportu (%)	USA - celkový export ((Bn ECU/Euro)	USA - podíl na světovém exportu (Bn ECU/Euro)
2011	9032,16	1432,96	15,865	1010,42	11,19
2012	9666,78	1521,92	15,744	1081,51	11,19
2013	10345,99	1616,41	15,623	1157,60	11,19
2014	11072,92	1716,75	15,504	1239,05	11,19
2015	11850,93	1823,33	15,386	1326,23	11,19
2016	12683,60	1936,53	15,268	1419,54	11,19
2017	13574,78	2056,75	15,151	1519,42	11,19
2018	14528,57	2184,44	15,035	1626,32	11,19
2019	15549,38	2320,05	14,921	1740,75	11,19
2020	16641,92	2464,09	14,807	1863,23	11,20

Vypočteno na základě dat s tabulky 1, vlastní zpracování

V tabulce vidíme trend, který se dá odhadnout již z koeficientů. Pokud by se situace vyvíjela tak, jako doposud, export EU by se nepatrně zmenšoval, zatímco export Spojených států by stagnoval.

Je otázkou, zda další vývoj bude vypadat tak, jako v extrapolační tabulce. Od roku 1998 se totiž podíl exportu Spojených států na světovém exportu vytrvale snižuje, je tedy možné, že by budoucí vývoj sledoval tuto dynamiku. Další důležitou věcí je obrovský objem amerického importu, který způsobuje značnou nerovnováhu obchodní bilance. Zatímco posledních více než deset let se americké exporty v porovnání s ostatními státy snižovaly, měly by se zvyšovat za účelem snížení nerovnováhy v obchodní bilanci nebo by se měly snížit importy. Dříve či později bude muset k něčemu podobnému dojít, je otázka, jestli to bude zvýšením exportu či snížením importu.

5.1.2 – Rozdělení evropských a amerických exportů podle technologické náročnosti a tržního segmentu

Spojené státy jsou (pokud nepočítáme Evropskou unii jako státní útvar) největší ekonomikou světa a s Evropskou unií mají kromě silných kulturních vazeb i společné obchodní zvyklosti, respekt k právu, podobnou strukturu ekonomiky a velmi podobnou úroveň technologické vyspělosti. Tyto atributy je předurčují k tomu, aby byly největšími obchodními partnery, a jejich trhy jsou do značné míry propojené.

V následující tabulce se podíváme na technologickou strukturu amerického podílu na světových exportech.

TABULKA 3¹⁷⁸:

market shares and change in the period for the European Union and main competitors, detailed by technological level

	All	HT	MT	LT	RB	PP
EU 25	19.62	17.27	24.03	15.75	22.32	9.57
	<i>-1.39</i>	<i>-0.57</i>	<i>-1.32</i>	<i>-3.29</i>	<i>-1.49</i>	<i>-0.84</i>
USA	13.03	14.32	14.65	8.08	11.31	16.17
	<i>-4.35</i>	<i>-7.63</i>	<i>-3.07</i>	<i>-2.29</i>	<i>-3.65</i>	<i>-5.87</i>
Japan	9.50	9.51	15.42	4.75	4.93	0.68
	<i>-4.08</i>	<i>-9.26</i>	<i>-5.16</i>	<i>-2.01</i>	<i>-0.58</i>	<i>0.13</i>
China	13.96	17.79	8.75	28.16	6.65	5.16
	<i>8.20</i>	<i>13.94</i>	<i>5.53</i>	<i>11.55</i>	<i>3.40</i>	<i>1.03</i>
India	1.46	0.39	0.83	3.05	2.65	2.84
	<i>0.43</i>	<i>0.18</i>	<i>0.42</i>	<i>0.68</i>	<i>1.11</i>	<i>0.44</i>
Russia	1.39	0.36	1.28	0.92	4.21	1.13
	<i>0.36</i>	<i>0.18</i>	<i>0.60</i>	<i>0.35</i>	<i>0.92</i>	<i>-0.35</i>
Brazil	1.69	0.59	1.57	1.11	2.70	7.12
	<i>0.32</i>	<i>0.36</i>	<i>0.42</i>	<i>-0.08</i>	<i>-0.05</i>	<i>3.69</i>

Source: BACI, authors' calculations. Italic figures give the percent point change in the 1995-2005 period. Technological classification of exports from Lall (2000) in primary products (PP) and 4 categories of manufactures: resource based (RB), low medium and high technology (LT, MT, HT).

V této tabulce vidíme úpadek amerického podílu na světových exportech ve všech oblastech, přičemž zdaleka největší je pokles amerických exportů v oblasti high-tech výrobků. Velký pokles byl zaznamenán i u primárních produktů. Nejmenší propad byl zaznamenán u low-tech produktů. Největší podíl na světových exportech v rámci své ekonomiky drží Spojené státy v primárních produktech, následovaných medium-tech a high-tech výrobky.

Propad Spojených států v podílu na světových exportech je největší z celé tabulky, přičemž Japonsko má propad podobný. Evropský propad je ve srovnání s nimi pro dané období třetinový.

Tabulka 4 ukazuje technologickou strukturu exportu pro daný stát.

TABULKA 4¹⁷⁹

¹⁷⁸ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATCLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

Technological structure of exports: Triad and BRICs

	Categories weights in 2005 (%)					1995-2005 change (p.p.)				
	HT	LT	MT	RB	pp	HT	LT	MT	RB	pp
World	26,9	17,2	34,5	14,8	5,4	3,1	-0,3	0,7	-1,4	-1,9
EU 25	23.7	13.8	42.3	16.8	2.6	3.4	-2.1	1.5	-1.5	-1.0
USA	29.6	10.7	38.8	12.8	6.7	-0.5	0.2	4.4	-1.1	-2.6
Japan	27.0	8.6	56.1	7.7	0.4	-6.0	-0.1	4.8	1.1	0.1
Brazil	9.4	11.3	32.1	23.7	22.7	5.4	-4.0	3.6	-8.8	4.4
Russia	6.9	11.3	31.8	44.7	4.4	2.7	1.6	9.4	-6.9	-6.1
India	7.1	35.9	19.5	26.7	10.5	2.3	-4.6	6.1	2.6	-6.6
China	34.3	34.7	21.7	7.0	2.0	18.4	-15.9	2.7	-2.1	-3.2

Source : BACI, authors calculations. The sum of market shares across product categories is 100 (minus the Other Transaction category not reported here).

V tabulce 4 vidíme, že nejdominantnějšími jsou v rámci amerického vývozu medium-tech produkty, následované high-tech produkty. Zbývající tři kategorie jsou potom spíše okrajové. Není přitom bez zajímavosti, že americká ekonomika by mohla se svojí technologickou vyspělostí produkovat a vyvážet spíše high-tech výrobky, ke kterým by rozhodně měla předpoklady. Jak jsme ale viděli v minulé tabulce, Čína vytlačila z pozice předního exportéra high-tech výrobků i EU a je nyní světovým číslem jedna v tomto oboru.

Mezi lety 1995-2005 také vidíme, že se export Spojených států směřoval stále více do oblasti medium-tech – nárůst 4,4 % za toto období, které zároveň představuje největší změnu v rámci tabulky pro Spojené státy.

Tabulka 5 se věnuje rozdělení exportů podle tržního segmentu – low-market, mid-market a up-market.

TABULKA 5¹⁸⁰:

Change in world market share by market segment: EU25 and its main competitors

¹⁷⁹ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

¹⁸⁰ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

	Low		Mid		Up		All	
	2004	P·P· change	2004	P·P· change	2004	P·P· change	2004	P·P· change
EU 25	14.24	-3.51	18.10	-1.15	30.75	0.58	19.89	-1.12
USA	11.53	-4.21	12.94	-4.72	14.63	-3.04	13.39	-3.99
JPN	6.91	-1.35	11.95	-7.02	12.70	-3.71	10.02	-3.56
CHN	20.00	10.87	10.56	5.81	3.19	1.87	12.18	6.42
IND	1.94	0.46	1.47	0.65	1.03	0.50	1.37	0.34
RUS	2.17	0.31	1.28	0.52	0.95	0.71	1.39	0.36
BRA	2.36	0.39	1.64	0.13	1.10	0.00	1.57	0.20

Source: BACI, authors' calculations.

Americké exporty jsou rozloženy se stejným stoupajícím trendem k up-market segmentu (nejmenší podíl má low-market a nejvyšší up-market) jako EU, toto rozdělení je však mnohem markantněji vidět u EU, než u Spojených států. V důsledku toho jejich zaměření na up-market není tak silné, jako u EU a nedosahuje ani poloviny evropského podílu. Ani u jedné z kategorií nejsou USA nejsilnějším exportérem (u low-tech je nejsilnější Čína a u zbývajících dvou je to EU).

Závažnější ovšem je, že americký podíl ve všech kategoriích pro dané období klesal o zhruba tři až čtyři procenta.

V poslední převzaté tabulce se zaměříme na strukturu vývozu daného státu podle tržních segmentů.

TABULKA 6¹⁸¹:

Structure of exports in terms of market segments – EU25 and main competitors

Country	2004			1995-2004 p.p. change		
	Low	Mid	Up	Low	Mid	Up
World	30,46	38,29	31,25	0,49	-0,82	0,33
EU25	20,6	33,3	46,1	-3,4	-1,0	4,4
US	26,61	38,46	34,93	-1,52	-1,59	3,12
Japan	19,64	42,66	37,7	3,32	-7,11	3,79
Brazil	44,99	36,15	18,86	5,23	-2,38	-2,85
China	54,01	37,09	8,9	0,07	-0,96	0,89
Russia	45,12	32,34	22,54	-5,96	-1,53	7,49
India	39,18	38,39	22,43	-7,8	2,76	5,04

Source: BACI, authors' calculations.

¹⁸¹ THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPPI-CIREM, ATCLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

Vidíme zde podobné výsledky, jako u tabulky předchozí. Zatímco EU se koncentruje na up-market, tedy výrobky s nejvyšší přidanou hodnotou, Spojené poměrně rovnoměrně na mid-market a up-market. V rámci amerických exportů je pak vidět pohyb směrem od low-market a mid-market k up-market.

5.1.3 Srovnání evropského a amerického importu

V podkapitole o importu se podíváme na vývoj evropských a amerických importů pro standardní období (1958-2010).

TABULKA 7: CELKOVÉ (SVĚTOVÉ) EXPORTY EU A USA

Rok	Svět	EU – celkový import (Bn ECU/Euro)	EU - podíl na světovém importu	USA – celkový import (Bn ECU/Euro)	USA - podíl na světovém importu
1958	68,6	15,7	22,89	14,5	21,14
1960	82,1	19,3	23,51	16,2	19,73
1970	210,9	45,6	21,62	42,7	20,25
1986	2012,5	334,6	16,63	371,7	18,47
1987	1980,7	340,1	17,17	344,3	17,38
1988	2200,7	387,8	17,62	389,9	17,72
1989	2484,2	447,4	18,01	424,5	17,09
1990	2404,9	461,5	19,19	387,2	16,10
1991	2550,4	494,1	19,37	391,5	15,35
1992	2575,4	487,1	18,91	405,8	15,76
1993	2921,5	482,1	16,50	492,5	16,86
1994	3217,1	535,6	16,65	556,0	17,28
1995	2851,8	545,3	19,12	566,5	19,86
1996	3115,7	581	18,65	619,7	19,89
1997	3665	672,6	18,35	762,8	20,81
1998	3610,2	710,5	19,68	812,0	22,49
1999	4005,9	779,8	19,47	949,6	23,71
2000	5384,4	1033,4	19,19	1297,6	24,10
2001	5383,1	1028,4	19,10	1278,9	23,76
2002	5256,8	989,1	18,82	1235,9	23,51
2003	5095,2	992,7	19,48	1124,7	22,07
2004	5395,2	1032,4	19,14	1197,3	22,19
2005	6253	1183,5	18,93	1363,3	21,80
2006	7143,5	1356,1	18,98	1491,6	20,88
2007	7508,5	1435	19,11	1443,5	19,22
2008	8205,1	1565	19,07	1447,0	17,64
2009	6693,7	1206,8	18,03	1128,6	16,86
2010	8173,9	1509,1	18,46	1456,5	17,82

Zdroj dat: eurostat statistical books, External and intra-EU trade
A statistical yearbook

Data 1958 – 2010, EU6 (1958-1972), EU9 (1973-1980), EU10 (1981-1985), EU12 (1986-1994), EU15 (1995-2003), EU25 (2004-2006), EU27 (2007-...)

Vlastní zpracování

Velikost evropských a amerických importů se často měnila, od druhé poloviny osmdesátých let však nejčastěji oscilovaly okolo 17, 18 nebo 19 procent světového importu. Zatímco evropský podíl na světovém importu se na hodnotách okolo 18 či 19 procent udržel až do roku 2010, ten americký se začal ve druhé polovině devadesátých let zvyšovat, až dosáhl svého maxima roku 2000. Od té doby opět pomalu klesal, nakonec až pod evropskou úroveň.

V absolutní hodnotě jsou pak vidět jak u EU, tak u Spojených států velké skokové nárůsty importů v roce 2000.

V poslední extrapolaci se podíváme na možný vývoj amerického importu v budoucnu. Koeficient pro růst světového importu vyšel 1,066, pro růst evropských importů 1,070 a pro ty americké 1,066. Tabulka vypadá následovně.

TABULKA 8:

Rok	Světové importy (Bn ECU/Euro)	EU - importy (Bn ECU/Euro)	EU - podíl na světovém importu (%)	USA - importy (Bn ECU/Euro)	USA - podíl na světovém importu (%)
2011	8711,59	1614,90	18,54	1553,23	17,83
2012	9284,64	1728,11	18,61	1656,39	17,84
2013	9895,40	1849,27	18,69	1766,39	17,85
2014	10546,33	1978,92	18,76	1883,71	17,86
2015	11240,07	2117,65	18,84	2008,81	17,87
2016	11979,46	2266,11	18,92	2142,22	17,88
2017	12767,48	2424,98	18,99	2284,50	17,89
2018	13607,33	2594,99	19,07	2436,22	17,90
2019	14502,44	2776,92	19,15	2598,02	17,91
2020	15456,42	2971,60	19,23	2770,56	17,92

Vypočteno na základě dat s tabulky 7, vlastní zpracování

V roce 2020 by tedy americký import mohl dosáhnout velmi pomalým růstem až téměř osmnácti procent; ten evropský by přesáhl devatenáct procent.

Je příznačné, že oběma zemím vychází jak na konci tabulky pro léta 1958-2010, tak v extrapolaci pro roky 2011-2020 větší import než export. Například pro EU činí poměr exportu (v absolutní hodnotě) k importu v roce 2010 zhruba 0,9 a u Spojených států je tento poměr ve výši 0,65. V extrapolaci pak vychází pro EU výsledek nepatrně horší a pro USA nepatrně lepší. Tento výsledek je však zejména pro Spojené státy alarmující. Trend velkého

nárůstu importů do USA se započal ve druhé polovině devadesátých let a byl a stále je doprovázen vytvářením obrovských dluhů, které bude v budoucnu obtížné splatit.

5.1.4 Zhodnocení

Pro Spojené státy je charakteristická dlouhodobě nevyrovnaná platební bilance, která vytváří dluhy astronomických rozměrů. Americká platební bilance se stala ještě nevyrovnanější od roku 2000, kdy importy skokově narostly bez podobného nárůstu na straně exportů. Tato nerovnováha bude jedním z nejvážnějších problémů Spojených států (i EU) v nadcházejících letech, přičemž zcela jistě bude mít dopady nejen ekonomické, ale i politické a dost možná i mnohé další. Prozatím však USA zůstává pro EU nejdůležitějším trhem; evropské firmy bez rizika padělání svých výrobků zakládají své pobočky v USA a firmy americké zase v EU, struktura vzájemných vývozu je podobná a trh se propojuje. Přesto zde existuje řada sporů, ty jsou ale v drtivé většině případů řešeny v rámci WTO, nedochází zde příliš k protiprávnímu jednání (této problematice se budu detailněji věnovat v následující podkapitole). Tato psychologická záruka je nutná pro vzájemnou důvěru a ochotu podnikat na území toho druhého.

Co se týče struktury amerických exportů, jsou zde některé zajímavé jevy, jako například větší zaměření na export medium-tech výrobků a to jak co se týče podílu na světových exportech, tak jako struktury amerických vývozu a poměrně velký úbytek exportů high-tech výrobků, který je způsobený hlavně přenosem této výroby do Číny.

Spojené státy se stejně jako EU soustředí hlavně na vývoz up-market produktů, jejich podíl na světových exportech v segmentu up-market je ale více než dvakrát nižší; v podílu na exportech Spojených států stojí dokonce medium-market výrobky několik procent nad up-market výrobky.

5.2 SPECIFIKA OBCHODU S USA

Americký trh je trh velmi vyspělý a také náročný. Obecně platí, že pokud má produkt na americkém trhu uspět, musí „zařadit rostoucí tlak na pokles cen, snižující se požadavek na trvanlivost, zboží se prodává s možností jej vrátit bez udání důvodu.“¹⁸² V tomto konkurenčním prostředí tedy mohou v zásadě uspět jen produkty, které jsou něčím nové nebo mají neobvyklý design, velkou výhodou je i nižší cena. Na americkém trhu se buduje důvěra dlouho, ale pokud je jednou vybudovaná, americké firmy nemají tendenci své partnery příliš měnit.

Ve Spojených státech je také jedním z nejdůležitějších aspektů podnikání právní prostředí. Ve Spojených státech je žaloba velmi častým způsobem řešení sporu a dobré právní zázemí je potřeba, i pokud žádné spory nenastanou – celé odvětví americké ekonomiky se zabývá právními službami a poradenskou činností. Tyto prvotní náklady zvyšují cenu vstupu na americký trh, přesto je však velmi záhodno se na něm uchytit, protože USA jsou největším dovozcem na světě¹⁸³ a jako takový jsou lákavým cílem pro evropské vývozce.

Díky sdíleným kulturním hodnotám a vysokému standardu obchodní etiky je možné řešit obchodní spory mezi firmami nebo mezi EU a USA právní cestou. Těchto sporů bylo již velké množství, podle názoru autora to však (hlavně ve srovnání s ostatními obchodními partnery EU) ukazuje na celkovou transparentnost obchodování a interakce s USA.

5.2.1 Nejúspěšnější americká odvětví, USA jako technologická velmoc

Americké hospodářství se orientuje hlavně na výrobky s vysokou přidanou hodnotou a na technologicky náročnou produkci. Z nejdůležitějších oborů se jedná hlavně o chemický a petrochemický průmysl, dále průmysl automobilový, letecký, zbrojní a samozřejmě finance. Důležitou roli hraje také těžební průmysl. Spojené státy jsou ale také velmocí technologickou. Americké hospodářství je také výrazně zaměřeno na služby, které tvoří většinu národního produktu.

Jedno z nejúspěšnějších amerických odvětví jsou produkty a služby z oblasti informačních technologií. Spojené státy v tomto oboru dlouhodobě vynikají a známé Silicon

¹⁸²http://www.mzv.cz/washington/cz/obchod_a_ekonomika/vstup_na_us_trh/strucna_charakteristika_americkeho_trhu/index.html

¹⁸³tamtéž

Valley, ležící v Kalifornii, je světovým centrem tohoto průmyslu. Co se týče superpočítačů, měly Spojené státy (v roce 2009) 277 z pěti set nejvýkonnějších počítačů na světě (Evropa jich měla jen 153, Asie 50)¹⁸⁴, v současnosti je mezi top 100 superpočítači světa 38 zástupců ze Spojených států¹⁸⁵.

Superpočítače se uplatňují ve výzkumu a vypočítávají nejčastěji úlohy z oblastí jako astronomie, energetika, výzkum lidského genomu, ale jsou využívány i bankami, burzami a zdravotnickými zařízeními¹⁸⁶.

Americký primát v superpočítačích výrazně přispívá k americké snaze udržet se na špičce v inovacích a v produkci technologicky nejnáročnějších výrobků na světě. Rovněž mnoho společností, které superpočítače produkují (například IBM) má sídlo ve Spojených státech.

Spojené státy drží prvenství i ve zbrojním průmyslu. Silný zbrojní průmysl je důsledkem aktivní americké politiky, kdy USA poměrně často intervenují v zahraničí s cílem změnit politickou situaci v dané zemi, bránit šíření terorismu atd.

Zbrojní firmy v USA získávají zakázky hlavně od amerického Ministerstva obrany Spojených států amerických, které je důležitým odběratelem zbraní a zbraňových systémů pro americkou armádu. Zbraně produkované v USA jsou stále na technologické špičce a i to umožňuje Spojeným státům udržovat si nejbojeschopnější armádu na světě.

V posledních dvou letech Spojené státy zvětšovaly prodeje zbraní a ze 44 procentního podílu na světovém vývozu zbraní v roce 2010 se dostaly až na 79 procent podílu; druhý největší exportér zbraní Rusko mělo v daných letech podíl na světových exportech zbraní 24 procent a 6 procent¹⁸⁷. Přesto budoucnost velkých amerických zbrojních gigantů jako Lockheed Martin, Northrop Grumman a dalších nevypadá nijak růžově, a to kvůli snižujícímu se objemu zakázek od americké vlády.

Spojené státy jsou zemí, ve které sídlí řada nejúspěšnějších firem světa. Kromě průmyslu informačních technologií a zbrojního průmyslu je ve Spojených státech řada nadnárodních firem v dalších oborech. Uvedu zde několik příkladů.

¹⁸⁴ <http://computerworld.cz/hardware/zebricek-nejvykonnejsich-superpocitacu-ma-noveho-favorita-5149>

¹⁸⁵ <http://www.top500.org/list/2012/06/100>

¹⁸⁶ <http://businessworld.cz/it-strategie/hpc-pohledem-red-hatu-8620>

¹⁸⁷ <http://www.literarky.cz/svet/88-svet/11242-ameriane-ztrojnasobili-prodej-zbrani-v-roce-2011>

V petrochemickém průmyslu patří k největším firmám Exxon Mobil, Connoco Phillips a Chevron¹⁸⁸, přičemž všechny se věnují těžbě nebo zpracování ropy, zemního plynu nebo využití geotermálních energií. Všechny tři společnosti sídlí na jihozápadě Spojených států.

V metalurgii a těžebním průmyslu se řadí k největším ALCOA, U.S. Steel nebo Nucor¹⁸⁹, společnosti se věnují výrobě a zpracování oceli, ale i jiných kovů (například hliník), jejich těžbou a recyklací.

Co se týče průmyslu automobilového, o prvenství se dělí trojice největších automobilek General Motors, Ford Motor Company a Chrysler Group¹⁹⁰; centrum automobilového průmyslu je v Detroitu ve státě Michigan.

5.2.2 Spory mezi EU a USA

Protože jsou EU a USA největšími obchodními partnery a jejich trhy jsou značně propojené, vznikají mezi nimi často obchodní spory. Mezi EU a Spojenými státy je nejvíce soudních sporů v rámci WTO¹⁹¹. Na některé z nich se nyní podíváme.

5.2.2.1 – Spor mezi Boeingem a Airbusem

Tento spor se dostal do popředí koncem roku 2000. Spor se odehrával mezi EU a USA, potažmo mezi jejich největšími výrobci letadel Airbusem a Boeingem. Americké straně se nelíbil způsob financování projektu Airbusu, na kterém se podílely evropské vlády, a podal stížnost k WTO¹⁹².

Spor stále ještě pokračuje, Airbus ale v roce 2003 předstihl do té doby největšího výrobce v letectví a svoje prvenství stále úspěšně obhazuje. V současné době Boeing za Airbusem významně zaostává – za rok 2011 přijal Airbus 1419 objednávek, zatímco Boeing pouze 805¹⁹³.

¹⁸⁸ <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spojene-staty-americke-ekonomicka-charakteristika-18548.html>

¹⁸⁹ <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spojene-staty-americke-ekonomicka-charakteristika-18548.html>

¹⁹⁰ tamtéž

¹⁹¹ <https://www.euroskop.cz/8894/sekce/vnejsi-ekonomicke-vztahy/>

¹⁹² Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 180

¹⁹³ http://byznys.ihned.cz/zpravodajstvi-svet/c1-54447270-airbus-loni-prijal-nejvice-objednavek-v-historii-letectvi-boeing-vyrazne-zaostal?utm_source=mediafed&utm_medium=rss&utm_campaign=mediafed

5.2.2.2 – *Spor o dovoz geneticky upraveného masa*

Počátkem 80. let se rozhořel spor o dovoz geneticky upraveného masa z USA a Kanady do ES. ES se obávaly, že geneticky upravené maso může způsobovat rakovinu, zatímco Spojené státy a Kanada tvrdily, že maso je zdravotně nezávadné. Obě strany provedly studie bez jednoznačného výsledku, spor tedy roku 1996 skončil před WTO.¹⁹⁴

Po táhlých sporech a zavedení odvetných opatření (v podobě cel) ze strany USA a Kanady nakonec panel WTO rozhodl, že EU neporušila pravidla WTO a nemusí zákaz rušit, stejně tak však nemusely USA a Kanada zrušit svá odvetná opatření¹⁹⁵.

Celý spor byl ukončen v březnu letošního roku, kdy evropští poslanci rozhodli, že do EU smí z USA a Kanady proudit zvýšené množství masa vypěstovaného bez pomoci hormonů – z 26 500 tun se tato kvóta zvýší na 50 000 tun¹⁹⁶.

5.2.2.3 – *Kjótský protokol*

Jako reakci na globální klimatické změny, způsobující zvyšování hladiny oceánů, globální oteplování a další změny klimatu, v japonském Kjótu v roce 1997 přijat Kjótský protokol¹⁹⁷.

Kjótský protokol je dokument, který má za účel snížit emise skleníkových plynů. Snížení by mělo proběhnout do roku 2012 a to ve vztahu k hodnotám z roku 1990 a mělo by dosahovat v průměru 5,2%¹⁹⁸.

Uplatňuje princip princip předběžné opatrnosti (není možné čekat s preventivní akcí až na definitivní výsledky vědeckých analýz), princip mezigenerační odpovědnosti (základní podmínka tzv. trvale udržitelného rozvoje – neměli bychom zatěžovat příští generace) a princip společné, avšak diferencované odpovědnosti (rozvinuté země nesou hlavní odpovědnost za koncentraci skleníkových plynů v atmosféře)¹⁹⁹.

Spor s EU se zakládal na tom, že Spojené státy krátce po svém podpisu Kjótského protokolu začaly požadovat umožnění nákupu rozdílu mezi stanoveným a skutečně dosaženým limitem emisí, což bylo činěno ze strachu z ekonomické recese, kterou by

¹⁹⁴ Heřmánek, Martin. Diplomová práce - Analýza sporů ve WTO ohledně obchodu s masem vyrobeným s využitím hormonů. VŠE Praha, 2010, str. 38

¹⁹⁵ Heřmánek, Martin. Diplomová práce - Analýza sporů ve WTO ohledně obchodu s masem vyrobeným s využitím hormonů. VŠE Praha, 2010, str. 51

¹⁹⁶ <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/168207-eu-ukoncila-obchodni-vaľku-o-dovoz-hoveziho-z-usa-a-kanady/>

¹⁹⁷ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 179

¹⁹⁸ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 179

¹⁹⁹ <http://ekolist.cz/cz/zpravodajstvi/zpravy/co-prinasi-kjotsky-protokol>

snižování emisí mohlo vyvolat. Nakonec Spojené státy prohlásily, že Kjótský protokol ratifikovat nebudou.

Tento problém vyvolal řadu protestů, které se mimo jiné řešily na ministerských setkáních EU-USA²⁰⁰.

Do roku 2004 (2005 měl vstoupit v platnost) ratifikovalo Kjótský protokol 132 zemí, Spojené státy se však nepřipojily. Nepřipojila se ani Čína a Indie, dva velcí znečišťovatelé, jejichž objem emisí skleníkových plynů stále roste. Od Kjótského protokolu nakonec jako první země odstupuje Kanada a označuje rozhodnutí vlády, která k němu přistoupila, za chybné²⁰¹.

5.2.2.4 – Spor o dovoz banánů

Na počátku 80. let vzbudila Evropská společenství ve Spojených státech odpor, když preferovala dovozce banánů z oblastí bývalých afrických, karibských a tichomořských kolonií členských států. Tímto trpěli hlavně americké firmy dovážející banány do ES z jiných zemí – například americká firma Chiquita, dovážející z Latinské Ameriky. Poté, co USA v roce 1999 zavedly vysoká cla na řadu evropských výrobků (Super 301), podala EU stížnost k WTO²⁰².

V roce 2001 bylo dosaženo dohody a byl stanoven nový režim netarifních omezení dovozu banánů do EU až do roku 2006.

V současnosti je spor vyřešený, pro bývalé africké, karibské a tichomořské kolonie členských států EU platí stále stejné sazby bez cla, pro ostatní země se budou sazby snižovat po dobu 7 let každý rok až na určitou hodnotu²⁰³.

5.2.3 Idea TAFTA

V roce 1994 kanadský ministr pro mezinárodní obchod přednesl myšlenku Transatlantické zóny volného obchodu, která měla oživit transatlantické ekonomické vztahy. Tato idea byla znovu přednesena v roce 2007, prozatím však nebyla realizována. Obchodní

²⁰⁰ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 179

²⁰¹ <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/svet/156752-kanada-odstoupi-od-kjotskeho-protokolu-o-emisich-skodlivych-plynu/>

²⁰² Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str.177, 178

²⁰³ Říhová, Petra. Diplomová práce - Spor WTO o režimu dovozu banánů do EU a jeho dopad na světový obchod s banány, VŠE – Praha, 2012, str. 35

bariéry mezi Spojenými státy a EU jsou relativně nízké, až na některá prominentní odvětví, jako je zemědělství nebo textilní průmysl²⁰⁴.

Tato zóna volného obchodu měla být složena z EU, Spojených států, EFTA²⁰⁵ a NAFTA²⁰⁶. Jejím účelem bylo odstranit obchodní bariéry, usnadnit obchod a rozšířit nabídku výrobků, což mělo přinést zvýšení blahobytu. Pokud by se výše zmíněné zóny volného obchodu propojily, vznikl by tak trh o velikosti více než 950 milionů lidí s vysokou kupní silou. TAFTA²⁰⁷ by tvořilo podle odhadů zhruba polovinu světového HDP²⁰⁸.

Myšlenka TAFTA vyvolává protichůdné reakce. Na jednu stranu je v době krize podporována coby možné řešení ekonomických problémů a možný motor ekonomického růstu. Volá po ní britský premiér David Cameron²⁰⁹ i český premiér Petr Nečas²¹⁰, naznačuje ji i německá kancléřka Angela Merkelová²¹¹.

Kritika této myšlenky pak spočívá především v tom, že sloučení obou obrovských zón volného obchodu by mohlo znamenat větší uzavření se tohoto celku do sebe a mohlo by být diskriminační pro ostatní země, které nyní do EU nebo NAFTA dovážejí své produkty. Negativním důsledkem případného protekcionismu ze strany TAFTA by pak mohlo být vytváření regionálních obchodních bloků, které by měly tendenci zavádět na svém území určitý protekcionismus proti zbytku světa a vymezovat se proti němu, což by mohlo vytvářet konfliktní potenciál. I pokud by nedocházelo k vytváření regionálních ekonomických bloků, diskriminační přístup k zemím třetího světa by v nich mohl způsobit ekonomickou a v důsledku toho i politickou nestabilitu, za což by přeneseně tato zóna volného obchodu mohla být obviňována.

5.2.4 Konkurenceschopnost Spojených států

Na první pohled vypadá americká ekonomika, přes veškeré své dlouhodobé problémy ve formě dluhu nebo odlivu pracovních míst, jako ekonomika konkurenceschopná, která dokáže přitáhnout investice a určovat globální trendy. Poté, co se však na daný obraz

²⁰⁴ Cihelková a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, C.H.Beck, Praha. str. 212

²⁰⁵ European Free Trade Area – Evropská zóna volného obchodu

²⁰⁶ North American Free Trade Area

²⁰⁷ Trans Atlantic Free Trade Area, Transatlantická zóna volného obchodu

²⁰⁸ <http://dialog.ihned.cz/komentare/c1-56880390-prazdne-a-prehnane-evropske-vize>

²⁰⁹ <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/162067-britsky-premier-vola-po-volnem-obchodu-mezi-eu-a-usa/>

²¹⁰ <https://www.euroskop.cz/8952/21369/clanek/necas-pro-transatlantickou-zonu-volneho-obchodu>

²¹¹ <http://www.patria.cz/zpravodajstvi/1996757/nemecko-nechce-davat-vice-penez-do-zachrannych-fondu-merkelova-vola-po-vetsi-sile-centralni-vlady-a-mozna-i-volnem-obchodu-s-usa.html>

americké ekonomiky a společnosti podíváme blíže, uvidíme, že kromě výše zmíněných několika problémů se jeví jako problematická i samotná americká konkurenceschopnost, respektive její měření.

Eva Klvačová ve své knize *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA* (2008) poukazuje na metody měření konkurenceschopnosti, používané ve Zprávách o globální konkurenceschopnosti. Zaměřuje se hlavně na srovnání EU a USA.

Hodnocení globální konkurenceschopnosti je v těchto zprávách multikriteriální a skládá se z tvrdých statistických dat a z měkkých dat – odpovědí respondentů z řad vysokého managementu. Americká pozice v čele tabulky se dlouhou dobu zdála neotřesitelná, z čehož vyplývala i snaha napodobovat americký ekonomický model, což mělo vliv například i na formování Lisabonské strategie.

Autorka v této knize hodnotí Tři zprávy o globální konkurenceschopnosti – z let 2004 – 2005, 2005 – 2006 a 2006 – 2007.

Své hodnocení Zprávy o globální konkurenceschopnosti 2004 – 2005 uzavírá slovy: „Nejpříznivější výpovědi o konkurenceschopnosti USA podávají v rámci indexu globální konkurenceschopnosti měkká data získaná na základě odpovědí od (domácích) respondentů. Méně příznivá jsou data tvrdá, statistická. Celkový obraz konkurenceschopnosti USA je významně zkreslen – ve směru nadhodnocení výsledků – volbou vah a volbou indikátorů (tvrdých i měkkých).“²¹²

K podobným závěrům Klvačová dochází i u Zprávy o globální konkurenceschopnosti 2005 – 2006, ve které se Spojené státy opět umísťují na prvním místě.

Ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti 2006-2007 se Spojené státy umísťují až na šestém místě. Propad Spojených států je vysvětlován mimo jiné klesající kvalitou veřejných institucí v USA (neefektivní využívání veřejných peněz kvůli prosazování zájmů vlivnými podnikatelskými skupinami), neefektivním zdravotnictvím (USA vynakládají na zdravotnictví nejvíce peněz ze všech zemí světa, čemuž zdaleka neodpovídají dosahované výsledky) a pak zejména nestabilní makroekonomické prostředí (nízká míra úspor a rekordní deficit běžného účtu), které může být hrozbou nejen pro USA samotné, ale vzhledem k jejich velikosti i pro celou světovou ekonomiku.²¹³

Hlavní poselství této analýzy ale spočívá v překvapivém poznání.

²¹² KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA*. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2008, str. 37

²¹³ tamtéž, str. 41, 42

V současné době jsme často svědky diskuze o tom, zda se již nepřežila evropská idea sociálního státu a jestli by státy neměly zmenšit své pole působnosti a více se připodobnit americkému modelu. Děje se tak ve jménu zvyšování konkurenceschopnosti ekonomiky a má se za to, že čím méně bude stát zasahovat do ekonomiky a čím menší bude veřejný sektor, tím bude ekonomika konkurenceschopnější.

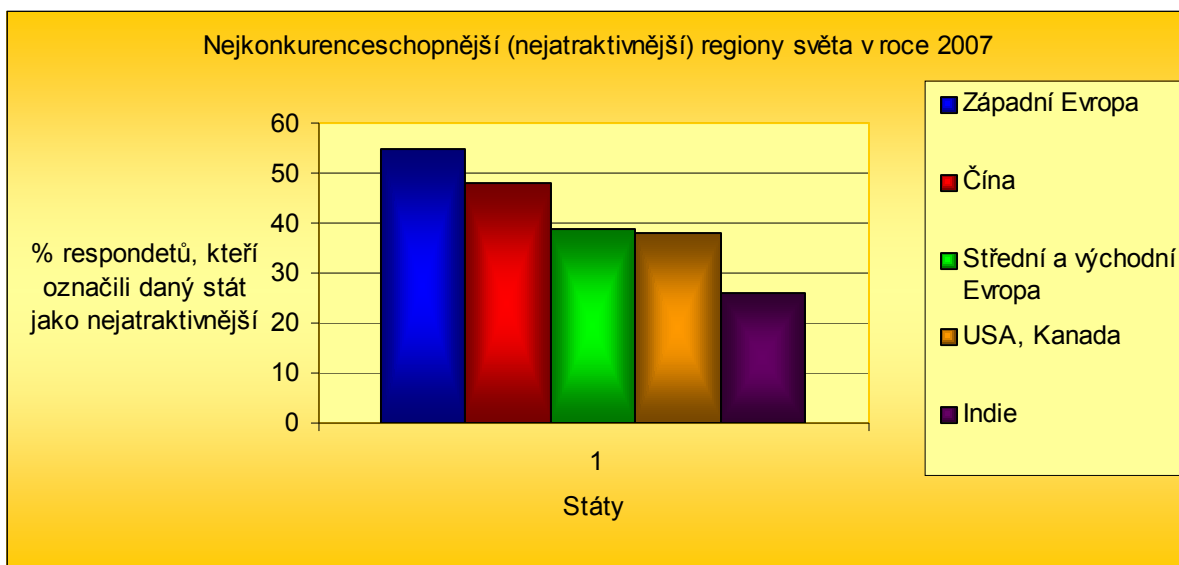
Paradoxně však země, které jsou schopny plnit požadavky konkurenceschopnosti nejlépe, jsou (ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti 2006 – 2007) Švýcarsko, Finsko, Švédsko, Dánsko a Singapur, Spojené státy se umísťují za nimi na šestém místě.²¹⁴ Čtyři evropské země na prvních místech jsou charakteristické spíše velkým veřejným sektorem a vysokými daněmi a myšlenku sociálního státu naopak rozvíjejí.

Slovo konkurenceschopnost Klvačová někdy zaměňuje se slovem atraktivita (pro investory). Zdůvodňuje to tím, že cílem snahy o konkurenceschopnost je přilákat do země investice, tedy zvýšit její atraktivitu pro investory. Investoři nechtějí pouze nízké daně a levnou pracovní sílu, ale i kvalitní infrastrukturu, spravedlivé soudy, stabilní politické prostředí a pracovní sílu, která nestávkuje a je vzdělaná.

Zdá se, že požadavky investorů tedy nejvíce splňují země, které myšlenku sociálního státu dlouhodobě rozvíjí. Jako důkaz pro toto tvrzení se dá použít graf Nejkonkurenceschopnější (nejatraktivnější) regiony světa v roce 2007, který Klvačová převzala z Ernst & Young: European Attractiveness Survey 2007.

Graf 1: Nejkonkurenceschopnější (nejatraktivnější) regiony světa v roce 2007

²¹⁴ KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2008, str. 41



Zdroj: KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA

Vlastní zpracování

Kromě stále stoupající atraktivity Číny je z grafu vidět, že země, kde je myšlenka sociálního státu zakořeněna a dlouhodobě rozvíjena, mají takovou kombinaci charakteristik, která investorům vyhovuje více, než tradiční severoamerické prostředí. Evropský model je považován za finančně náročný a neefektivní, výsledky však hovoří poměrně jasně. Ostatně evropská úroveň zadlužení stále není tak vysoká jako ta severoamerická.

Tuto podkapitolu jsem začlenil pro zpochybnění celkově uznávaného amerického modelu s malým státem a velkou svobodou pro podniky. Výše uvedená fakta mi případnou jako zajímavé argumenty pro to, že se EU nemusí systémově přizpůsobovat USA (jak přibližně zamýšlí Lisabonská strategie), ale naopak by si měla udržet svůj model sociálního státu (případně jej reformovat po vzoru skandinávských zemí).

5.3 – SOUČASNÝ PŘÍSTUP EVROPSKÉ UNIE K USA

Evropská unie a Spojené státy jsou dva největší světoví partneři. Spojuje je kromě společných kulturních hodnot, ekonomického systému a podobného stupně vývoje ekonomiky také snaha ovlivňovat dění v globalizovaném světě. K tomu je díky relativně upadajícímu vlivu obou aktérů ve světové ekonomice potřeba stále větší míra koordinace.

Ekonomika EU a Spojených států je do značné míry integrovaná a investiční toky mezi oběma stranami dalece přesahují například toky jejich investic do Asie, které jsou oproti nim několikrát menší. Míra integrace dosahuje sice vysoké míry, stále však přetrvává velké množství netarifních bariér, jejichž zrušení by podle studie Evropské komise podnítilo růst obou ekonomik²¹⁵.

Ve hře je stále TAFTA – Transatlantic Free Trade Area – Transatlantická zóna volného obchodu. Ta by měla zajistit ještě užší integraci trhů EU a USA, která by dále měla zajistit růst. Tento potenciál však zůstává prozatím nevyužit, a to hlavně díky rozdílnému přístupu k řadě problémů – například používání hormonů, dotace, atd.

Od roku 2007 existuje Transatlantická rada, která má za úkol starat se o navazování užších ekonomických vazeb a o harmonizaci legislativy.

Přestože EU a USA spolu měly velké množství sporů u WTO, které by mohly budit dojem velkých konfliktů, tyto spory příliš neohroží euro-americký obchod, protože ho ovlivňují pouze asi ze dvou procent²¹⁶.

²¹⁵ <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/>

²¹⁶ tamtéž

6 – ZHODNOCENÍ VZTAHŮ S KLÍČOVÝMI

PARTNERY

V této poslední kapitole zhodnotím vztahy s Čínou, Indií a USA odděleně a potom na základě vztahů s jednotlivými státy vyvodím závěry – největší hrozby a příležitosti pro EU v nadcházejících dekadách.

6.1 – ZHODNOCENÍ VÝVOJE A PERSPEKTIV OBCHODNÍCH VZTAHŮ EU A ČÍNY

Ve vztahu Evropské unie k Číně se dá konstatovat jedna podstatná věc. Ať už více či méně, Evropská unie bude Čínou ovlivněna a bude si muset na její přítomnost v globální ekonomice zvyknout. Jak se bude vyvíjet postavení EU v globalizovaném světě v souvislosti s nástupem Číny, nemusí být úplně jednoduché určit a vyústění může být více. Trend však prozatím jasně ukazuje, že Čína poroste i v dalších letech a že má ještě ohromný potenciál.

Reakce evropských firem na levnou čínskou produkci se zdá být dvojí – prvním elementem je začlenění čínské produkce do té evropské v podobě zlevňujících meziproductů, druhým je zaměření se na up-market segment, kde se dají výrobky prodávat za vyšší cenu. Dá se říct, že firmy, které nedělají ani jedno, ani druhé, postupně ustupují do pozadí; pokud ovšem nejsou vynikající v inovacích. Tlak na inovace, které mají zajistit větší produktivitu, která by zlevnila evropskou produkci vůči té čínské (a jiné levné zahraniční) se stal trvalou konstantou doporučení veškerých rad, jak zlepšit nebo alespoň udržet stav ekonomiky.

Přestože pozice Číny se stává den ode dne silnější, Evropská unie si prozatím udržela svůj status největšího exportéra světa a její podíl na světových exportech klesá pomaleji, než je tomu u USA a Japonska. Je sice pravdou, že čínské meziproducty zlevňují evropskou produkci a že levné čínské výrobky umožňují evropským spotřebitelům koupit si více zboží, Evropská unie má nicméně s Čínou obchodní deficit, který by mohl do budoucna působit problémy. Aby mohla Evropská unie z čínského růstu a z obrovského čínského trhu profitovat stejně jako Čína z trhu evropského, je důležité, aby přístup Číny v této oblasti byl korektní, o čemž lze zatím pochybovat. Čínský trh láká mnoho firem, které doufají, že si z tohoto

obrovského trhu ukrojí alespoň malou část. Jak se již ale ukázalo, uchytit se na čínském trhu rozhodně není jednoduché, a jak popisují výše, obchodování s Čínou může být velmi rizikové, zvláště pokud se týká pokročilých technologií. Ochrana duševního vlastnictví je v Číně značně problematická a je do značné míry pravděpodobné, že čínským úřadům to vyhovuje – do země tímto způsobem proudí technologie a padělané výrobky jsou značně levnější a tedy dostupnější a mnohdy poskytují konkurenční výhodu.

Otázkou zůstává, jaké stanovisko by bylo nejlepší zaujmout z hlediska EU. Oblastí, které by vyžadovaly nějaké řešení, je ve vztahu s Čínou hned několik; ty hlavní jsem zmínil v popisu problémů v obchodě s Čínou. Problémy jako krádeže technologií a padělání produktů však spočívají na bedrech firem a EU může maximálně potírat obchod s padělaným zbožím na území EU. Pokud se evropské firmy poučí a budou k čínskému trhu přistupovat dostatečně konzervativně (rozdělení výroby do řady procesů tak, aby se žádný z výrobců nemohl výrobek okopírovat, neprodávání nejvyspělejších technologií), mohou minimalizovat ztráty, které jim vznikají při kopírování jejich produktů. Na co by se však mohly zaměřit evropské instituce je například zhodnocení jüanu, které by mohlo pomoci vyrovnat deficit v obchodní bilanci.

Přesto nadále vyvstává otázka, co se stane, pokud Čína získá významnou část evropského duševního vlastnictví a dostane se tak zadarmo k prvotřídním technologiím. V kombinaci s její levnou pracovní silou by to mohlo znamenat konec evropské dominance sektoru vyspělé produkce, protože Čína by mohla výrobky evropské kvality produkovat sama a levněji. Navíc se řada stále kvalifikovanějších pracovních míst přesouvá z EU do Číny, čímž je ohrožen inovační potenciál evropské ekonomiky. Pokud nastala situace, že by Čína začala produkovat výrobky evropské úrovně za nižší ceny, je pravděpodobné, že evropská ekonomika by prošla výraznou transformací a dost možná by byla odsunuta do pozadí a hrála by ve světovém obchodu druhořadou roli. Naplnění nebo nenaplnění této hrozby bude hlavně na zodpovědnosti firem a na jejich schopnosti dále inovovat. Pokud situaci zvládnou, začlení se čínská ekonomika do té světové takovým způsobem, že to EU neohrozí a naopak by EU na čínském růstu mohla ještě profitovat.

6.2 – ZHODNOCENÍ VÝVOJE A PERSPEKTIV OBCHODNÍCH VZTAHŮ EU A INDIE

Obecně se dá říct, že vztahy mezi EU a Indií jsou vstřícné a je tu snaha (ze strany EU) podporovat a prohlubovat vzájemnou spolupráci. Hlavní zaměření Evropské unie je však na obchod, zbytek vztahů je často zanedbáván, vztahy nejsou komplexní, ale poměrně jednostranně zaměřené.

Podle článku z časopisu Respekt z roku 2009 je v Indii EU považována za „divnou kreaturu“ a „hráče s mnoha tvářemi“, který nehovoří „jedním hlasem“²¹⁷. Proto není brána tak vážně, jako Spojené státy, které svou vizi demonstrují jasně a dělají konkrétní kroky pro její naplnění, zatímco EU stále spíše jen diskutuje. Přitom z ekonomického hlediska je EU největším partnerem Indie.

Tendenci Evropské unie k neustálým diskuzím a nedostatku konkrétních kroků připisuje autor článku (se kterým se plně ztotožňuji) nedostatku pravomocí představitelů EU a nedostatku vize. EU je zkrátka vnitřně příliš heterogenní, než aby bylo možné s ní počítat i jinak, než obchodně. To je důvodem, proč jsou jako důležitější partner Indie vnímány akceschopnější Spojené státy.

Ekonomicky je tedy Evropská unie nejdůležitější partner Indie, geopoliticky však ani zdaleka, což je způsobeno její nesourodostí a decentralizovaností rozhodování. Bez dostatečně komplexního přístupu k Indii se však Evropa připravuje o vliv v této oblasti a o schopnost ovlivňovat budoucí dění v Asii (ať už z hlediska rovnováhy sil mezi Čínou a Indií, z hlediska ekologického či jiných). Tento problém se samozřejmě netýká pouze vztahů s Indií.

Nevýhodnost evropské roztržitosti a tlak na sjednocení (nebo na rozpad, záleží na úhlu pohledu), se v posledních letech objevuje stále znova v nejrůznějších souvislostech (transfery v rámci EU, váha coby geopolitického partnera). Rovněž mi připadne oprávněná kritika, že Evropa má nedostatek vize. Také si myslím, že evropský integrační proces je sice jen tak rychlý, jak dovolí členské státy (což by mohlo být vnímáno jako kladné a demokratické a v době, kdy by nebylo potřeba rychlejšího a centralizovanějšího rozhodování), ale v kontextu současné ekonomické reality se mi to jeví jako nedostatečné a přílišná pomalost a těžkopádnost, která by mohla EU přinejmenším stát hodně peněz. Také

²¹⁷ <http://respekt.ihned.cz/fokus/c1-35750490-partnerstvi-eu-indie-versus-usa-indie>

kvůli své roztržitosti EU ztrácí vliv na dění ve světě, což mi připadne při její velikosti, know-how a možnostech zbytečné a potenciálně i nebezpečné.

Co se týče obchodu s Indií, jeví se celkem jasné, že Indie bude jedním z nejdůležitějších hospodářských celků jedenadvacátého století, i když nikdo neví, jestli dříve či později. Uchytit se na jejím trhu, vytvořit tam povědomí o evropských výrobcích a vybudovat si stálou a pevnou pozici, se jeví jako nutné pro udržení konkurenceschopnosti evropské ekonomiky a také vysokých evropských životních standardů.

V obchodě se zdá, že si EU zatím vede dobře, v jiných oblastech zaostává za USA, což je způsobeno v zásadě hlavně evropskou heterogenitou.

6.3 – ZHODNOCENÍ VÝVOJE A PERSPEKTIV OBCHODNÍCH VZTAHŮ EU A USA

Spojené státy jsou bezesporu zemí, která má obrovský potenciál ať už vědecký či výrobní a zároveň v ní platí pokročilý a sofistikovaný právní řád, zajišťující (v rámci možností) spravedlivou soutěž pro všechny subjekty na trhu. Americký trh je zatím největší na světě a americká ekonomika je velmi silná v převádění vědeckých poznatků na trh a jejich zpeněžování. Spolupráce mezi univerzitami (z nichž řada zaujímá první příčky v žebříčcích nejlepších světových univerzit) a firmami (které jsou také často mezi těmi nejlepšími ve svém oboru na celém světě) je na vysoké úrovni. Spojené státy mají stále velkou schopnost přitahovat mozky, vědce a studenty z celého světa, kteří jdou působit do americké akademické nebo komerční sféry a svým výzkumem vytvářejí přidanou hodnotu amerických firem. V neposlední řadě hraje velmi důležitou roli schopnost USA přilákat zahraniční kapitál z celého světa, který se potom investuje na amerických kapitálových trzích. Zdroje kapitálu jsou pro Spojené státy klíčové.

Problémem je vysoké zadlužení, které by v budoucnu mohlo způsobit značné problémy, a také odliv pracovních míst především do Asie (a tam především do Číny). Spojeným státům se prozatím nedaří příliš zkrotit svůj dluh a v odvětvích zasažených odlivem pracovních míst přetrvává nezaměstnanost.

Pro Evropskou unii jsou Spojené nejdůležitějším obchodním partnerem a je velká pravděpodobnost, že tomu tak zůstane i v nejbližší budoucnosti. Potenciál se pro vzájemný obchod skrývá v dalším snižování tarifních i netarifních bariér, které by mohlo přinést ekonomický růst na obou stranách Atlantiku.

Ve srovnání se Spojenými státy je Evropská unie možná silnější ekonomicky, zdaleka již ne politicky nebo vojensky. Je obecně brána jako méně spolehlivý partner, než Spojené státy, což představuje nevýhodu, pokud chce EU do budoucna výrazněji zastávat roli globálního leadera. Současná krize vyvolává v EU debatu o zásadních principech, na kterých EU stojí a je možné, že výsledkem bude prohloubení evropské integrace, které by mohlo pomoci plnit cíle ohledně větší soudržnosti a akceschopnosti. To by mohlo být zároveň nástrojem pro lepší vyrovnání se s krizí.

Dále mi připadne důležité zmínit analýzu doc. Ing. Evy Klvačové, CSc., která zdůrazňuje, že na první pohled nezpochybnitelný americký model možná není tím nejlepším z dlouhodobého hlediska. Z její knihy vyplývá široká škála evropských výhod, od existence

sociálního státu (který může být považován za výhodu), přes diverzifikaci konkurenčních výhod jednotlivých evropských zemí až po zkreslení pohledu na americkou konkurenceschopnost způsobenou volbou kritérií a fakt, že EU je větší jak populačně, tak velikostí HDP.

Další věcí, o níž je nutno se zmínit, je vztah USA a Číny, který sám o sobě také ovlivňuje EU. Je důležité vnímat Spojené státy jako mocnost, která má zájmy jak na své „atlantické“ straně, tak na té „pacifické“. Čína se v posledních dvou desítkách let stala výrobní halou pro americké spotřebitele, kteří svou poptávkou (ne jen oni, ale z velké části právě oni) umožňují Číně její záviděníhodný růst. Tyto dvě země jsou na sobě do značné míry závislé a ani jedna nemá zájem na tom, aby ta druhá byla jakýmkoliv způsobem vážně ekonomicky ohrožena. Pro Čínu to ale mnohem více platí dvojnásob, protože USA mohou vyrábět s pomocí levné pracovní síly i jinde (nebo přesunout výrobu domů, což se již v některých případech děje), zatímco Čína americkou poptávku a investice potřebuje.

Ekonomika EU a Číny není zdaleka tak propojená, jako je tomu v případě USA a Číny. Pokud by se Spojené státy přiklonily ke spolupráci s Čínou, kterou by upřednostnily před EU, mohlo by to pro EU znamenat potřebu hledat si další obchodní partnery. USA balancují mezi EU a Čínou a s oběma subjekty mají lepší vztahy, než EU a Čína mezi sebou. Doposud mají ale EU a USA největší a nejintegrovanejší ekonomický vztah na světě a vzájemné investice výrazně převyšují investice obou partnerů do Asie²¹⁸.

²¹⁸ <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/>

6.4 – NEJVĚTŠÍ HROZBY A NEJVĚTŠÍ VÝZVY PRO EU A JEJÍ GLOBÁLNÍ ZÁJMY

V této podkapitole se pokusím o analýzu trendů důležitých obchodních vztahů EU a o návrhy opatření, které by EU mohla přijmout.

6.4.1 Rozšiřování EU

V příštích desetiletích se bude globální ekonomika (s největší pravděpodobností) dále propojovat. S tímto procesem bude zcela přirozeně souviset vznik možností přenést výrobu do zemí s nižšími náklady na výrobu. Historie ukazuje, že ty subjekty mezinárodního obchodu, které tuto možnost nevyužívají, zpravidla zakrní a zaostávají za ostatními, kteří se na novou situaci adaptují. Z tohoto úhlu pohledu by bylo nerozumné nevyužívat možnosti outsourcingu; evropské firmy tak ostatně již ve velkém měřítku činí a vyrábějí velkou část své výroby v zahraničí samy nebo dováží komponenty do svých výrobků. Ve srovnání se zeměmi jako USA nebo Japonsko však může mít EU v tomto ohledu jistou výhodu.

Ve své knize *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA*, se doc. Ing. Eva Klvačová, CSc. odkazuje na studii *European Attractiveness Survey* z roku 2007, zpracovanou společností Ernst & Young. Ta dochází k optimistickému závěru o evropské konkurenceschopnosti. EU má podle nich odolávat delokalizačnímu tlaku, a to především proto, že konkurenční výhody jednotlivých zemí jsou vcelku diverzifikované. V EU můžeme nalézt země ekonomicky a politicky stabilní s velkým trhem (Německo), leadery v oblasti financí (Velká Británie), země s kvalifikovanou a relativně levnou pracovní silou (Polsko, Česká republika) a další země s odlišnými typy konkurenčních výhod.²¹⁹

V této práci je téma delokalizace pracovních míst z EU do zemí s levnější pracovní silou jedním z důležitých konceptů. S ohledem na výše zmíněné názory ze studie Ernst & Young dochází autor této práce k názoru, že k tomu, aby EU mohla úspěšně čelit odlivu pracovních míst, musí využívat diverzifikované výhody svých států a nejlépe je ještě rozšířit. Vhodnou metodou se jeví být proces přijímání dalších zemí do EU, což by dále podporovalo diverzitu jejich konkurenčních výhod. Zároveň státy, které by byly do EU přijímány, by byly ve většině případů státy s nižšími mzdovými náklady a mezi kandidátskými zeměmi se najde

²¹⁹ KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA*. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2008, str. 30-33

mnoho zemí s přijatelnou úrovní vzdělání i infrastruktury. Jejich přijetím do EU by se snižovala pravděpodobnost odlivu pracovních míst do vzdálených zemí, podporovalo by se rozdělení práce v rámci EU a zároveň by se zvětšoval trh EU, což by přispělo k posílení pozice EU ve světovém obchodě. EU by zároveň rozšířila svůj vliv do dalších oblastí a mohla by účinněji ovlivňovat dění okolo sebe, což by mělo pozitivní dopad na oblasti jako energetická bezpečnost, kontrola obchodu s drogami nebo terorismu a dalších evropských zájmů.

Přesto, i kdyby EU přijímala stále další země, se patrně delokalizačnímu tlaku úplně neubrání, ten je však v současném stavu vývoje globalizace přirozený a neměl by být brán vyloženě negativně.

6.4.2 Důraz na multilateralitu

S ohledem na výše zmíněné doporučení nabírat nové členy, kteří by rozšiřovali konkurenční výhody EU a její trh, však souvisí i další aspekt, na který je EU již v současnosti brán velký zřetel. Jedná se o to, že ekonomická integrace na evropském kontinentě by neměla mít charakter vytváření regionálního obchodního bloku, uzavírajícího se mezinárodnímu obchodu. Současná evropská strategie klade důraz na multilateralitu a umožňuje přístup na svoje trhy velkému množství partnerů, zejména těm z rozvojových zemí.

Viděno touto optikou by zároveň s integrací dalších členů měla EU dále pokračovat ve vytváření zón volného obchodu či jiných ekonomických integračních uskupení i s jinými než kandidátskými zeměmi. Zaměřit by se přitom (dle názoru autora) měla na strategické trhy jako například Indie (u které se o vytvoření zóny volného obchodu již jedná).

S tím souvisí další doporučení. Vzhledem k pokračujícímu propojování se světa různými formami ekonomické integrace a jejího prohlubování (což povede pravděpodobně v dlouhodobém horizontu k rušení veškerých bariér atd.) se soustředit na všechny státy a nejen na některé. Evropská obchodní politika tento aspekt již má, autor se s ním ztotožňuje.

6.4.3 Zcizování duševního vlastnictví – nevyhnutelný fenomén

S delokalizací pracovních míst do zahraničí souvisí další velmi důležitý aspekt mezinárodní obchodní spolupráce, kterému EU (a USA) musí čelit. Jedná se o důvěryhodnost partnerů, která je v některých zemích velmi nízká. Zahraniční obchodní subjekty se často

nezdráhají okopírovat výrobky, které vyrábějí pro svého odběratele a prodávat je na vlastní pěst. Toto v dřívějších kapitolách rozebírané zcizování duševního vlastnictví je poměrně významným problémem pro řadu evropských firem.

Autor této práce si myslí, že se jedná o problém, se kterým se dá jen velmi těžko bojovat. Je samozřejmé, že firmy se pokouší domct svých práv, ale prostředky, které mají, jsou často velmi omezené, zvláště v případech, kdy je zcizovatelem někdo ze země, jako je například Čína, kde úřady tuto činnost tiše tolerují nebo nemají dostatečné páky na její řešení. Není bez zajímavosti, že zmíněné praktiky jsou čtenější v některých zemích a v jiných méně.

Autor této práce dochází k závěru, že tato problematika (ačkoliv oficiálně nesmí být ponechána bez povšimnutí) nalezne pravděpodobně stabilní řešení teprve v okamžiku, kdy se subjektům zcizujícím duševní vlastnictví začne vyplácet duševní vlastnictví hájit, což nastane v té době, kdy budou mít dostatek vlastních patentů a značek. Do té doby se podle autora této práce nedá dosáhnout nějakých převratných výsledků. Rozumné je samozřejmě v tomto ohledu obezřetnost a případně provádění obchodů se zeměmi, které jsou „čestnější“.

6.4.4 Změna vnímání delokalizace

Důležitým aspektem z dlouhodobého hlediska je také podle autora této práce vnímání delokalizace jako něčeho, co v dlouhodobém horizontu vytváří nové trhy, odbytiště a tím i nové příležitosti pro exporty ze zemí, z nichž odchází pracovní místa. Ta totiž vytvoří (zpravidla v porovnání se zemí, z níž pracovní místa odchází velké) množství pracovních míst ve třetí zemi, kde z platů bohatnou její obyvatelé, stimulují poptávku a dávají impuls pro rozvoj výroby v dalších odvětvích. Na nových trzích se mohou uchytit evropští výrobci a profitovat z nich, což se také v praxi děje.

Důležité je vytvářet apel na vnímání delokalizace jako součástí většího procesu optimalizace, přinášejícího benefity všem zúčastněným stranám (i když v různých fázích tohoto procesu některým více a některým méně), účinkujícího například i jako efektivní náhražka rozvojové pomoci (případ mnoha afrických států, majících přístup na evropské trhy) a v neposlední řadě vytváří podmínky pro rozvoj demokracie a občanské společnosti (i když tento poslední aspekt by se dal v řadě případů zpochybnit a je spíše dlouhodobého charakteru). Takto bych tedy formuloval další závěr (doporučení) – snahu o změnu vnímání delokalizace.

6.4.5 Zaměření se na up-market produkty

V souvislosti s výše zmiňovanou optimalizací a přizpůsobováním evropských ekonomik globálním trendům je rovněž zajímavé pozorovat měnící se zaměření řady evropských firem. Ty se čím dál častěji koncentrují na výrobu a vývozy up-market produktů, což se dá jasně doložit z analýz prováděných v této práci s pomocí tabulek ze studie THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE z roku 2009, které používám v kapitolách o jednotlivých státech. Ukazuje se, že firmy z EU se ve vzrůstající míře profilují jako firmy produkující kvalitní, luxusní či jinak exkluzivní zboží, na které je spolehnutí a které dodává jeho majiteli i určitý sociální status. Tato strategie se dá pozorovat u široké škály podniků od automobilek až po producenty kvalitních potravin. Tato profilace Evropy je podle autora intuitivně aplikována evropskými firmami, je účinná a je výsledkem nového hledání pozice EU ve světě, způsobeného právě globalizací. Evropské firmy očividně (dobrovolně či nedobrovolně) přepouštějí low-market segmenty ostatním zemím a pro zachování zisků se koncentrují na výrobky s vyšší přidanou hodnotou a na up-market produkty. Tato strategie je rovněž kompatibilní s tlakem na inovace, který je tolik doporučovaným řešením současných ekonomických problémů.

Osobně si myslím, že v současné době a ještě v několika desítkách let bude tento positioning evropských firem možný, ale poté se podle mě budou tyto rozdíly vyrovnávat a jednotlivé státy si začnou vytvářet vlastní renomované značky a produkty (více jsem si jistý ohledně oblastí jako móda či gastronomie, méně pak u oblastí, kde jsou potřeba vyspělé technologie a know-how).

6.4.6 Zajištění přístupu na trhy emerging markets

Současná situace by tedy podle mě byla spíše výhodou, ovšem za předpokladu, že by měly evropské firmy přiměřený přístup na trhy rozvíjejících se zemí. Ty jsou ale (zejména u velkých důležitých zemí, jako Čína a Indie) chráněny řadou tarifních a netarifních omezení.

Tento problém je podle mě jednou z největších výzev pro EU – zajistit si adekvátní přístup na trhy emerging markets a hlavně na trhy Číny a Indie, které své trhy prozatím relativně chrání.

6.4.7 Limity růstu taženého exportem

V dlouhodobém horizontu se dá také předpokládat, že poleví příliv levného zboží ze třetích zemí, kde jsou nižší náklady na výrobu, a to v okamžiku, kdy tyto země začnou uspokojovat vlastní vzrůstající poptávku z vlastních zdrojů. Je tedy pravděpodobné, že mnohé země jako například Čína neporostou v budoucnosti tak závratnými tempy růstu. Tento růst byl tažen exportem, růst tažený domácí poptávkou však bývá zpravidla pomalejší. Navíc je otázka, jestli země jako například Čína, která rostla hlavně z exportu, bude schopna zaměstnat své obrovské výrobní kapacity domácí poptávkou, která by táhla ekonomiku. Tento případ vůbec nemusí nastat (čínská poptávka nebude tak velká, aby poskytla práci takovému počtu lidí, jako exportem tažený růst), v Číně je tradičně vysoká míra úspor a chuť utrácet je z důvodů jak kulturních, tak sociálních (téměř neexistující sociální síť) nízká. Je docela možné, že prognózy o čínském století se nenaplní a že Čína bude následovat japonský scénář, kde po závratném, exportem taženém růstu následovala dlouhodobá stagnace. Tento scénář je sice pro Čínu i EU pesimistický, pro Čínu však podle mého názoru více, než pro EU. Čína je totiž na exportech do EU (a do USA) takřka životně závislá, zatímco exporty do Číny nejsou pro EU zdaleka tak důležité, jak je tomu naopak.

Z toho se dá vyvodit, že v dlouhodobém měřítku má exportem tažený růst své limity, což se dá doložit případem Japonska i dnes již zpomalující Číny. Nebylo by moudré se domnívat, že dané státy, uplatňující tuto strategii, jsou schopny si vysoká tempa růstu ekonomiky udržet dlouhodobě.

6.4.8 Reforma sociálního státu

Z dlouhodobého hlediska si rovněž myslím, že bude nutná i reforma sociálního státu ve státech EU. Tato reforma by mohla přinést větší pružnost ekonomik členských států, která by usnadnila jejich existenci v globální ekonomice, ve které je řada států například s daleko pružnější pracovní legislativou.

Ve výše zmiňované knize *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA* je citovaná studie Karla Aigingera *Competitiveness of Europe in Comparison to US (Lessons from economic performance in the nineties)*. Ta dokazuje převahu USA, přičemž ale situace

není stejná pro všechny země EU. Za tři nejkonecneschopnější země EU Aiginger považuje Švédsko, Dánsko a Finsko.²²⁰

„Úspěšným severským zemím se podařilo vytvořit nový evropský model, který se liší jak od modelu amerického, tak od starého evropského modelu. Odlišnost od amerického modelu spočívá v existenci aktivní politiky státu v oblasti práce (aktivizace nezaměstnaných, stimulace zaměstnanců k flexibilitě) a v rozsáhlém veřejnoprávním školství a rozsáhlém veřejnoprávním zdravotnictví. Odlišnost od starého evropského modelu je dána větší důvěrou v trh a větším důrazem na individuální odpovědnost, větším důrazem kladeným na flexibilitu, volbu a pobídky, nižší hodnotu přikládávanou existujícím pozicím, zděděným právům a zaměstnáním na plný úvazek, větší fiskální obezřetností, důrazem na hospodářskou soutěž v celosvětovém měřítku, na inovace a produktivitu.“²²¹

Osobně mi tato modifikace evropského sociálního modelu případně velmi funkční a případně mi důležité, že zároveň se sociálními jistotami klade větší důraz na trh, soutěž a flexibilitu. Myslím si, že reformy sociálního státu v EU by měly jít podobným směrem, jako u skandinávských zemí, tedy zachovávat výdobytky tohoto systému, ale zbavovat ho nepružnosti.

6.4.9 Investice do výzkumu

Dalším evropským cílem, obsaženým i ve strategii Europe 2020, je zvýšení investic do výzkumu. I tato, byť všude zmiňovaná a schvalovaná iniciativa mi případně velmi důležitá. Pro udržení evropské konkurenceschopnosti hrají technologie klíčovou roli a investice do nich by měly být (a jsou) na seznamu priorit EU.

6.4.10 Shrnutí

V poslední podkapitole této kapitoly vyvozují závěry z této práce a na základě předchozích analýz docházím k závěrům, které jsem popsal výše. Rozebírám hlavně taková opatření, která mlže ovlivnit samotná EU.

Konkrétní příležitosti a hrozby (každá záležitost může být v tomto směru považována za obojí) se týkají:

²²⁰ KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2008, str. 30

²²¹ KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2008, str. 30

- přijímání nových členů do EU (diverzifikace konkurenčních výhod a zvětšování trhu posílí pozici EU do budoucna, i když krátkodobě mohou nové členské státy představovat pro EU určitou zátěž)
- důraz na multilateralismus, aby nedocházelo k diskriminaci některých států v mezinárodním obchodě a vytváření nerovných příležitostí (na tuto strategii je již v EU kladen důraz)
- obezřetnost a konzervativnost při obchodu s některými partnery (jako například Čína)
- změna pohledu na delokalizaci pracovních míst
- zaměření se na produkty vyšší třídy (to se již v praxi dlouhodobě děje a ukazuje se to jako efektivní strategie při interakci s ekonomikami, kde jsou například výrazně nižší mzdy)
- přístup na trhy emerging markets (toto je z dlouhodobého hlediska možná nejdůležitější úkol pro EU – získat a udržet svou pozici na trzích emerging markets a snažit se o prosazování rovných pravidel hry, v opačném případě hrozí nerovnováhy obchodní bilance v neprospěch EU)
- prozatím se ukazuje, že vysoké tempo růstu ekonomik tažených exportem se nedá udržet dlouhodobě a že má své limity
- další výzvou, pro kterou se bude muset nalézt politický kapitál, bude reforma sociálního státu
- pro země EU je rovněž klíčové udržet se na technologické špičce v inovacích a výzkumu

Obecně si myslím, že například zhodnocení čínského jüanu není tak zásadní záležitostí, a to s odkazem na odhad dopadu tohoto opatření, který by byl na EU pravděpodobně velmi nízký. O zhodnocení jüanu je logické usilovat z principu, ale podle mě není klíčové tak, jako výše zmíněné strategie.

O něco větší důraz by se měl klást na zlepšení sociální situace v čínských a indických továrnách. Podmínky tamějších pracovníků jsou často velmi špatné a počet lidí, který v nich pracuje, je obrovský. Je však obtížné a prosazovat tato opatření, protože pravomoci v této oblasti jsou v rukách vlád těchto států a ty z ekonomického hlediska nemají alespoň dočasně zájem na zvyšování sociálních standardů, protože by vedlo k erozi konkurenční výhody nízkých mezd. O zlepšení postavení pracovníků v továrnách v Číně a Indii by se usilovat mělo, nicméně je v tomto ohledu podle mého názoru potřeba určití shovívavost, alespoň do

doby, než příliv peněz ze zahraničí neudělí těmto ekonomikám dostatečně silné impulsy k rozvoji.

Dále bych ještě rád zmínil tlaky rozvojových zemí na regulaci toků finančního kapitálu. Tyto tlaky existují a vzhledem ke koordinované snaze G20 možná k nějaké regulaci dojde. Nepovažoval bych je však za zásadní prvek, který by měl nějak významně ovlivnit dění ve světovém obchodě co se týče dlouhodobých investic. Tyto snahy jsou namířeny především proti krátkodobému kapitálu (tzv. horkým penězům), který má tendenci rychle se stahovat do jiných zemí. Jeho regulace může samozřejmě mít na rozvojové země určitý vliv, ale celkově si nemyslím, že by touto regulací měl mezinárodní obchod utřít nějakou významnou ránu.

Tato práce je psána a její závěry jsou vytvářeny s předpokladem, že se v budoucnu nadále udrží neoliberalistický pohled na světovou ekonomiku.

ZÁVĚR

V této práci jsem si vytyčil cíle vybrat nejdůležitější partnery EU v následujících dekádách a na základě vztahů s nimi určit největší hrozby a příležitosti pro EU.

V první části práce jsem vybral z USA, Kanady, Japonska a zemí BRIC tři nejdůležitější partnery EU na základě předem stanovených kritérií. Kritéria byla extrapolace velikosti trhu měřeného počtem obyvatel, extrapolace HDP a krátká analýza současného trendu nasvědčujícího, zda dochází mezi danými ekonomikami k vytváření důležitých vazeb.

Na základě těchto kritérií jsem vybral jako tři nejdůležitější partnery EU v příštích desítkách let Spojené státy, Čínu a Indii.

Vztahy EU s každým z těchto států jsem analyzoval v samostatné kapitole, kde jsem rozebral export, import a složení exportů daných států a porovnal je s evropskými a také jsem na základě tabulek převzatých ze studie THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE z roku 2009 zhodnotil trendy, kterými se ubírá export daných států a EU co se týče struktury vývozu a podílu na světových vývozech v jednotlivých kategoriích (z hlediska rozdělení na tržní segmenty a podle technologické náročnosti).

V poslední kapitole jsem provedl krátké zhodnocení vztahu EU s každým z těchto tří států a nakonec identifikuji největší příležitosti a hrozby pro EU v příštích desítkách let s ohledem na shromážděné informace, čímž naplňuji cíle stanovené v úvodu.

SHRNUTÍ

Tato práce se zabývá zahraničním obchodem EU a jejím cílem je identifikovat klíčové výzvy a hrozby pro zahraniční ekonomické vztahy EU.

Práce začíná teoretickou kapitolou, která je úvodem do problematiky zahraničního obchodu EU – obsahuje definici terminologie, stav poznání, členství EU v mezinárodních organizacích a dále se zabývá Společnou obchodní politikou EU a krátce se věnuje i Strategii EU 2020.

Druhá kapitola se zabývá vztahy EU se sedmi vybranými státy (USA, Kanada, Japonsko, Brazílie, Rusko, Indie, Čína), z nichž na základě předem stanovených kritérií vybírám jako tři nejdůležitější USA, Čínu a Indii.

Třetí kapitola je o obchodních vztazích EU a Číny; analyzuji zde tabulky o exportu a importu a jejich extrapolace a také tabulky o struktuře exportů a podílu na exportech obou subjektů. Dále rozebírám problematiku obchodování s Čínou z hlediska rizik na čínském trhu – pro evropské firmy je těžké se na něm uchytit a vystavují se riziku zcizení duševního vlastnictví a krádeží technologií. Potom hodnotím přístup EU k obchodu s Čínou.

Čtvrtá kapitola je o obchodu EU s Indií. Stejně jako u Číny, i u Indie rozebírám tabulky o exportu a importu a jejich extrapolace a dále opět porovnávám a komentuji strukturu vývozu a podíly na světovém vývozu. Potom se zabývám indickým outsourcingem, který je stále populárnější u západních firem a některými dalšími indickými odvětvími. Nakonec krátce shrnuji přístup EU k Indii.

Pátá kapitola o obchodu EU s USA standardně začíná analýzou výše zmiňovaných tabulek. Potom hodnotí provázanost trhu EU a USA, charakterizuje americký trh, zabývá se ideou TAFTA a také rozebírá několik nejdůležitějších obchodních sporů mezi oběma partnery. Dále také zpochybňuje americkou image nejkonzurenceschopnější ekonomiky světa na základě informací a názorů z knihy Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA. Končí opět krátkým zhodnocením přístupu EU k USA.

Šestá kapitola nejprve ve třech podkapitolách krátce shrnuje obchodní vztahy s každým ze tří partnerů, jejich potenciál a perspektivy. Ve čtvrté podkapitole jsou potom vyvozovány závěry ze shromážděných informací a formulována doporučení. Docházím k závěru, že nejdůležitějšími výzvami, které bude muset EU řešit během nadcházejících dekád, jsou přijímání nových členů do EU, důraz na multilateralismus, obezřetnost

v mezinárodním obchodě (týkající se hlavně práv duševního vlastnictví), změna pohledu na delokalizaci pracovních míst, zaměření se na produkty vyšší třídy, přístup na trhy emerging markets, reforma sociálního státu a udržování se na špičce ve výzkumu a inovacích.

Za svůj osobní přínos považuji tabulky v první podkapitole třetí, čtvrté a páté kapitoly (kromě tabulek převzatých ze studie THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE), jejich analýzu a dále celou šestou kapitolu, ve které naplňuji cíle vytyčené v úvodu.

ENGLISH SUMMARY

This work deals with the EU external trade and its aim is to identify the key challenges and threats of EU.

The work begins with a theoretical chapter which is an introduction to the problems of the external trade of EU – it contains the definition of terminology, the state of knowledge, the European membership in international organizations and it also deals with the Common trade policy of EU and it shortly concerns the Strategy EU 2020.

The second chapter's topics are the relations of EU to seven selected states (USA, Canada, Japan, Brazil, Russia, India, China) from which I have chosen the three most important on the basis of criteria stated in the beginning. Those three are USA, China and India.

The third chapter is about commercial relations of EU and China. In this part, I analyse the tables about export and import and their extrapolations and also tables about the structure of exports and the share of both subjects on the world exports. Then I deal with problems of making business with China from the point of view of risks on the Chinese market. It is hard for European companies to gain a share on this market and they are taking risk of intellectual property and technologies being stolen. Finally, I evaluate the approach of EU to trade with China.

The fourth chapter is about the trade of EU with India. Just as with China, with India, I analyse the tables of exports and imports and their extrapolations and I compare and comment the structure of exports and shares on world exports. Then I talk about the trend of Indian outsourcing which is more and more popular for western companies and also about some other Indian branches. Finally, I shortly summarize the approach of EU to India.

The fifth chapter about trade of EU with USA also begins with an analysis of the tables mentioned above. Then I evaluate the interdependence of markets of EU and USA, I characterize the American market and I deal with the idea of TAFTA (Trans-atlantic Free Trade Area) and I also talk about several most important commercial disputes between both partners. Then I question the American image as the most competitive economy of the world on the basis of information and opinions from the book Different ways to competitiveness: EU versus USA. I finish by evaluating the approach of EU to USA shortly.

The sixth chapter shortly summarizes commercial relations of EU with each of the three partners, its potential and perspectives in three subchapters, firstly. In the fourth subchapter, I deduce conclusions from the gathered informations and I formulate the recommendations.

I have come to the conclusion that the most important challenges EU will have to deal with in the upcoming decades are accepting new members to the EU, putting emphasis on multilateralism, cautiousness in international business (concerning mainly intellectual property rights), a change of the point of view of the process of delocalization of jobs, focus on up-market products, access to markets of „emerging markets,“ a reform of the welfare state and staying on the top of research and innovations.

I consider the tables in the first subchapter of the third, fourth and fifth chapter (with exception of tables taken from the study THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE) to be my personal contribution, as well as its analysis and the whole sixth chapter, where I fulfill the goals set in the introduction.

SEZNAM LITERATURY

Knižní zdroje:

1: CIHELKOVÁ, Eva: Vnější ekonomické vztahy Evropské unie, 1. vyd., Praha, C. H. Beck, 2003, 709 str., ISBN 80-7179-804-5

2: LEAL-ARCAS, Rafael: Theory and Practice of EC External Trade Law and Policy, London: Cameron May, 1. vyd., 2008, 606 str., ISBN-13: 978 1 905017 65 2; ISBN-10: 1905017650

3: ECKERT, Daniel D. Světová válka měn: euro, zlato, nebo jüan - která z měn se stane nástupcem dolaru?. 1. vyd. Praha: Grada, 2012, 228 s. ISBN 978-80-247-4099-7

4: FISHMAN, T. C.: China Inc.: Jak Čína drtí Ameriku a svět. Praha: Alfa Publishing, s. r. o., 2006, 1. vydání. ISBN 80-86851-44-3

5: THE EVOLUTION OF EU AND ITS MEMBER STATES COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL TRADE, CEPII-CIREM, ATCLASS consortium, Louise Curran a Soledad Zignago, 2009

6: EU performance in the global economy, European Comission, Directorate General for Trade, 2006

7: KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2008, 236 s. ISBN 978-80-86946-84-9

8: HOLMAN, Robert, Makroekonomie: středně pokročilý kurz, 2. vyd., Praha: C. H. Beck, 2010, 424 str., ISBN 978-080-7179-861-3

9: LACINA, Lubor a kol.: Učebnice evropské integrace, 3. přepracované a rozšířené vyd., Brno, Barister & Principal, o. s., 2011, str. 468, ISBN 978-80-87474-31-0

10: External and intra-EU trade, A statistical yearbook, Data 1958 – 2010, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011, ISBN 978-92-79-21690-9

pro více informací

<http://europa.eu/>

11: SDĚLENÍ KOMISE EVROPSKÉMU PARLAMENTU, RADĚ, EVROPSKÉMU HOSPODÁŘSKÉMU A SOCIÁLNÍMU VÝBORU A VÝBORU REGIONŮ, Evropská komise, Brusel, 24. 5. 2011

dostupné z

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0287:FIN:CS:PDF>

Diplomové práce:

1: HEŘMÁNEK, Martin. Diplomová práce - Analýza sporů ve WTO ohledně obchodu s masem vyrobeným s využitím hormonů. VŠE Praha, 2010, 65 str.

2: ŘÍHOVÁ, Petra. Diplomová práce - Spor WTO o režimu dovozu banánů do EU a jeho dopad na světový obchod s banány, VŠE Praha, 2012, 35 str.

3: ŠILHÁNKOVÁ, Lenka. Bakalářská práce – Právní aspekty členství EU v mezinárodních organizacích, MUNI Brno, 2011, 38 str.

4: VAŇÁČ, Michal. Diplomová práce – Vztah EU a Číny, MUNI Brno, 2009, 62 str.

5: DVOŘÁKOVÁ, Martina. Diplomová práce – Současné postavení Číny ve světové ekonomice, VŠE Praha, 2010, 86 str.

6: DRESSLER, Daniel. Diplomová práce – Čínská ekonomika: úspěchy a problémy, VŠE Praha, 2011, 96 str.

Internetové zdroje:

- 1: EU-FAO cooperation, stránky Delegace Evropské unie u Svaté stolice, Maltského řádu a Organizace spojených národů v Římě
http://eeas.europa.eu/delegations/rome/eu_united_nations/work_with_fao/ec_fao_cooperation/index_en.htm
- 2: EU dále prohlubuje vztahy s Čínou, stránky Evropské komise, 16. 2. 2012
http://ec.europa.eu/news/external_relations/120216_cs.htm
- 3: Už žádný 60hodinový pracovní týden, slibuje Apple v Číně, zive.cz, 30. 3. 2012
<http://www.zive.cz/clanky/uz-zadny-60hodinovy-pracovni-tyden-slibuje-apple-v-cine/sc-3-a-163056/default.aspx>
- 4: The European Union and the WTO, stránky WTO
http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/european_communities_e.htm
- 5: Základy teorie peněz, Peníze a bankovní soustava, Gymnázium Milevsko
http://www.gymnazium.milevsko.cz/dokumenty/mat_ek/penize.pdf
- 6: Čína možná za podhodnocený jüan tvrdě zaplatí, ČT24, 30. 9. 2010
<http://m.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/102818-cina-mozna-za-podhodnoceny-juan-tvrde-zaplati/>
- 7: Koordinace se skupinou EIB a EBRD, Hospodářské a finanční věci, stránky Evropské komise
http://ec.europa.eu/economy_finance/financial_operations/coordination/index_cs.htm
- 8: History, stránky OECD
<http://www.oecd.org/about/history/>
- 9: Společná obchodní politika Evropské Unie, businessinfo.cz
<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spolecna-obchodni-politika-evropske-unie-4461.html?page=1#>

- 10: Japonsko a Evropská unie se vydaly k dohodě o volném obchodu, IDNES.cz, 28. 5. 2011
http://ekonomika.idnes.cz/japonsko-a-evropska-unie-se-vydaly-k-dohode-o-volnem-obchodu-pqu-/eko-zahranicni.aspx?c=A110528_191615_eko-zahranicni_brm
- 11: Summit EU-Brazílie – vytváření nových vazeb, stránky Evropské rady, 4. 10. 2011
<http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/eu-brazil-summit-creating-new-ties?lang=cs>
- 12: Vztahy Evropské unie a Ruska, EurActiv.cz, aktualizováno 12. 3. 2012
<http://www.euractiv.cz/vnejsi-vztahy/link-dossier/vztahy-evropske-unie-a-ruska-000047>
- 13: Summit EU-Čína: společné odhodlání k další spolupráci, stránky Evropské rady, 21. 9. 2012
<http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/eu-china-summit-committed-to-further-tap-cooperation-potential?lang=cs>
- 14: MNN: Čína se chce dostat na vrchol díky sdílení technologií konkurence, ekolist.cz, 23. 9. 2010
<http://ekolist.cz/cz/zpravodajstvi/zpravy/mnn-cina-se-chce-dostat-na-vrchol-diky-sdileni-technologie-konkurence>
- 15: Státy světa – informace, stránky Ministerstva zahraničních věcí České republiky
http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/severni_amerika/kanada/index.html
- 16: Bilaterální vztahy, Země a regiony, stránky Evropské komise
http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/brazil/index_en.htm
- 17: Vztahy Evropské unie a Ruska, Euractiv.cz
<http://www.euractiv.cz/vnejsi-vztahy/link-dossier/vztahy-evropske-unie-a-ruska-000047>
- 18: International Affairs, EU-USA Transatlantic Economic Council, stránky Evropské komise

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/transatlantic-economic-council/>

19: Usnesení Evropského parlamentu ze dne 11. listopadu 2010 o nadcházejícím summitu EU a USA a Transatlantické hospodářské radě

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:074E:0001:0007:CS:PDF>

20: EU-US Summit, Washington 28 November 2011, European Union EXTERNAL ACTION

http://eeas.europa.eu/us/sum11_11/index_en.htm

21: CIA, The World Factbook

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>

22: GDP Growth rates, List by country, TRADINGECONOMICS

<http://www.tradingeconomics.com/gdp-growth-rates-list-by-country>

23: WORLD BANK, Population growth (annual %)

<http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW>

24: 20th EU-Japan Summit Joint Press Statement, Delegation of the European Union to Japan, 17. 8. 2011

<http://www.deljpn.ec.europa.eu/modules/media/news/2011/110528c.html>

25: Průzkum: Padělky způsobují evropským výrobcům škody za 35 mld. eur, Hospodářská komora České republiky, 1. 10. 2008

<http://www.komora.cz/regionalni-a-oborove-informace/oborove-informace-1/prumysl-a-doprava-1/informace-z-oboru-prumysl-a-doprava/pruzkum-padelky-zpusobuji-evropskym-vyrobcum-skody-za-35-mld-eur-.aspx>

26: Prodej padělků převálcoval obchodování s drogami a střelnými zbraněmi, E15.cz, 1. 9. 2010

<http://zpravy.e15.cz/zahranicni/ekonomika/globalni-prodej-padelku-prevalcoval-obchodovani-s-drogami-a-strelnymi-zbranemi>

27: MMF: Čínská měna podhodnocena, silnější kurz ale Západu nepomůže, Patria Online, 21. 7. 2011

<http://www.patria.cz/zpravodajstvi/1864395/mmf-cinska-mena-podhodnocena-silnejsi-kurz-ale-zapadu-nepomuze.html>

28: Blata Blansko: Jak čínské padělky málem zničily českého výrobce, Jakub Šmíd, Velká Epocha, 28. 6. 2007

<http://www.velkaepocha.sk/200706282871/Blata-Blansko-Jak-cinske-padelky-malem-znicily-ceskeho-vyrobce.html>

29: Když přijde na vysokorychlostní železnici, čínští vyjednávači hrají tvrdě, HN.IHNED.cz, 11. 1. 2011

<http://www.velkaepocha.sk/2011011115941/Kdyz-prijde-na-vysokorychlostni-zeleznici-cinsti-vyjednavaci-hraji-tvrde.html>

30: Tisková zpráva Evropské komise z 24.10.2006

http://ec.europa.eu/ceskarepublika/press/press_releases/061024_b_cs.htm

31: Současná Čína: Sebevědomá, rozporní a šovinistická, Lukáš Zádrapa, Britské listy, 9. 1. 2007

<http://blisty.cz/art/32200.html>

32: Světová spotřeba energie rekordně vzrostla. Čína sesadila z trůnu USA, HN.IHNED.cz, 8. 6. 2011

<http://byznys.ihned.cz/c1-52045840-svetova-spotreba-energie-rekordne-vzrostla-cina-sesadila-z-trunu-usa>

33: Bussinessifno.cz

<http://www.businessinfo.cz/>

34: Jak chránit průmyslové vlastnictví v Číně, Velká Epocha, 23. 4. 2009

<http://www.velkaepocha.sk/200904239985/Jak-chronit-prumyslove-vlastnictvi-v%C2%A0Cine.html>

35: Padělky způsobují evropským výrobcům škody za 35 mld. eur, peníze.cz, 30.9.2008
<http://www.penize.cz/zamestnani/44351-padelky-zpusobuji-evropskym-vyrobcum-skody-za-35-mld-eur>

36: Celní správa ČR ve vztahu k průmyslově právní ochraně práv duševního vlastnictví, Seminář K výsledkům aplikovaného výzkumu v rezortu Ministerstva zemědělství, 2. 6. 2010
http://eagri.cz/public/web/file/55905/Prezentace_Kpt._Ing._Jindriska_Kubelkova_Gen_re_ditelstvi_cel_Rezim_kompatibility_.pdf

37: Paděláme? Paděláte! Padělají... Finmag.cz, 6. 7. 2010
<http://m.finmag.cz/cs/finmag/anketa/padelame-padelate-padelaji/>

38: Moskva neprodá Číně letadla. Bojí se plagiátů, HN.IHNED.cz, 23. 3. 2009
<http://hn.ihned.cz/c1-36142110-moskva-neproda-cine-letadla-boji-se-plagiatu>

39: USA chtějí potrestat Čínu vyššími cly za podhodnocený jüan, ČT24, Ekonomika, 24. 9. 2010
<http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/102414-usa-chteji-potrestat-cinu-vyssimi-cly-za-podhodnoceny-juan/>

40: Opravdu potřebujeme revaluaci čínského jüanu?, Ivo Vašíček, vasicek.blog.idnes.cz
<http://vasicek.blog.idnes.cz/c/111221/Opravdu-potrebujeme-revaluaci-cinskeho-juanu.html>

41: Čína se obává vlny bankrotů, pokud jüan zpevní, ČT24, Ekonomika, 23. 9. 2010
<http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/102298-cina-se-obava-vlny-bankrotu-pokud-juan-zpevni/>

42: Čínský jüan je podhodnocený, potvrdil MMF, ČT24, Ekonomika, 21. 7. 2011
<http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/130793-cinsky-juan-je-podhodnoceny-potvrdil-mmf/>

- 43: Which is the worlds biggest employer?, BBC News, Ruth Alexander, 20. 3. 2012
<http://www.bbc.co.uk/news/magazine-17429786>
- 44: Unie schválila clo, čínské boty podraží, lidovky.cz, 4. 10. 2006
http://byznys.lidovky.cz/unie-schvalila-clo-cinske-boty-podrazi-dyc-/moje-penize.asp?c=A061004_142632_ln_ekonomika_svo
- 45: EU rozhodla, cla na boty z Číny a Vietnamu se prodlužují o 15 měsíců, HN.IHNED.cz, 22. 12. 2009
<http://byznys.ihned.cz/zpravodajstvi-evropa/c1-39580900-eu-rozhodla-cla-na-boty-z-ciny-a-vietnamu-se-prodluzuji-o-15-mesicu>
- 46: Obuv, z Asie může být levnější. Evropa zrušila cla, HN.IHNED.cz, 18. 3. 2011
<http://byznys.ihned.cz/c1-51236310-evropa-uvolnila-cestu-obuvi-z-asie>
- 47: Německu začínají chybět vzácné kovy. Čína omezila jejich export, iDNES.cz/ekonomika, 22. 10. 2010
http://ekonomika.idnes.cz/nemecku-zacinaji-chybet-vzacne-kovy-cina-omezila-jejich-export-pvc-/eko-zahranicni.aspx?c=A101022_130211_eko-zahranicni_fih
- 48: EU – ČÍNA: Mnoho hráčů u šachového stolu, Neviditelný pes, 21. 5. 2009
http://neviditelnypes.lidovky.cz/eu-cina-mnoho-hracu-u-sachoveho-stolu-dsv-/p_zahranici.asp?c=A090520_101456_p_zahranici_wag
- 49: O vztahu EU a Číny rozhodne Německo, Euroskop.cz, 2. 3. 2012
<http://www.euroskop.cz/8801/20425/clanek/o-vztahu-eu-a-ciny-rozhodne-nemecko/>
- 50: Indie se snaží dotáhnout na Čínu, nicméně v leccems ztrácí, Joseph S. Nye, Jr., iDNES.cz/Zprávy, 12.1.2011,
http://zpravy.idnes.cz/indie-se-snazi-dotahnout-na-cinu-nicmene-v-leccems-ztraci-pe3-/kavarna.aspx?c=A110111_154710_kavarna_chu
- 51: Indie musí zabrat ještě jednou, EKONOM.IHNED.cz, 4.8.2011
<http://m.ihned.cz/ekonom/c1-52474090-indie-musi-zabrat-jeste-jednou>

- 52: Indové pracují, Amerika bohatne, EKONOM.IHNED.cz, 10. 7. 2004
<http://ekonom.ihned.cz/c1-14619170>
- 53: Indické univerzity: Škola jako řemen, euro.e15.cz, 11.1.2012
<http://euro.e15.cz/cesky-export/indicke-univerzity-skola-jako-remen-859900>
- 54: Indie – nový ráj informatiky, Ing. Karel Kabeš, Boomtown Bangalore DaimlerChrysler Hightech Report, 2004, s. 54–58., AUTOMA
http://www.odbornecasopisy.cz/index.php?id_document=30503
- 55: Indie: Největší byrokracie na světě, euro.e15.cz, 16.1.2012
<http://euro.e15.cz/cesky-export/indie-nejvetsi-byrokracie-na-svete-859898>
- 56: Index CPI 2011, Transparency International
<http://www.transparency.cz/index-cpi-2011/>
- 57: TATA MOTORS
<http://www.tatacars.com/company/tata-group.aspx>
- 58: Vztahy EU s Indií a Čínou, euractiv.cz, 16.07.2008
<http://www.euractiv.cz/print-version/link-dossier/vztahy-eu-s-indii-a-cinou>
- 59: EU a Indie směřují k paktu o volném obchodu, stránky Evropské komise, 13.02.2012
http://ec.europa.eu/news/external_relations/120213_cs.htm
- 60: Evropská unie a Indie mají obě 23 úředních jazyků. Nyní podepíší prohlášení o mnohojazyčnosti, stránky Evropské komise, 6.3.2009
http://ec.europa.eu/ceskarepublika/press/press_releases/09362_cs.htm
- 61: Partnerství EU-Indie versus USA-Indie, RESPEKT.cz, 4.2.2009
<http://respekt.ihned.cz/fokus/c1-35750490-partnerstvi-eu-indie-versus-usa-indie>
- 62: Stručná charakteristika amerického trhu, stránky Českého velvyslanectví ve Washingtonu

http://www.mzv.cz/washington/cz/obchod_a_ekonomika/vstup_na_us_trh/strucna_charakteris_tika_americkeho_trhu/index.html

63: Žebříček nejvýkonnějších superpočítačů má nového favorita, computerworld.cz, 17.11.2009

<http://computerworld.cz/hardware/zebricek-nejvykonnejsich-superpocitacu-ma-noveho-favorita-5149>

64: TOP500 List - June 2012, TOP500Supercomputers

<http://www.top500.org/list/2012/06/100>

65: HPC pohledem Red Hatu, businessworld.cz, Vladimír Špička, 26.2.2012

<http://businessworld.cz/it-strategie/hpc-pohledem-red-hatu-8620>

66: Američané ztrojnásobili prodej zbraní v roce 2011, Literární noviny, Mirko Raduševič, 28.8.2012

<http://www.literarky.cz/svet/88-svet/11242-ameriane-ztrojnásobili-prodej-zbrani-v-roce-2011>

67: Vnější ekonomické vztahy, EUROSROP.cz, Mgr. Marie Bydžovská

<https://www.euroskop.cz/8894/sekce/vnejsi-ekonomicke-vztahy>

68: Airbus loni přijal nejvíce objednávek v historii letectví. Boeing výrazně zaostal, IHNET.cz, 17.1.2012

http://byznys.ihned.cz/zpravodajstvi-svet/c1-54447270-airbus-loni-prijal-nejvice-objednavek-v-historii-letectvi-boeing-vyrazne-zaostal?utm_source=mediafed&utm_medium=rss&utm_campaign=mediafed

69: EU ukončila obchodní válku o dovoz hovězího z USA a Kanady, ČT24, 14.3.2012

<http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/168207-eu-ukoncila-obchodni-valku-o-dovoz-hoveziho-z-usa-a-kanady/>

70: Co přináší Kjótský protokol?, ekolist.cz, Radek Svítal, Michael Polák, 15.2.2005

<http://ekolist.cz/cz/zpravodajstvi/zpravy/co-prinasi-kjotsky-protokol>

71: Kanada odstoupí od Kjótského protokolu o emisích škodlivých plynů, ČT24, 13.12.2011

<http://ekolist.cz/cz/zpravodajstvi/zpravy/co-prinasi-kjotsky-protokol>

72: Prázdné a přehnané evropské vize, IHNED.cz, John Vinocur (International Herald Tribune), 2.8.2012

<http://dialog.ihned.cz/komentare/c1-56880390-prazdne-a-prehnane-evropske-vize>

73: Britský premiér volá po volném obchodu mezi EU a USA, ČT24, 26.1.2012

<http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/162067-britsky-premier-vola-po-volnem-obchodu-mezi-eu-a-usa/>

74: Nečas pro transatlantickou zónu volného obchodu, EUROSKOP.cz, 8.10.2012

<https://www.euroskop.cz/8952/21369/clanek/necas-pro-transatlantickou-zonu-volneho-obchodu>

75: Německo nechce dávat více peněz do záchranných fondů. Merkelová volá po větší síle centrální vlády a možná i volném obchodu s USA, Patria Online, 26.1.2012-10-27

<http://www.patria.cz/zpravodajstvi/1996757/nemecko-nechce-davat-vice-penez-do-zachrannych-fondu-merkelova-vola-po-vetsi-sile-centralni-vlady-a-mozna-i-volnem-obchodu-s-usa.html>

76: Bilaterální vztahy, Země a regiony, stránky Evropské komise

<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/>

77: Evropský srovnávací program, Český statistický úřad

http://m.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/evropsky_srovnacni_program

78: MERCOSUR, BussinessDictionary

<http://www.businessdictionary.com/definition/MERCOSUR.html>

