

# MEZINÁRODNÍ OBCHOD

Distanční studijní opora



Petr Pirožek  
Ladislava Kuchynková  
Sylva Talpová Žáková  
Alena Šafrová Drášilová  
Tomáš Paleta

# MEZINÁRODNÍ OBCHOD

## Distanční studijní opora

---

Petr Pirožek  
Ladislava Kuchynková  
Sylva Talpová Žáková  
Alena Šafrová Drášilová  
Tomáš Paleta



EVROPSKÁ UNIE  
Evropské strukturální a investiční fondy  
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

Masarykova univerzita 4.0, reg. č. CZ.02.2.69/0.0/0.0/16\_015/0002418

Autorský kolektiv:

doc. Ing. Petr Pirožek, Ph.D. (kapitoly 1 a 6)  
Ing. Ladislava Kuchynková, Ph.D. (kapitola 5)  
Ing. Bc. Sylva Talpová Žáková, Ph.D. (kapitola 3)  
Ing. Bc. Alena Šafrová Drážilová, Ph.D. (kapitola 2)  
Ing. Tomáš Paleta, Ph.D. (kapitola 4)

Knihu recenzoval: doc. Ing. Robert Zich, Ph.D.

© Petr Pirožek a kol., 2019

# Studijní plán

## Stručný popis předmětu

Předmět Mezinárodní obchod navazuje na poznatky ze základních kurzů ekonomické teorie a dále je prohlubuje o praktické znalosti spojené s aplikací technik a metod a s tím souvisejících poznatků v rámci zahraničního obchodu, se kterým se střetává drtivá většina podniků.

Po úspěšném absolvování budou studenti schopni porozumět základním formám využívaných metod a technik zahraničního obchodu; vysvětlit koncepce a jejich praktické uplatnění v rámci mezinárodních obchodních operací; seznámí se s nejdůležitějšími institucemi v této oblasti; porozumí základním přístupům ke smluvním ujednáním v mezinárodním obchodě a na základě toho budou schopni popsat a analyzovat teritoriální a komoditní strukturu mezinárodního obchodu a zhodnotit a vypracovat argumenty pro trendy mezinárodního obchodu pro jednotlivá teritoria/komodity.

## Časový plán

### Časová náročnost

Forma zátěže	Počet opakování	Hodin/ opakování	Celkem
Účast na soustředění	3	4	12
Samostudium	3	8	24
Vypracování POTu*	1	24	24
Příprava na průběžný test	1	10	10
Příprava na závěrečný test	1	30	30
<b>Celková studijní zátěž</b>			<b>100</b>

\* POT – práce opravovaná tutorem

## Harmonogram

Aktivita	Stručný popis	Požadovaný čas	Termín
<b>Samostudium</b>	<p>1. Nastudování základních východisek spojených s terminologií zahraničního obchodu a vývojem mezinárodního obchodu po roce 1945 včetně bipolárního rozdělení světa – dopady v rámci tržní / plánované ekonomiky. Současný stav mezinárodního obchodu – hlavní aktéři, komodity, trhy. Studium z doporučené literatury viz kapitola 1.</p> <p>2. Seznámení se základními institucemi, které zajišťují pravidla, podmínky a principy světového obchodu. Seznámení se s terminologií týkající se mezinárodního obchodu a jeho institucionálního zajištění. Studium z doporučené literatury viz kapitola 2.</p> <p>3. Představení základních právních aspektů mezinárodního obchodu s důrazem na smluvní vztahy v mezinárodním obchodě a mezinárodní právo. Studium z doporučené literatury viz kapitola 3.</p>	<p>4 hodiny</p> <p>2 hodiny</p> <p>2 hodiny</p>	<p>Před a po prvním soustředění</p>
<b>Účast na 1. soustředění</b>	<p>ÚVOD, KAPITOLY 1–3</p> <p>Na úvod tutoriálu budete podrobně seznámeni s předmětem, systémem práce v průběhu semestru a s podmínkami úspěšného absolvování předmětu. Následně bude tutoriál věnován kapitolám 1–3, kde budou podrobně probrány a diskutovány kapitoly zaměřené na vývoj mezinárodního obchodu od poválečného období až do současnosti. Dále bude věnována pozornost současné situaci v mezinárodním obchodě z hlediska teritoriální a komoditní struktury. V rámci institucionálního zajištění mezinárodního obchodu budou představeny organizace působící v MO a nástroje a politiky spojené s institucionálním zajištěním mezinárodního obchodu. V závěru tutoriálu bude věnována pozornost smlouvám v mezinárodním obchodě a fungování mezinárodního práva na poli mezinárodního obchodu.</p>	4 hodiny	Dle rozvrhu
<b>Vypracování POTu</b>	<p>Na prvním soustředění budou zadána témata semestrální práce pokrývající problematiku komoditní (nejvýznamnější světové komodity) a teritoriální (nejvýznamnější „hráči“ světového obchodu) struktury světového obchodu. Studenti na základě výběru tématu zpracují teritoriální/komoditní analýzu mezinárodního obchodu, její vyhodnocení a doporučení / predikci budoucího vývoje.</p>	12 hodin	Po prvním soustředění
<b>Samostudium</b>	<p>Studium základních teoretických modelů mezinárodního obchodu – gravitačního modelu obchodu, Hecksher-Ohlinova modelu a obecného modelu obchodu. Studium z doporučené literatury viz kapitola 4.</p> <p>Seznámení s terminologií základních obchodních technik spojené s přípravou mezinárodní obchodní operace, nastudování jednotlivých způsobů zapojení podniku do mezinárodních obchodních operací a s tím souvisejících náležitostí ve smluvních ujednání. Studium z doporučené literatury viz kapitola 5.</p>	<p>2 hodiny</p> <p>6 hodin</p>	<p>Před druhým soustředěním</p>
<b>Účast na 2. soustředění</b>	<p>PREZENTACE KAPITOL 4. A 5.</p> <p>Prezentace základních teoretických modelů obchodu, jejich předpoklady a omezení. Vysvětlení gravitačního modelu obchodu, Hecksher-Ohlinova modelu a obecného modelu obchodu.</p> <p>Prezentace a diskuse spojená s představením základních obchodních technik mezinárodního obchodu. V úvodu dojde k vysvětlení přípravy mezinárodní obchodní operace na zahraničních trzích a souvisejících faktorů zahrnujících cenu, logistiku, pojištění. Následně bude vysvětlena realizace mezinárodní obchodní operace s důrazem na volbu obchodní metody a obsah smluvních ujednání.</p>	4 hodiny	Dle rozvrhu

<b>Vypracování POTu</b>	Na druhém soustředění budou konzultována témata semestrální práce a vysvětleny podrobnosti ke zpracování struktury práce ve vazbě na vybranou komoditu/teritorium světového obchodu. Po druhém soustředění by mělo být dosaženo vypracování analýzy mezinárodního obchodu v rámci dané komodity/teritoria a rozpracována syntéza dosažených poznatků pro přípravu vyhodnocení současného stavu a stanovení predikce v dané komoditě/teritoriu.	12 hodin	Po druhém soustředění
<b>Příprava na průběžný test</b>	Po vypracování pracovní verze semestrální práce je nutno vyhodnotit téma spojené s konkrétní komoditou/teritoriem a připravit syntézu dosažených výsledků. Následně je nutno připravit prezentaci dosažených výsledků a z toho odvozených závěrů pro autokorekční test, který bude realizován v průběhu třetího soustředění.	10 hodin	Před třetím soustředěním
<b>Samostudium</b>	Seznámení se základními parametry zahraničního obchodu ČR, které budou následně diskutovány v souvislosti s prezentací tématu semestrální práce na vybranou komoditu/teritorium mezinárodního obchodu. Studium z doporučené literatury viz kapitola 6.	8 hodin	Před třetím soustředěním
<b>Účast na 3. soustředění</b>	Prezentace současného stavu a předpokládaného budoucího vývoje zahraničního obchodu ČR s důrazem na zpracovatelský průmysl ČR. Autokorekční test spojený s prezentací výsledků zpracované semestrální práce na vybrané komodity/teritoria mezinárodního obchodu. Diskuse komparace a dopadů na zahraniční obchod ČR.	4 hodiny	Dle rozvrhu
<b>Příprava na závěrečný test</b>	Studium podkladů pro zkoušku z mezinárodního obchodu dle prostudovaných témat se zaměřením na: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Historii MO, základní etapy vývoje mezinárodního obchodu v kontextu světové ekonomiky a současný stav mezinárodního obchodu z hlediska komodit a teritoria.</li> <li>• Institucionální zajištění MO, význam termínů obchodní politika, zahraničněobchodní politika, mezinárodní obchodní politika, společná obchodní politika EU. Organizace působící v MO, WTO, vývoj, dohody, spory, přijímání členů, hlavní proudy, kritika, rozvojová agenda z Dohá; další instituce, speciální agentury, účast ČR v regionálním uskupení.</li> <li>• Právní aspekty mezinárodního obchodu s důrazem na závazkové vztahy v MO, vybrané smluvní vztahy, právo mezinárodního obchodu, rozhodné právo závazkových vztahů, věcně-právní účinky sporů, řešení sporů, kupní smlouva.</li> <li>• Znalost základních modelů mezinárodního obchodu, jejich předpoklady a omezení. Gravitační model obchodu, Hecksher-Ohlinův model a obecný model obchodu.</li> <li>• Techniky zahraničního obchodu – příprava mezinárodní obchodní operace, stanovení ceny, logistika, pojištění. Popis realizace mezinárodní obchodní operace – volba obchodní metody a obsah smluvních ujednání.</li> <li>• Znalost a popis současného stavu zahraničního obchodu ČR s vazbou na zpracovatelský průmysl.</li> </ul>	30 hodin	Dle rozpisu zkoušek

## Způsob studia

### Základní literatura ke studiu

- Janatka, F. a kol. *Podnikání v globalizovaném světě*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer, 2017. 336 s. ISBN 9788075527547.
- Kalínská, E. a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 228 s. ISBN 9788024733968.

- Kubišta, V. a kol. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, 375 s. ISBN 9788073801915.
- Machková, H. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.
- Svatoš, M. a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada, 2009. 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
- Štěrbová, L. a kol. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4694-4.

## Vybavení

Pro vypracování semestrální práce je nutno využívat zdrojů z internetu a především z odborných databází ČSÚ, Eurostat a WTO.

## Návod k práci se studijními texty

Studijní text je rozčleněn do šesti kapitol, které pokrývají základní poznatky z oblasti mezinárodního obchodu a základních technik zahraničního obchodu. Jednotlivé kapitoly představují jak obecnou teorii mezinárodního obchodu – terminologii, modely, historii, institucionální zajištění –, tak i konkrétní praktické oblasti, které doplňují kurz o konkrétní aplikace využitelné studenty v praxi. Jedná se především o oblast právních aspektů mezinárodního obchodu, technik a metod zahraničního obchodu, tak i základního představení současného stavu mezinárodního obchodu ve světě (komoditní/teritoriální struktura) a v ČR s důrazem na dominantně působící zpracovatelský průmysl. Předpokládá se, že text bude v souvislosti s vazbou na konkrétní údaje a data zaostávat, nicméně je zde dostatek odkazů, aby student tohoto kurzu mohl nalézt nejnovější údaje o zahraničním obchodě jak v rámci světa, tak i ČR.

Po nastudování každé kapitoly se předpokládá diskuse v rámci jednotlivých plánovaných soustředění a postupné zpracování seminární práce, která bude tematicky provázána na jednotlivé kapitoly. Každá kapitola ve stručnosti představuje dílčí problematiku tohoto kurzu a odkazuje na příslušnou literaturu s možností procvičení pochopení problematiky prostřednictvím vložených kontrolních otázek. Na závěrečném soustředění bude možné diskutovat pracovní verzi zpracované semestrální práce (autokorekční test) před jejím odevzdáním.

## Zakončení předmětu

Předmět Mezinárodní obchod pro navazující magisterské studium na ESF MU je zakončen zkouškou s hodnocením A–E (vyhověl), případně F (nevyhověl). V rámci povinností studenta v předmětu Mezinárodní obchod se předpokládá studium, případně samostudium doporučené literatury, práce na soustředěních a vypracování semestrální práce na zvolené téma z oblasti mezinárodního obchodu, případně technik zahraničního obchodu. Podmínkou úspěšného absolvování předmětu je odevzdání semestrální práce v zadaném termínu a její úspěšné hodnocení (předpoklad pro připuštění studenta ke zkoušce). Následně je student povinen se dostavit na písemnou zkoušku, kterou musí úspěšně zakončit (hodnocení A–E). Součástí zkoušky jsou jednak otázky, které odpovídají průběžnému studiu – viz kontrolní otázky – a jednak otázky, které pokrývají zpracovaná témata zadaná v rámci semestrální práce v předmětu Mezinárodní obchod pro dané období. U každé otázky písemného testu musí být dosaženo alespoň 60% úspěšnosti v odpovědích.

# Obsah

<b>Úvod</b>	<b>10</b>
<b>1 Úvod do mezinárodního obchodu</b>	<b>12</b>
1.1 Mezinárodní obchod – východiska, základní pojmy	12
1.2 Historický vývoj mezinárodního obchodu	15
1.3 Současná situace mezinárodního obchodu ve světovém hospodářství	20
<b>2 Institucionální zajištění mezinárodního obchodu</b>	<b>27</b>
2.1 Obchodní a zahraničněobchodní politika	27
2.2 Směry zahraničněobchodní politiky	29
2.3 Nástroje obchodní politiky	32
2.3.1 Nástroje na ochranu trhu	32
2.3.2 Nástroje na podporu vývozu	35
2.3.3 Nástroje podle právního základu	36
2.4 Mezinárodní obchodní politika a WTO	37
2.4.1 Historický vývoj WTO	38
2.4.2 Mimořádná obchodně-politická opatření a řešení sporů	39
2.4.3 Kritika WTO	40
2.5 Společná obchodní politika EU	41
2.6 Další organizace ovlivňující mezinárodní obchod	43
2.7 Regionální uskupení a členství ČR v mezinárodních organizacích	44
<b>3 Právní aspekty mezinárodního obchodu</b>	<b>46</b>
3.1 Právní normy upravující právní vztahy v mezinárodním obchodě	46
3.2 Mezinárodní právo soukromé	47
3.2.1 Prameny	48
3.2.2 Základní způsoby úpravy soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem	49
3.2.3 Subjekty soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem – osobní statut	51
3.2.4 Mezinárodní obchodní zvyklosti	53
3.2.5 Kupní smlouva v mezinárodním prostředí	53
3.2.6 Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (Vídeňská úmluva)	55



<b>4 Teorie mezinárodního obchodu</b>	<b>60</b>
4.1 Gravitační model obchodu	60
4.2 Komparativní výhody (ricardiánský model)	63
4.3 Heckscher-Ohlinova teorie	70
<b>5 Mezinárodní obchodní operace</b>	<b>73</b>
5.1 Analýza zahraničních trhů	73
5.2 Logistika	78
5.2.1 Mezinárodní přeprava	79
5.2.2 Pojištění přepravních rizik	81
5.3 Formy vstupu na zahraniční trhy	82
5.3.1 Přímý export a import zboží a služeb	82
5.3.2 Nepřímý export a import zboží a služeb	85
5.3.3 Mezinárodní pohyb know-how	85
5.3.4 Kapitálový vstup formou zahraničních investic	87
5.3.5 Vázané obchody	89
5.4 Kupní smlouva v mezinárodním obchodě	90
5.4.1 Smluvní strany	91
5.4.2 Specifikace zboží	91
5.4.3 Sjednaná cena	93
5.4.4 Dodací lhůta	95
5.4.5 Dodací parita (INCOTERMS)	95
5.4.6 Platební podmínka	102
5.4.7 Ostatní podmínky	105
<b>6 Současný stav zahraničního obchodu ČR</b>	<b>107</b>
6.1 Ohlédnutí za vývojem zahraničního obchodu ČR (Československa)	107
6.2 Současná situace zahraničního obchodu ČR	110
6.2.1 Zpracovatelský průmysl ČR v mezinárodním obchodě	117
6.2.2 Nejvýznamnější sekce zpracovatelského průmyslu ČR z hlediska MO	120
<b>Shrnutí</b>	<b>127</b>
<b>Zdroje</b>	<b>128</b>

---

*Předmět byl inovován v rámci projektu „Inovace studia ekonomických disciplín v souladu s požadavky znalostní ekonomiky (CZ.1.07/2.2.00/28.0227)“, který je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.*

Mezinárodní obchod je jednou ze součástí globalizace světa a poznatky s ním spojené napomáhají k dosažení konkurenceschopnosti aktérů, kteří se podílejí na jednotlivých oblastech mezinárodního obchodu. Z uvedeného důvodu se výuka spojená s oblastí aplikace mezinárodního obchodu vyučuje i pro studijní programy Podniková ekonomika a management a tvoří základní poznatky pro úspěšné zvládnutí studia.

Z hlediska zaměření tohoto kurzu je primárním cílem této distanční opory zprostředkovat a představit poznatky, které více zahrnují oblast aplikace mezinárodního obchodu a pokrývají dovednosti spojené s technikami zahraničního obchodu. Z uvedeného důvodu je nutno tuto distanční pomůcku používat jako určitý návod pro studium odkazů uvedených v rámci každé kapitoly. Distanční pomůcka se opírá o odborné publikace, které souvisejí s problematikou mezinárodního obchodu a technik zahraničního obchodu. Jedná se především o publikace autorského kolektivu Ludmily Štěrbové – *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století* z roku 2013, navazující na odbornou publikaci autorského kolektivu Emílie Kalínské – *Mezinárodní obchod v 21. století* z roku 2010. Součástí studia je i odborná publikace autorského kolektivu Miroslava Svatoše – *Zahraniční obchod: teorie a praxe* z roku 2009 a dvojí vydání osvědčené učebnice kolektivu Václava Kubišty na téma *Mezinárodní ekonomické vztahy* vydané v letech 1999 a 2009. Nejnovější poznatky přináší odborná publikace spojená s realizací zahraničního obchodu od autorského kolektivu Františka Janatky – *Podnikání v globalizovaném světě* z roku 2017. V neposlední řadě je nutno upozornit studenty tohoto kurzu, že jeho podstatná část čerpá z odborných databází a statistik zahrnujících zahraniční obchod ČR, mezinárodní obchod a jednotlivé komoditní/teritoriální trhy, které poskytují Český statistický úřad (dále jen ČSÚ), Evropský statistický úřad (dále jen Eurostat) a zejména reporty Světové obchodní organizace (dále jen WTO).

Distanční pomůcka je členěna do šesti kapitol. V úvodní kapitole jsou představeny základní poznatky z oblasti mezinárodního obchodu se zaměřením na terminologii, historii mezinárodního obchodu, současnou světovou situaci v mezinárodním obchodu a postavení nejvýznamnějších hráčů světového obchodu. Na základě prezentace první kapitoly jsou následně zadávána jednotlivá témata pro zpracování semestrální práce. Ve druhé kapitole dochází k předložení vybraných teoretických východisek v rámci institucionálního zajištění mezinárodního obchodu, na což navazuje třetí kapitola s představením vybraných právních aspektů mezinárodního obchodu zahrnujících závazkové vztahy a smlouvy využívané v mezinárodních transakcích. Ve čtvrté kapitole jsou prezentovány základní teoretické modely mezinárodního obchodu se zaměřením na gravitační model obchodu, Hecksher-Ohlinův model a obecný model obchodu včetně jejich předpokladů a omezení. Pátá kapitola se věnuje základním nástrojům obchodních operací využívaných v zahraničním obchodě. V závěrečné šesté kapitole je popsána současná situace a postavení ČR v mezinárodním

obchodě s důrazem na popis profilu jednotlivých standardizovaných ekonomických činností (dále jen NACE kódy) dominantního zpracovatelského průmyslu ČR.

Uvedené členění podává základní přehled spojený s poznatky a současnou situací v mezinárodním obchodě, které by měl každý student programu Podniková ekonomika a management ovládat.

# 1 Úvod do mezinárodního obchodu

---

## Cíl kapitoly

Cílem kapitoly č. 1 je vymezení základních pojmů, se kterými se nejčastěji setkáváme při studiu mezinárodního obchodu. Na to naváže stručně představení vývojových etap mezinárodního obchodu v posledních desetiletích<sup>1</sup> (od konce druhé světové války), relevantní pro pochopení současného rozvoje obchodu v rámci globálního podnikání. V závěru této kapitoly bude stručně představena současná situace v mezinárodním obchodu, zahrnující všechny hlavní aktéry jak z hlediska komoditní, tak i teritoriální struktury. Následně bude upřesněno zadání semestrální práce (dále jen POTu) pro průběžné zpracování během studia daného semestru.

## Časová zátěž

Uvedená kapitola se sestává ze tří dílčích podkapitol, kterým je nutno věnovat konkrétní čas pro nastudování nejen literárních zdrojů, ale i pro lepší pochopení taktéž věnovat čas studiu vybraných odborných publikací zahrnujících světové statistiky obchodu (World Trade Statistical Review, případně statistická data Eurostatu, vše dostupné k danému období). Z uvedeného důvodu lze předpokládat odpovídající časovou dotaci na jednotlivé dílčí kapitoly v rozsahu cca 4 hodin.

---

## 1.1 Mezinárodní obchod – východiska, základní pojmy

Problematika mezinárodního obchodu zahrnuje hospodářské transakce, které se odvíjejí od vzájemné směny zboží a služeb v mezinárodním prostoru. V odborné literatuře se lze setkat s funkčním pojetím obchodu zahrnujícím nákupy a prodeje produktu (zboží nebo služba) nebo meziprojektu, obvykle vyjádřeného v peněžních jednotkách, v případně zahrnutí i ostatních náležitostí spojených se směnou, které vedou k uskutečnění obchodní transakce, lze takto charakterizovat obchodní operace (Štěrbová a kol., 2013, s. 14).

Produkty, které jsou předmětem směny, lze členit podle konkrétního charakteru.

Nejčastěji se lze setkat s pojmem **ZBOŽÍ A SLUŽBY**<sup>2</sup>, které představují konkrétní předměty obchodních transakcí dle toho, zda mají hmotnou, případně nehmotnou povahu.

„**ZBOŽÍ**, nejčastěji označované v anglickém jazyce jako *merchandise*, jsou hmotné statky, výstupy výrobního procesu, které mají fyzikální charakteristiky, mohou být předmětem vlastnictví a jeho přechodu a jsou poptávány na trzích ekonomickými subjekty. Zboží může nabývat podoby

---

<sup>1</sup> S ohledem na studijní program Podniková ekonomika a management.

<sup>2</sup> Standardně užívané pojmy v rámci statistik WTO.

konkrétních finálních výrobků určených ke spotřebě nebo meziproduktů (polotovarovů) určených k další výrobě“ (Štěrbová a kol., 2013, s. 14).

Určitou typickou skupinu zboží charakterizovanou konkrétními znaky představují **KOMODITY**. S řadou konkrétních komodit se lze setkat v rámci obchodování na tzv. komoditních burzách, kde se obchoduje se světově nejvýznamnějšími komoditami – zbožím jako suroviny (zemní plyn, ropa atd.) a zemědělská produkce (pšenice, rýže atd.). Velmi často je konkrétní skupina zboží – komodita – vykazována v rámci vzájemného obchodu země, případně statistiky mezinárodního obchodu WTO. V následující části jsou údaje zahrnující tzv. komoditní strukturu mezinárodního obchodu předmětem většiny témat pro zpracování seminární práce (POTu) v rámci kurzu Mezinárodní obchod.

Mezi další významné pojmy, se kterými pracují statistiky mezinárodního obchodu, patří i tzv. teritoriální členění mezinárodního obchodu. Velmi často je vykazována **TERITORIÁLNÍ** struktura mezinárodního obchodu zahrnující jednotlivé národní ekonomiky (státy – obchod skrze hranice států), konkrétně země, integrační uskupení nebo regiony a kontinenty (Štěrbová a kol., 2013).

Tak jak se lze setkat s obchodováním se zbožím, lze taktéž nalézt statistiku mezinárodního obchodu, který pokrývá oblast obchodu se službami. **SLUŽBY**, v angličtině označované jako *services*, představují nehmotnou část produktu, který je předmětem směny nebo usnadňuje směnu (Štěrbová a kol., 2013, s. 14) ostatních produktů zahrnujících jak zboží (součástí dodávky zboží je placená část služby, např. školení), tak i služeb samotných (např. služby průvodce v rámci dodávky konkrétní služby cestovního ruchu).

Na základě uvedených základních pojmů lze vymezit definici mezinárodního obchodu následovně: „**MEZINÁRODNÍ OBCHOD** (*international trade*; dále jen MO) lze definovat jako souhrn zahraničněobchodních aktivit dvou a více národních ekonomik, případně států, shodují-li se jejich hranice s hranicemi ekonomik; je tedy součtem dvou a více zahraničních obchodů“ (Kalínská a kol., 2005; převzato Štěrbová a kol., 2013, s. 18).

Současně s tím, jak budeme pracovat s pojmem mezinárodní obchod, je nutné charakterizovat pojem **ZAHRANIČNÍ OBCHOD** (*foreign trade*). Ten lze definovat jako „obchod jedné národní ekonomiky se svým okolím (jednou či více jinými národními ekonomikami), případně jako obchod jednoho státu s jinými státy, shodují-li se jejich hranice s hranicemi ekonomik“ (Štěrbová a kol., 2013, s. 15).

Při hledání základního smyslu pro uplatnění poznatků mezinárodního obchodu můžeme vycházet z toho, že „teorie mezinárodního obchodu vysvětluje podmínky a příčiny toků reprodukovatelných hmotných statků mezi různými zeměmi“ (Kubišta a kol., 2009, s. 13). S ohledem na hlubší poznání je ovšem nutno toto vymezení rozšířit i o oblast služeb, které jsou v současnosti nedílnou podstatou mezinárodního obchodu, jak si dále ukážeme.

Mezi další významné pojmy, se kterými se budeme setkávat v rámci kurzu mezinárodního obchodu, patří pojmy export a import.

**EXPORT** představuje **vývoz** zboží a služeb z jedné národní ekonomiky – tuzemské (domácí) – do jiné národní ekonomiky – zahraniční –, to znamená, že zboží nebo služba je poskytována skrze hranice států, kdy se hranice států shoduje s hranicemi ekonomik.

**IMPORT** naopak představuje **dovoz** zboží a služeb z národní ekonomiky v zahraničí do tuzemské národní ekonomiky. To znamená, že zboží nebo služba jsou dováženy skrze hranice ze zahraničních států do tuzemské ekonomiky – domácího státu –, kdy se hranice států shoduje s hranicemi ekonomik.

Mezi další adekvátní pojmy související s formami zahraničního obchodu patří reexport, případně se lze setkat i s pojmem reimport.

**REEXPORT** představuje „dovoz zboží rezidentem domácí ekonomiky ze zahraničí s následným vývozem, tedy kombinací importu a exportu“ (Štěřbová a kol., 2013, s. 16).

**REIMPORT** následně představuje takovou formu zahraničního obchodu, kdy dochází k „vývozu zboží rezidentem domácí ekonomiky do zahraničí s následným dovozem, tedy kombinace exportu a importu“ (Štěřbová a kol., 2013, s. 17).

Dalších členění forem mezinárodního obchodu je celá řada a lze využít dostupných učebnic se zaměřením na základní popis, aktéry a náležitosti charakteristik mezinárodního obchodu, případně zahraničněobchodních operací.

V rámci obecného vymezení mezinárodního obchodu je nutno zmínit i problematiku zapojení do mezinárodního obchodu, která je spojena s otevřeností národní ekonomiky a jejím podílem na vývozu, dovozu, respektive obratu obchodu v interakci se zahraničím, a jejím podílem na HDP (Kalínská a kol., 2010, s. 168). Lze tedy konstatovat, že postavení národní ekonomiky v mezinárodním obchodě je podmíněno velikostí a vyspělostí dané národní ekonomiky – státu (kdy se hranice států shoduje s hranicemi ekonomik) a taktéž její otevřeností (Kubišta a kol., 2009).

Dle Kubišty je otevřenost národní ekonomiky (státu) „charakterizována poměrem hodnoty vývozu a hodnotou hrubého domácího produktu“ (Kubišta a kol., 2009, s. 109).

Z výše uvedených charakteristik plyne obecný závěr, že menší národní ekonomiky dosahují vyššího zapojení do mezinárodního obchodu, než je tomu u ekonomik větších (Kalínská a kol., 2010). Ještě zajímavěji to dokládá Kubišta a kol. (1999), který při zahrnutí intenzity zahraničního obchodu (podíl vývozu na HDP a objemu vývozu v konvertibilní měně vyjádřené na jednoho obyvatele) konstatuje, že korelační vztahy mají následující charakter: „**Negativní korelace** ve smyslu čím je ekonomika větší, tím je její průměrné relativní zapojení do mezinárodní dělby práce (zahraničního obchodu) menší, a **pozitivní korelace** ve smyslu čím je ekonomika vyspělejší (exportní výkonnost a konkurenceschopnost na zahraničních trzích), tím intenzivněji je zapojena do mezinárodní dělby práce než ekonomika s nižším stupněm ekonomické vyspělosti, a to za předpokladu srovnatelného ekonomického rozměru“ (Kubišta a kol., 1999, s. 217).

Význam zahraničního obchodu lze charakterizovat prostřednictvím mnoha hledisek, kam nejvýznamněji spadají hlediska efektivnosti, proporcionality a tzv. demonstrativního efektu (Svatoš a kol., 2009, s. 21).

Efektivnost je v tomto případě charakterizována jako důraz na ty produkty, u kterých může národní ekonomika dosáhnout maximálních úspor společenské práce.

V případě proporcionality máme na mysli schopnost pokrytí potřeb pro tuzemskou, domácí průmyslovou výrobu. Podobně demonstrativní efekt vystihuje vyspělost dané národní ekonomiky zahrnující dovednosti a schopnosti tvorby intelektuálně náročné technické i netechnické produkce s vysokou přidanou hodnotou.

---

## Shrnutí podkapitoly

V rámci úvodní kapitoly, která představila základní pojmy využívané v předmětu mezinárodní obchod, byla pozornost věnována definicím pojmů mezinárodní obchod a zahraniční obchod a s tím souvisejících pojmů zahrnujících zboží, služby, komodity, teritoria, export, import, reexport, reimport, zapojení do mezinárodního obchodu a význam spojený se zapojením země do mezinárodního obchodu.

## Otázky k zamyšlení a úkoly

V rámci uvedené problematiky se zamyslete nad současným pojetím mezinárodního obchodu a zahraničních operací. V rámci různých pohledů na vymezení a členění mezinárodního obchodu se seznamte s možným dalším detailním členěním a fungováním mezinárodního obchodu v rámci výše uvedené literatury.

**Úkolem** je bližší seznámení se s fungováním mezinárodního obchodu za využití představených pojmů prostřednictvím základních popisných statistik mezinárodního obchodu, uveřejněných v rámci WTO a Eurostat. Z uvedeného důvodu si nastudujte kapitoly z následující doporučené literatury.

## Doporučená literatura

- Kalínská, E. a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2010. Expert. ISBN 978-80-247-3396-8.
- Kubišta, V. a kol. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Praha: HZ Editio, 1999. ISBN 80-86009-29-7.
- Svatoš, M. a kol. *Zahraníční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.
- Štěrbová, L. a kol. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada, 2013. Expert. ISBN 978-80-247-4694-4.

---

## 1.2 Historický vývoj mezinárodního obchodu

Problematika mezinárodního obchodu se opírá o poznatky z historie popsané v rámci dějin ekonomických učení a shrnuté do různých ekonomických modelů, které jsou součástí standardních kurzů ekonomické teorie. S ohledem na zahrnutí nejen mezinárodního obchodu, studia zaměřeného na podniky a jejich hospodaření je nutno taktéž vnímat zejména problematiku charakterizující zahraniční obchod, případně základní techniky využívané v zahraničním obchodě. Z uvede-

ného důvodu je pozornost věnována poválečnému vývoji mezinárodního obchodu, s vymezením základních období, které jsou pro zahraniční obchod zásadní.

Při bližším pohledu na poválečné období se lze v rámci mezinárodního obchodu setkat s významnými změnami, které fakticky do dnešní doby ovlivňují mezinárodní obchod z hlediska konkurenceschopnosti a obchodní výměny v rámci současné globalizace.

Po roce 1945 dochází k plnému rozpadu koloniální soustavy, která významně ovlivňovala obchodní výměnu. V rámci polických faktorů dochází k dominanci ekonomické váhy Spojených států amerických (dále jen USA) jako vítěze války a k jejich silnému angažmá v rámci zahraniční politiky. Obdobně i další vítěz druhé světové války, Svaz sovětských socialistických republik (dále jen SSSR), upevňuje své mocenské postavení ve světě a rozšiřuje svůj vliv v jiných zemích, především ve východní a střední Evropě.

V rámci institucionálního rozvoje mezinárodního obchodu dochází k založení organizace pokrývající problematiku mezinárodního obchodu a obchodování v rámci světa. V roce 1946 byla svolána mezinárodní konference o obchodu a zaměstnanosti, která zřizuje mezinárodní obchodní organizaci s cílem odstraňování diskriminace a překážek v mezinárodním obchodě, jejímž zakládajícím členem bylo i Československo (Kubišta a kol., 1999, s. 76). Od roku 1948 tak vstoupila v platnost dohoda GATT (Všeobecná dohoda o clech a obchodu), která bude blíže představena v rámci institucionálního zajištění mezinárodního obchodu.

V rámci ekonomického hlediska je nutno zmínit, že v poválečném období dochází k vysoké dynamice vývoje mezinárodního obchodu. To lze názorně doložit prostřednictvím toho, že vývoj obchodu se rozvíjel podstatně rychleji než hrubý domácí produkt – jak dokládá Kubišta, pro období 1950–1995 se obchodní výměna ve fyzickém vyjádření zvyšuje 15krát a v hodnotových ukazatelích dokonce 60krát (Kubišta a kol., 1999, s. 99).

V souvislosti s poválečným obdobím, kam zařazujeme léta 1945–1951, je nutno zmínit několik aspektů, které až do současnosti významně ovlivňují zahraniční obchod vybraných zemí z hlediska konkurenceschopnosti, ale i schopnosti a znalostí obchodování na zahraničních trzích. Mezi ně lze zařadit program, ve kterém se uplatnil ekonomický i politický vliv USA jako vítěze války, tzv. Marshallův plán (Marshallův plán – Evropský program obnovy, angl. *European Recovery Programme*, program hospodářské pomoci USA evropským zemím v letech 1948–1952), který umožňoval poskytnutí finančních zdrojů především na nákup surovin zejména válkou zničené Evropě a pomáhal zajistit její poválečnou obdobu.

V souvislosti s Marshallovým plánem, který přijalo 17 zemí západní Evropy, vznikla organizace OEEC (*Organization for European Economic Cooperation*) – mezivládní hospodářská organizace, která byla založena v dubnu 1948 s cílem koordinovat rozdělování finanční pomoci Marshallova plánu (Kalínská a kol., 2010). Poté, co tento úkol splnila, byla v roce 1961 přetřansformována na Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD).

Blíže k problematice zde prostřednictvím [videa](#).

Dalším významným aspektem, který navazoval na americký program pomoci Evropě je nové a podstatně silnější politické postavení SSSR v mezinárodním obchodě. Pro uplatnění zájmů SSSR



zejména ve státech střední a východní Evropy vzniká v roce 1949 Rada vzájemné hospodářské pomoci (RVHP, v angličtině *Comecon, The Council for Mutual Economic Assistance*) se sídlem v Moskvě, jejímž cílem byla koordinace vzájemného obchodu socialistických zemí a v počátku svého vzniku i opatření proti zemím využívajícím pomoc USA v podobě Marshallova plánu. RVHP byla charakteristická svou izolací od liberalizace mezinárodního obchodu a formou plánovitých obchodů (hotové výrobky – vše za suroviny), kde se uplatňoval politický i ekonomický zájem SSSR. RVHP zanikla v roce 1991 v souvislosti s rozpadem SSSR i smyslu fungování organizace v rámci izolace od mezinárodního obchodu.

Více k problematice zde prostřednictvím tohoto článku k [obchodování](#) a [zániku RVHP](#).

V souvislosti s etapou poválečné obnovy 1945–1951 a jejím dopadem na mezinárodní obchod je nutno zmínit i korejský konflikt, který zasahoval do uvedeného období (1948–1953) a v němž se naplno odráží mocenské postavení a vlivy dvou velmocí bipolárního světa, USA a SSSR, a nástup Číny do velmocenského postavení v Asii (Kasl, 2015, s. 45).

Na poválečné období navazuje období od počátku 50. let do roku 1973, charakterizované zaváděním sociálních programů a zejména vysokým tempem rozvoje mezinárodního obchodu, projevujícím se dlouhotrvající konjunkturou let 1961–1969 (Kubišta a kol., 1999, s. 104). Primárně se velmi daří zemím, jako jsou Německo a Japonsko, které za pomoci USA představují alternativu proti socialistickému bloku – Německo v Evropě, Japonsko proti rozvíjejícím se komunistickým zemím v podobě Číny a Severní Koreje.

V případě Německa velmi často hovoříme o „německém hospodářském zázraku“, který je charakterizován dlouhodobým hospodářským rozvojem tehdejší Spolkové republiky Německo. Tento hospodářský růst zajistil Německu návrat na výsluní světového hospodářství a zejména započal do současné doby probíhající proces integrace zemí do společného hospodářského prostoru a vedl k založení EU (dříve EHS<sup>3</sup>).

Blíže zde k problematice [komplexní charakteristiky německého hospodářského zázraku](#).

*Japonsko v poválečném období dosáhlo vysoké ekonomické výkonnosti, která byla spojena s obnovou a modernizací zejména těžkého průmyslu a infrastruktury, zajištěné dovozem surovin a investic, vedoucí k upřednostnění exportu před domácí poptávkou. To se projevilo vyrovnaností obchodní bilance během 50. let 20. století a dosažení postavení exportní země v 60. letech 20. století (Kaiser, 2012, s. 17).*

---

<sup>3</sup> EHS – Evropské hospodářské společenství.

Tabulka 1: Vybrané ukazatele mezinárodního obchodu Japonska 1953–1969 v %

Rok	Podíl reál. exportů na HNP	Obch. bilance v mil. USD	Tempo růstu exportu
1953	–	–792	–2,4
1954	–	–429	28,1
1955	5,4	–54	24,5
1956	5,8	–131	23,7
1957	5,8	–402	15
1958	5,6	370	0,6
1959	5,8	361	18,7
1960	5,7	268	16,7
1961	5,4	–558	4,3
1962	5,7	401	17,2
1963	5,7	–166	10,9
1964	6,1	375	24,3
1965	7,1	1 901	24,3
1966	7,5	2 273	15,7
1967	7,2	1 160	6,1
1968	7,9	2 529	24,6
1969	8,6	3 699	23

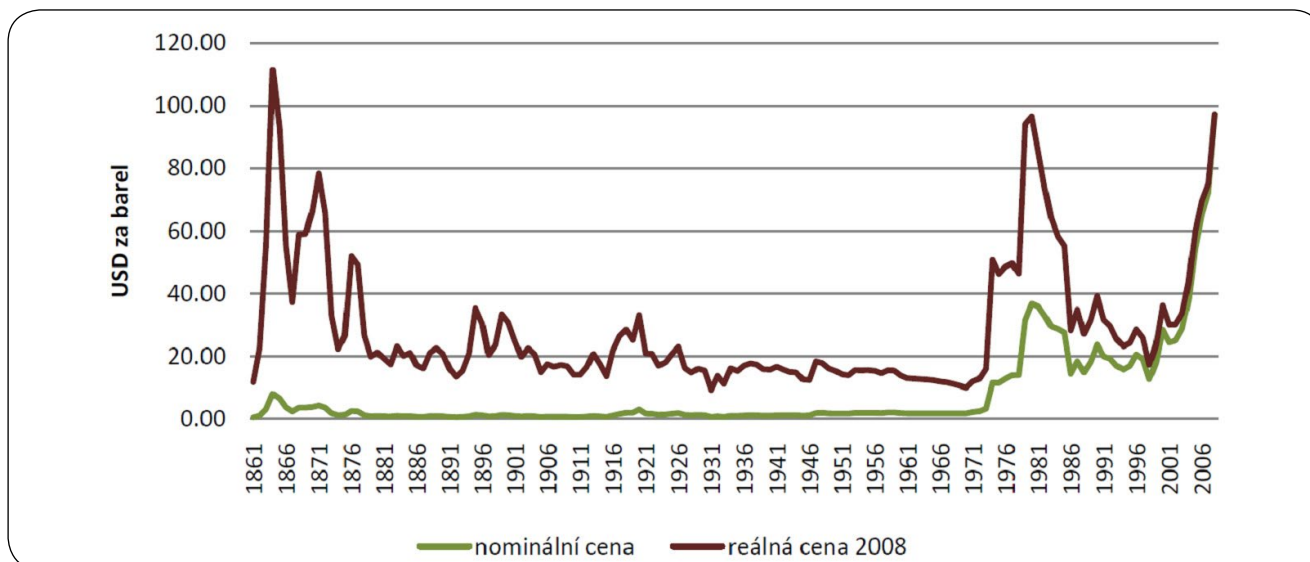
Zdroj: Ministry of Internal Affairs and Communications, JAPA; převzato a upraveno z Pham (2012, s. 26)

*Je nutno přiznat, že uvedené výsledky byly dosaženy za pomoci USA, které vystupovaly jako hlavní obchodní partner Japonska. To je prokázáno i tím, že z celkového japonského vývozu spadal 22% podíl exportu na USA a rozhodujícím mezníkem bylo pro Japonsko otevření amerického trhu (Pham, 2012, s. 30, dle Craig, Reischauer, 2000, s. 282).*

Období 70. a 80. let je spojeno s vývojem mezinárodního obchodu a rozvojem globalizace obchodu a zejména vznikem krizí a následnou adaptací na tyto krize. Východisko pro nastolení nové, třetí etapy mezinárodního obchodu lze spatřovat v ropném šoku v roce 1973. Na základě války koalice arabských států proti Izraeli došlo k výraznému zvýšení ceny ropy (z cca 3 dolarů na cca 12 dolarů) za barel.

V souvislosti s aktivitami Íránu (válka Iráku a Íránu) v roce 1979 klesla produkce ropy s dopadem na zvýšení její ceny. Tato událost je označována jako druhý ropný šok. Názorně to vystihuje graf s cenami ropy:

Graf 1: Vývoj cen ropy v období 1965–2008 – nominální a reálná cena ropy



Zdroj: BP, *Statistical Review of World Energy Full Report*, červen 2009; převzato z Filipiaková (2010, s. 19)

V souvislosti s působením ropných šoků byla iniciována řada opatření pokrývajících úspory a adaptaci na nové podmínky související s dražší surovinovou strukturou ropných produktů. Na základě uvedeného vlivu dochází k tlaku na vyšší konkurenceschopnost produkce se vznikající novou konkurencí v podobě Japonska v 70. letech a později Jižní Koreje. V rámci této etapy lze vysledovat vznik nového odvětví zboží s důrazem na HI-TECH technologie.

Na začátku 90. let 20. století s postupující globalizací a zánikem bipolárního světa (rozpad SSSR) dochází k nástupu Číny v mezinárodním obchodě (1990–dosud).

Postupně dochází k reorientaci zemí v mezinárodní dělbě práce v souvislosti se zánikem RVHP, kdy se producenti zboží z tzv. východních trhů států RVHP přesměrovávají především na trhy s vyspělou tržní ekonomikou a země bývalých států RVHP se otevírají zboží západní provenience (především z EU a USA). V této souvislosti dochází i k ukončení sankcí ze strany USA, které vyhlásily embargo zboží, technologií a surovin na státy východního bloku pod vedením SSSR (Tomáš, 2003, s. 44–63). Blíže zde k tématu [embarga zboží](#).

V neposlední řadě lze v posledním období vývoje mezinárodního obchodu zaznamenat významnou pozici států nebo aliancí (USA, Čína, EU) a možnosti spolupráce v rámci nově připravovaných (negociace) či vzniklých obchodních uskupení (TTIP a další), která budou následně představena v rámci kapitoly Institucionální zajištění mezinárodního obchodu.

## Shrnutí podkapitoly

V rámci kapitoly představující poválečný vývoj mezinárodního obchodu jsme si objasnili jednotlivá období ovlivňující mezinárodní obchod a výměnu zboží v rámci vybraných komodit, případně konkrétních států. Po nastudování kapitoly budete schopni interpretovat základní období charakterizující mezinárodní obchodní výměnu jak z hlediska chronologického začlenění, tak i konkrétních událostí, které doposud mají vliv na jednotlivá/é teritoria/komodity s jejich dopady na postavení v rámci současného

mezinárodního obchodu. Mezi klíčové pojmy této podkapitoly lze zařadit: poválečný vývoj, GATT, Marshallův plán, RVHP, německý hospodářský zázrak, Japonsko, ropný šok, adaptace, konkurenceschopnost, obchodní embargo.

### Otázky k zamyšlení a úkoly

V rámci uvedené problematiky se zamyslete nad současným postavením nejvýznamnějších aktérů mezinárodního obchodu. V rámci jejich působení v poválečném období až do současnosti se věnujte problematice globalizace jednotlivých trhů a postavení států v rámci dosažené konkurenceschopnosti, uvedené níže v literatuře.

**Úkolem** je bližší seznámení s vývojem mezinárodního obchodu prostřednictvím základních popisných statistik mezinárodního obchodu uveřejněných v rámci WTO a Eurostatu, případně i dalších doporučených článků. Z uvedeného důvodu si nastudujte následující kapitoly a článek z následující doporučené literatury.

### Doporučená literatura

- Kubišta, V. a kol. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Praha: HZ Editio, 1999. ISBN 80-86009-29-7.
- Tomáš, R. Americké hospodářské sankce v 90. letech 20. století – obtížná cesta k reformě sankční politiky. *Mezinárodní vztahy* 3/2003, s. 44–63. ISSN 2570-9429.

## 1.3 Současná situace mezinárodního obchodu ve světovém hospodářství

Mezinárodní obchod je uskutečňován mezi jednotlivými národními ekonomikami (státy, jejichž hranice jsou shodné s hranicemi národních ekonomik) a odráží jejich zapojení do světové ekonomiky. V návaznosti na předchozí kapitolu, která představuje historický vývoj poválečného mezinárodního obchodu, lze představit hlavní aktéry mezinárodní obchodní výměny, kteří v současné době zaujímají významné postavení v rámci mezinárodního obchodu.

S ohledem na uplatnění metod zahraničního obchodu je velmi zajímavé porovnání vývoje exportů zboží za vybrané státy zainteresované do mezinárodního obchodu.

Tabulka 2: Světový vývoz zboží – vývoj dle vybraných států ve vybraných letech

Vybrané země	Podíl 1948 (%)	Podíl 1953 (%)	Podíl 1963 (%)	Podíl 1973 (%)	Podíl 1983 (%)	Podíl 1993 (%)	Podíl 2003 (%)	Podíl 2013 (%)
USA	21,6	14,6	14,3	12,2	11,2	12,6	9,8	9,4
Německo	1,4	5,3	9,3	11,7	9,2	10,3	10,2	8,7
Francie	3,4	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	3,2
UK	11,3	9,0	7,8	5,1	5,0	4,9	4,1	2,6
Čína	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	13,6
Japonsko	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,8	6,4	4,2
Státy bloku bývalého SSSR	2,2	3,5	4,6	3,7	5,0	–	–	–

Zdroj: *World Trade Statistical Review 2017*, s. 100, převzato a upraveno

Jak je patrné z tabulky 2, dominantní pozice patří v současném obchodě v rámci exportů Číně, která v něm před dvaceti lety nehrála významnou roli. Stejně zajímavý je i podíl Německa, které v současnosti představuje nejvýznamnějšího zástupce EU v rámci realizovaných exportů zboží. Záměrně není uvedena pozice EU, která by svědčila o dominantní síle EU v exportu v rámci světového obchodu – viz postavení Francie a UK. Taktéž je zajímavý případ Japonska v kontextu historického vývoje mezinárodního obchodu a jeho současného postavení. Pro zajímavost je zde uveden i export bývalých států SSSR. S ohledem na pozice ve světovém obchodě současných nejvýznamnějších aktérů světového obchodu lze uvést i bližší údaje vybraných států včetně EU.

Tabulka 3: Postavení vybraných států v mezinárodním obchodě za rok 2007

Vybrané státy	Dovoz mld. USD 2007	Vývoz mld. USD 2007	Podíl na svět. vývozu v % 2007	Saldo obchodní bilance v mld. USD za rok 2006	Otevřenost ekonomiky Vývoz / HDP v % 2007
USA	2 017	1 163	8,4	-834	8,4
EU	5 431	5248	38,2	NA	31,5
z toho Německo	1 052	1 318	9,5	197	39,9
Japonsko	620	710	5,1	81	16,1
Čína	956	1 218	8,8	217	37,1

Zdroj: Kubišta a kol. 2009, s. 107 a 109; převzato a upraveno

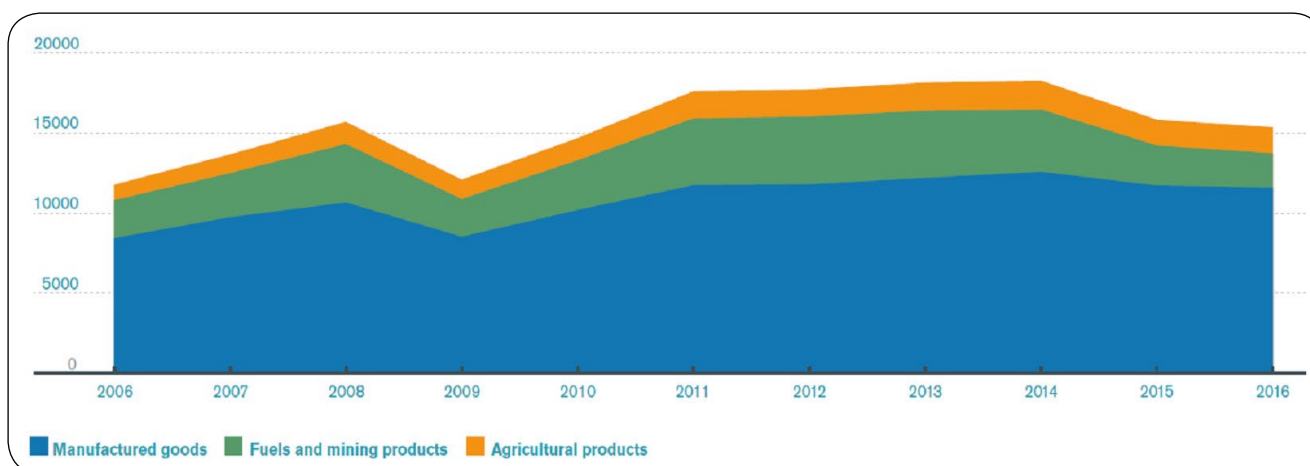
Jak vyplývá z tabulky 3, dominantní roli v mezinárodním obchodě před deseti lety hrála EU, zejména s vůdčí rolí Německa. To potvrzuje i dodatečný ukazatel otevřenosti ekonomiky Německa, která dokládá vysokou exportní aktivitu a s tím spojenou výkonnost Německa nejen v rámci EU, ale i mezinárodního obchodu. Taktéž se ukazuje velmi významná úloha Číny, která se postupně propracovává k dominantní pozici v mezinárodním obchodě a již v roce 2007 představovala jednoho z hlavních aktérů.

Současnou situaci v mezinárodním obchodě lze představit nejen z hlediska postavení vybraných států v mezinárodním obchodě, ale i z hlediska zastoupení jednotlivých komodit.

*Z hlediska zastoupení produkce v mezinárodním obchodě se obchod se zbožím podílel na celosvětovém obchodě hodnotou 16 bilionů USD (k roku 2016) a obchod se službami hodnotou ve výši 4,77 bilionů USD (k roku 2016) (World Trade Statistical Review 2017, s. 5).*

Konkrétní složení podle hlavních skupin tvořících světový obchod s vyrobeným zbožím (*manufactured goods*), nerostnými zdroji – paliva a důlní produkty (*fuels and mining products*) a zemědělskými výrobky (*agricultural products*) ukazuje graf 2. Jak je patrné, lze zaznamenat období finanční krize (2009), které mělo dopady na světový obchod ve všech sledovaných skupinách zboží. Nicméně jak v minulosti, tak i v současnosti se jasně ukazuje dominance vyrobeného zboží, jehož členění se budeme více věnovat v rámci exportu České republiky.

Graf 2: Hlavní skupiny zboží světového obchodu v letech 2006–2016 (v mld. USD)

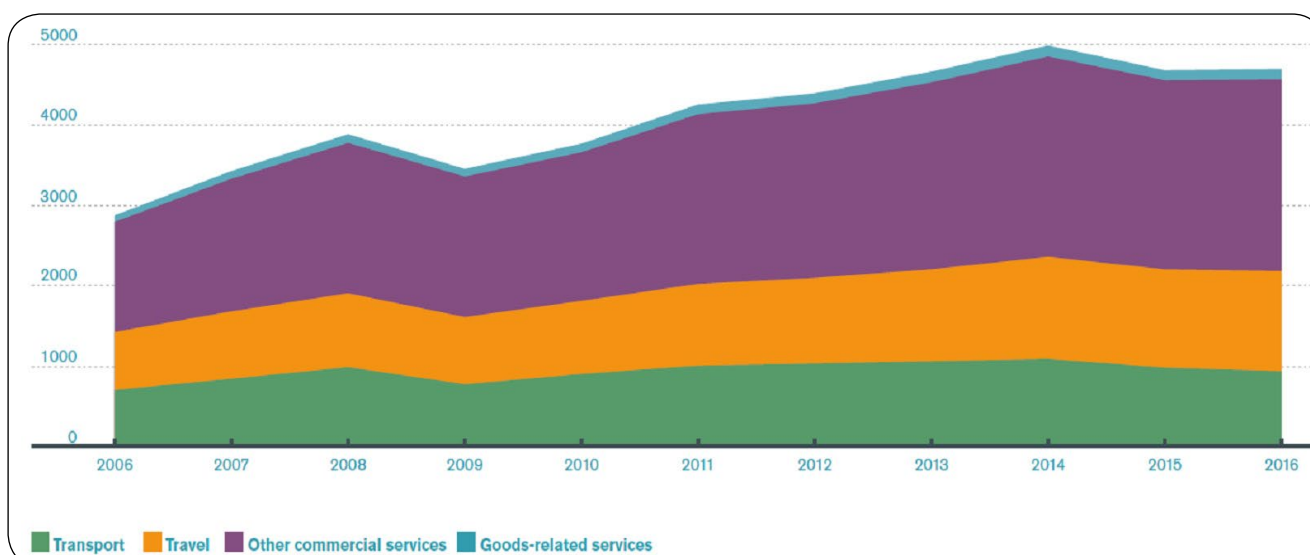


Zdroj: World Trade Statistical Review 2017, s. 10

Obdobně jako existuje základní zbožová struktura světového obchodu, tak lze zaznamenat velmi dynamicky vývoj mezinárodního obchodu ve službách pokrývajících produkty nehmotné povahy.

V grafu 3 se ukazuje zastoupení čtyř sledovaných kategorií služeb, které představují dominantní skupiny ve světovém obchodě. Konkrétně se jedná o dopravu (*transport*), cestování (*travel*), ostatní komerční služby (*other commercial services*) a poskytované služby související s dodávkou zboží (*goods-related services*). Jak je z grafu č. 3 patrné, dominantní část poskytovaných služeb v mezinárodním obchodě spadá do kategorie ostatních komerčních služeb. Následně jsou silně zastoupeny i kategorie mezinárodní dopravy a služeb souvisejících se světovým turistickým ruchem.

Graf 3: Hlavní kategorie světového obchodu ve službách v letech 2006–2016 (v mld. USD)

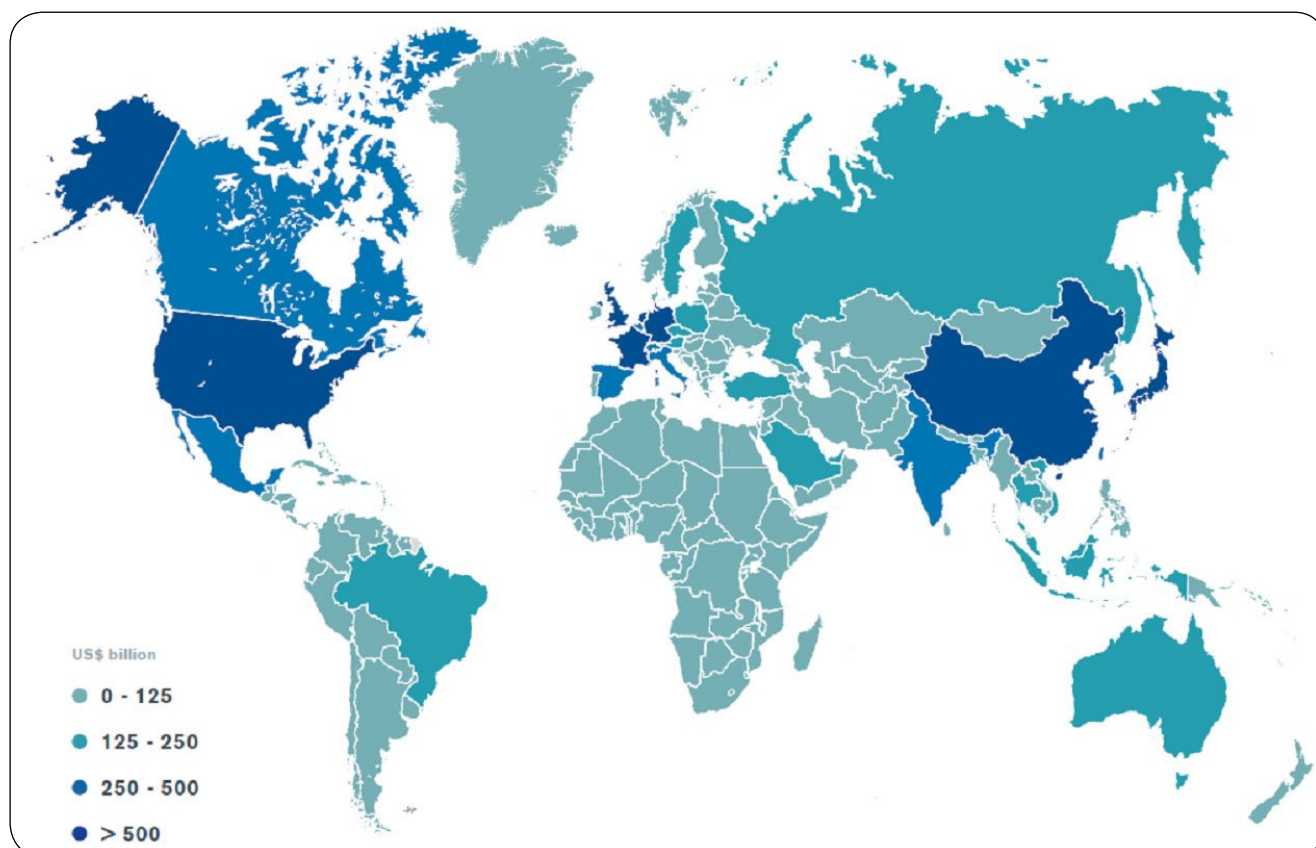


Zdroj: World Trade Statistical Review 2017, s. 10

Konkrétní soubory jednotlivých základních skupin/kategorií v mezinárodním obchodě pokrývající jak zboží, tak i služby jsou následně detailizovány v rámci sledovaných statistik mezinárodního obchodu (viz *World Trade Statistical Review*, který je vydáván každý rok s přesnými údaji za světový obchod zahrnující jak komoditní strukturu – zboží a služby –, tak i teritoriální strukturu – národní ekonomiky (státy) podílející se na světovém obchodu).

V rámci teritoriální struktury mezinárodního obchodu a při komplexním zahrnutí všech států světa lze dle níže uvedeného obrázku 1 vysledovat nejvýznamnější aktéry světového obchodu se zbožím.

Obrázek 1: Velikost národních ekonomik ve světovém obchodu – zboží k roku 2016

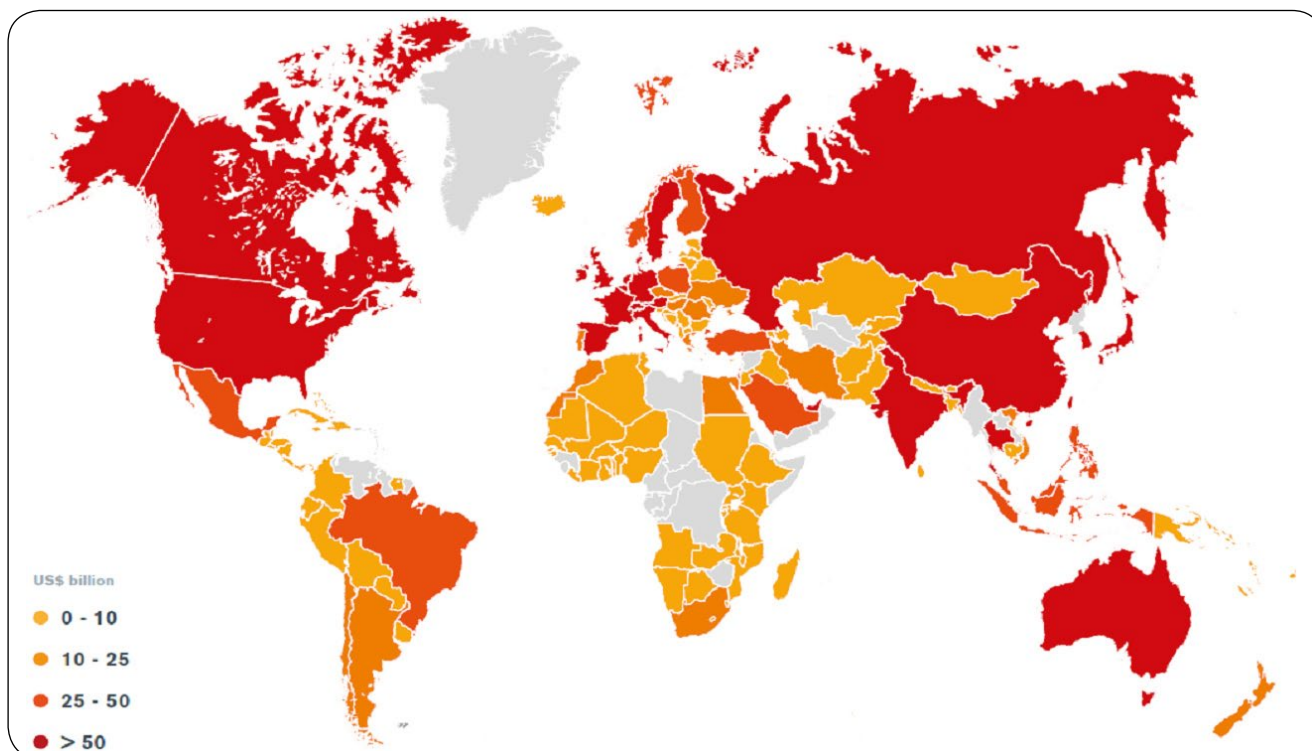


Zdroj: *World Trade Statistical Review 2017*, s. 14

Ve zbožové struktuře za rok 2016 zcela jasně dominují Čína, USA a v rámci Evropy Německo, Nizozemsko, Velká Británie a Francie.

Poněkud jinou strukturu nejvýznamnějších zástupců světového obchodu ve službách představují státy, které jsou vyobrazeny na obrázku 2. Jak je patrné, k již stávajícím státům, které dominují světovému obchodu ve zboží (Čína, USA a v rámci Evropy Německo, Nizozemsko, Velká Británie a Francie), se přidávají i ostatní státy ve světě.

Obrázek 2: Velikost národních ekonomik ve světovém obchodu – služby k roku 2016

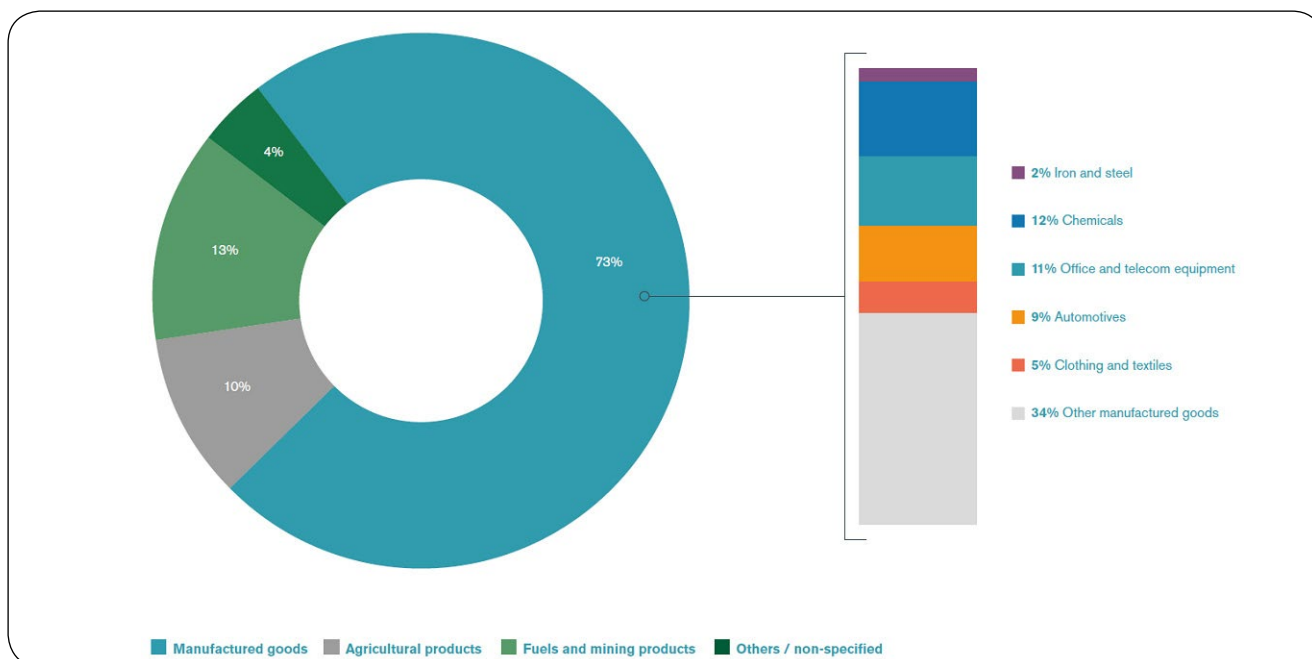


Zdroj: World Trade Statistical Review, 2017, s. 15

Výše uvedená teritoriální struktura světového obchodu za rok 2017 je dále podstatně detailněji rozvedena k jednotlivým skupinám zboží / kategoriím služeb za každý stát.

S ohledem na převahu zbožové struktury lze představit hlavní skupiny zboží, se kterými se obchodovalo na světovém trhu za rok 2016 – viz graf 4.

Graf 4: Hlavní skupiny zboží světových exportů za rok 2016



Zdroj: World Trade Statistical Review 2017, s. 30



Na závěr dílčí kapitoly představující současný stav mezinárodního obchodu a světového hospodářství lze představit konkrétní nejvýznamnější státy, které se dominantně podílejí na mezinárodním obchodu z hlediska pěti nejvýznamnějších exportérů, viz tabulka 4 v rámci světového obchodu:

Tabulka 4: Žebříček vedoucích států v mezinárodním obchodě – export zboží za rok 2016

Pozice	Exportní země	Hodnota zboží (mln. USD)	Podíl na světovém obchodě (%)	Pozn.
1.	Čína	2 098	13,2	V případě zahrnutí států EU do jednoho celku by EU zaujímala 2. pozici s hodnotou zboží 1 932 a podílem 15,4 % na světovém obchodě
2.	USA	1 455	9,1	
3.	Německo	1 340	8,4	
4.	Japonsko	645	4,0	
5.	Nizozemsko	570	3,6	

Zdroj: World Trade Statistical Review 2017, s. 102 upraveno

Obdobně se lze zaměřit i na importy do jednotlivých zemí – viz tabulka 5:

Tabulka 5: Žebříček vedoucích států v mezinárodním obchodě – import zboží za rok 2016

Pozice	Importující země	Hodnota zboží (mln. USD)	Podíl importů (%)	Pozn.
1.	USA	2 251	13,9	V případě zahrnutí států EU do jednoho celku by EU zaujímala 2. pozici s hodnotou zboží 1 889 a podílem 14,8 % na světovém obchodě
2.	Čína	1 587	9,8	
3.	Německo	1 055	6,5	
4.	Velká Británie	636	3,9	
5.	Japonsko	607	3,7	

Zdroj: World Trade Statistical Review 2017, s. 102 upraveno

V případě služeb se pozice zemí příliš nemění a je následující – viz tabulka 6, která zahrnuje jak exporty, tak importy služeb:

Tabulka 6: Žebříček vedoucích států v mezinárodním obchodě – export a import komerčních služeb za rok 2016<sup>4</sup>

Pozice	Exportní země	Hodnota zboží (mln. USD)	Podíl na světovém obchodě (%)	Pozice	Importující země	Hodnota zboží (mln. USD)	Podíl importů (%)
1.	USA	733	15,2	1.	USA	482	10,3
2.	Velká Británie	324	6,7	2.	Čína	450	9,6
3.	Německo	268	5,6	3.	Německo	311	6,6
4.	Francie	236	4,9	4.	Francie	236	5,0
5.	Čína	207	4,3	5.	Velká Británie	195	4,1

Zdroj: World Trade Statistical Review 2017, s. 104 upraveno

<sup>4</sup> V případě zahrnutí států EU do jednoho celku, by EU zaujímala v exportu 1. pozici s hodnotou služeb 917 a podílem 24,9 % na světovém obchodě a obdobně by v importu zaujímala 1. pozici s hodnotou služeb 772 a podílem 21,1 % na světovém obchodě.

Jak je patrné, dostupné a velmi komplexně sledované statistiky (WTO, případně Eurostat) poskytují široké informace o současném postavení mezinárodního obchodu a struktuře světového obchodu, které zahrnují vesměs veškeré státy světa. Z uvedeného důvodu lze následně rozpracovat konkrétní problematiku pokrývající teritoria/komodity, případně komplexní analýzu mezinárodního obchodu dané země v rámci POTu – seminární práce. Představená ukázka základních statistických údajů naznačuje, jakým způsobem bude POT za předmět Mezinárodní obchod zpracován. Blíže bude vše rozvedeno v rámci zadání POTu.

---

## Shrnutí podkapitoly

V rámci třetí podkapitoly úvodní kapitoly představující současnou situaci v mezinárodním obchodě ve světovém hospodářství bylo prezentováno postavení mezinárodního obchodu ve světle základních statistických údajů. Kapitola konkrétně představila nejen základní pohled na komoditní strukturu mezinárodního obchodu zaměřený na zboží a služby, ale i teritoriální statistiku mezinárodního obchodu zahrnující vybrané státy, které představují hlavní aktéry světového obchodu.

## Otázky k zamyšlení a úkoly

V rámci uvedené problematiky se zamyslete nad současným postavením zboží a služeb v rámci mezinárodního obchodu a zjistěte, jaké základní komodity struktura zboží a služeb obsahuje.

**Úkolem** je bližší studium dostupných základních popisných statistik mezinárodního obchodu uveřejněné v rámci WTO, případně v rámci Eurostatu. Z uvedeného důvodu si nastudujte níže uvedenou elektronickou příručku dostupnou k danému roku.

## Doporučená literatura

- *World Trade Statistical Review*, která je dostupná na [www.wto.org](http://www.wto.org)

## ZADÁNÍ POTu (seminární práce)

Na základě studia úvodní kapitoly a po prostudování základních statistických údajů mezinárodního obchodu rozpracujte konkrétní téma (teritorium, komodita, aktivita), které bude konkretizováno na prvním soustředění KS.

Předpokládaný rozsah práce je cca 10 stran.

## Struktura práce:

Práce bude obsahovat základní východiska zpracovaného problému, představení použitých údajů a jejich analýzu z hlediska teritoria/komodity. Následně bude práce obsahovat shrnutí zjištěná prostřednictvím analýzy získaných údajů a doporučení se závěry. Konkrétní nároky a předpokládaná podoba práce budou představeny v úvodním soustředění.

## 2 Institucionální zajištění mezinárodního obchodu

---

### Cíl kapitoly

Kapitola věnovaná institucionálnímu zajištění mezinárodního obchodu poskytuje přehled základních přístupů, principů uspořádání mezinárodního obchodu a organizací, které je napomáhají realizovat.

### Časová zátěž

Časová zátěž na prostudování a pochopení textu činí přibližně 2 hodiny.

---

### 2.1 Obchodní a zahraničněobchodní politika

Obchodní politika je „*souhrn záměrů, strategií, zásad, opatření, nástrojů, smluv a institucí vytvářených na úrovni vlády a směřujících k domácím i zahraničním podnikatelským subjektům*“ (Kalínská a kol., 2010, s. 92). Tato definice v zásadě vystihuje komplexní charakter obchodní politiky jako celku a také naznačuje hlavní cíle, ke kterým má používání jejích nástrojů vést. Vlády obvykle v rámci obchodní politiky dosahují určitého obecného optimálního ekonomického rozvoje daného státu, snaží se o naplnění deklarovaných cílů (např. bilance, inflace, nezaměstnanost apod.) a také realizují zapojení státu do mezinárodních struktur, které je pro fungující ekonomiku nezbytné.

Formování obchodní politiky a její charakter ovlivňuje celá řada vzájemně provázaných faktorů, které se na výsledku větší či menší měrou podílejí (Svatoš a kol., 2009, s. 25 a násl.). Je poměrně logické, že obchodní politika, potažmo její část věnovaná zahraničnímu obchodu, bude mít výrazně větší dopad na malou otevřenou ekonomiku, jakou je Česká republika. Na větší státy, které mají naopak spíše uzavřený a soběstačný charakter bez zásadní závislosti na importu a exportu, nebudou mít konkrétní nástroje obchodní politiky takový vliv. To však obvykle platí pouze „agregovaně“ a neznamena to tedy, že taková ekonomika může na formování své obchodní politiky zcela rezignovat. Naopak – i v relativně vnitřně soběstačných státech mohou být jednotlivá průmyslová odvětví na konkrétních opatřeních existenčně závislá.

Základním faktorem, který dává obchodní politice podobu, je **historický vývoj** konkrétní země. Zásadní milníky, kterými prošla daná ekonomika, se nutně odrážejí v přijaté legislativě, ve vnímání role státu, v preferovaných hodnotách, očekáváních i stereotypech, se kterými je třeba pracovat. Státy se tak často dělí na liberální, zdůrazňující svobodu jednotlivce a podnikání, paternalistické, které zajišťují svým občanům širokou škálu služeb a zabezpečení, sociální, kladoucí

důraz na blahobyt pro všechny občany (jakkoliv je definice sociálního státu nesjednocená a velmi vágní), totalitní s vládou jedné strany či diktátora, republiky, monarchie, konstituční monarchie, státy unitární či federativní a mnoho dalších typů podle různých hledisek. Všechny tyto charakteristiky postupně formují podobu obchodní politiky a její obsah i nástroje.

Dalším klíčovým faktorem jsou **disponibilní zdroje** společně se **zeměpisnou a klimatickou polohou**. Vlády zpravidla přizpůsobují obchodní politiku tomu, s jakými zdroji má stát možnost pracovat. Záleží tedy na tom, zda se jedná o území vhodné k zemědělské produkci nebo se zde nachází ložiska nerostných surovin, zda je k dispozici dostatek energeticky využitelných zdrojů k průmyslové produkci, do jaké míry je území celistvé a vybavené infrastrukturou, a to jak budovanou v podobě silnic či železnic, tak přírodní, např. v podobě přístupu k moři nebo splavné říční sítě.

Poměrně velký vliv na obchodní politiku má i **výchozí ekonomický potenciál**. Ten je klíčový zejména ve zlomových a zásadních obdobích, kterými čas od času prochází každá země. Příkladem takových událostí může být poválečná rekonstrukce nebo naopak válečný stav, transformace ekonomiky z centrálně plánované na tržní, změna politického systému z diktatury na demokratické zřízení, politický převrat, revoluce nebo puč, adaptace na náhlé klimatické změny (živelné pohromy, oteplování klimatu apod.), dramatické změny v sousedních státech atd. Výchozí ekonomický potenciál pak ovlivňuje rychlost i způsoby, jakými se země s krizovou situací vyrovná.

Protože stát a jeho ekonomickou úroveň tvoří zejména lidé, je pro obchodní politiku klíčové také **složení obyvatelstva**. Na tento faktor můžeme nahlížet z několika různých úhlů. Prvním hlediskem je etnická či rasová homogenita, resp. heterogenita, která s sebou nese lépe či hůře zvládnuté soužití jednotlivých etnik, přístup jednotlivých skupin k základním společenským hodnotám a rozdíly mezi nimi. Zajímat nás však může také distribuce bohatství. Obchodní politika státu se bude pravděpodobně vyvíjet jiným směrem v zemích, kde je dlouhodobě funkční střední příjmová třída a na okrajích spektra jsou méně početné skupiny opravdu chudých a výrazně bohatých lidí, a v zemích, kde bojuje valná většina obyvatel s chudobou a bohatství je soustředěno u několika jednotlivců. Nezanedbatelnou roli hraje vzdělanost obyvatelstva i obecný přístup ke vzdělání. Klíčové mohou být také nábožensky nebo kulturně determinovaná rozdělení lidí do tříd či kast (jako např. v Indii), původně politicky způsobená nerovnováha mezi počtem mužů a žen (jako třeba v Číně), maskulinita a seniorita na trhu práce vylučující zapojení žen a mladých lidí do významných projektů (jako v Japonsku nebo v arabských zemích), silný důraz na emancipaci a rovnost pohlaví (jako ve Skandinávii), minimální sociální zabezpečení rodičů při péči o malé děti (jako v USA nebo Švýcarsku) a mnoho dalších.

Naprosto klíčové jsou pro formování obchodní politiky **hospodářské a politické vztahy**. Ty se zpravidla promítají do členství v nejrůznějších mezinárodních organizacích, vytváření zón volného obchodu a celních unií, nebo naopak do sankčních opatření, hospodářských blokad nebo obchodních i skutečných válek. Názornou ilustrací politických vztahů, které se přenášejí do obchodní politiky, může být například vazba mezi Českou republikou a Slovenskem, které byly nejprve součástí jednoho státu, následně se přeformovaly do federativního státu s měnovou unií, poté

fungovaly (již jako samostatné státy) jako celní unie a následně společně vstoupily do Evropské unie, aby se v rámci ní společně s Polskem a Maďarskem dohodly na společném postupu v rámci Visegrádské skupiny. Příkladem dopadů hospodářských a politických vazeb na obchodní politiku může být i změna struktury a orientace hospodářství České republiky ze zemí Sovětského svazu před rokem 1989 na západoevropské země po politickém převratu.

Uvedené faktory tvoří pro každý stát a každé ekonomicky samostatné území unikátní koktejl, vzájemně se ovlivňují, někdy se ruší a jindy posilují, s různou intenzitou dopadají na vládní rozhodnutí a v čase se jejich význam mění. Některé jsou v podstatě stálé, jiné se dynamicky vyvíjejí, k některým je třeba přistupovat jako k faktu, jiné je možné ovlivnit. V každém případě je obchodní politika výslednicí různě velkých sil směřujících různými směry, a proto je velmi těžké ji formovat, měnit i usměrňovat. Sebelepší záměr, který není dostatečně promyšlený do důsledků, může vyvolat naprosto neočekávané dopady. Obchodní politiku je třeba tvořit s detailní znalostí prostředí a všech souvislostí, jinak nemůže fungovat a nepřináší žádoucí efekt.

Obchodní politika ale není izolovaná ani samostatná, a už vůbec ne nezávislá. Naopak, velice úzce souvisí s celou řadou **dalších hospodářských politik** (devizovou, migrační, zemědělskou...), je s nimi provázaná, reaguje na ně, koriguje je nebo upřesňuje, případně prohlubuje jejich opatření na úrovni obchodu, nebo naopak iniciuje změny těchto politik. Příkladem může být snaha o změnu migrační politiky vyvolaná fatálním nedostatkem pracovníků v určitém odvětví.

Z předchozího textu je jasné, že obchodní politika zahrnuje také obchodněpolitické aktivity, které cílí na podobu zahraničního obchodu. Těmi stát reguluje nejen vztahy s dalšími zeměmi, ale také upravuje podmínky vstupu zahraničních subjektů na tuzemský trh a koriguje chování vlastních podnikatelských subjektů v zahraničním obchodě. Ačkoliv bychom mohli tento soubor nástrojů označit jako zahraničněobchodní politiku, v praxi bychom jen velmi těžko hledali hranice mezi ní a obchodní politikou jako celkem. Skoro každé opatření obchodní politiky může mít v určité situaci zahraničněobchodní dopady. Přesto může být tento teoretický pojem užitečný, pokud se podíváme na způsoby, jakými různé státy přistupují k regulaci zahraničního obchodu.

## 2.2 Směry zahraničněobchodní politiky

Zahričněobchodní politika se obvykle realizuje v jedné ze dvou základních forem – liberálně nebo protekcionisticky. V následujícím textu budou vysvětleny principy těchto směrů, ale také jejich výhody a úskalí. Je však třeba si uvědomit, že ani jedna z forem se nevyskytuje v čisté podobě. Vždy se jedná o převažující směr, kombinaci přístupů a kompromis mezi svobodou, bezpečností, suverenitou, krátkodobou ochranou, dlouhodobou obchodní spoluprací, soběstačností, ziskem a využitím zdrojů (blíže viz Kalínská a kol., 2010, s. 46–60; Štěrbová a kol., 2013, s. 99–104).

Myšlenka **liberalismu** je založena na odstranění překážek obchodu ve všech podobách a ve všech ekonomických sektorech. V rámci liberalismu jsou odstraňovány také veškeré proexportní, přímé i nepřímé podpory domácích subjektů, na lokální trh mají přístup bez rozdílu jakékoliv podniky a subjekty z libovolných zahraničních zemí a stát žádným způsobem nekoriguje struktu-

ru ekonomiky. Nejedná se o naprostou anarchii, ale pravidla obchodních vztahů a transakcí jsou pouze jedny a platí bez rozdílu pro domácí i zahraniční subjekty. Konkurence, produkce i její cena jsou formovány výhradně tržními mechanismy.

Jakkoliv nám v současné době připadá liberalismus jako samozřejmost a jako hlavní myšlenka formující mezinárodněobchodní vztahy, ani ty nejliberálnější země jej nepraktikují neomezeně. Každý stát si zpravidla kvůli bezpečnosti a zachování suverenity ponechává oblasti, do kterých mají zahraniční podniky omezený (nebo zakázaný) přístup a i pro domácí subjekty platí přísná pravidla. Téměř vždy jde o armádní a vojenské zakázky, ochranu obyvatel (armádu, policii, hasiče), veřejné zdravotnictví, státní školství, často jsou kvůli zachování potravinové soběstačnosti podporováni domácí zemědělci a zpracovatelé zemědělských produktů a stát si také zpravidla ponechává možnost přidělit (některé nebo všechny) veřejné zakázky výhradně tuzemským zhotovitelům, aby mohl případně podpořit růst lokální ekonomiky, regulovat nezaměstnanost nebo nastartovat investice. Často je také pod státní kontrolou obchod se strategickými a energetickými surovinami.

Liberalismus se na trhu projevuje zejména výrazně větší konkurencí, a tím pádem nižšími spotřebitelskými cenami. Typická je při přechodu na liberální trh také změna výrobní struktury – některá odvětví zkrátka zkrachují, protože nedokážou konkurovat dováženému zboží, jiná naopak nově vznikají. Ekonomika se specializuje na oblasti, k nimž má nejlepší předpoklady v souladu s využitím absolutních a komparativních výhod, a díky propojenosti se zahraničím nedochází k velkým cenovým výkyvům, čímž je stabilizována inflace. Otevřením trhu zahraniční konkurencí však může dojít také k oslabení, nebo dokonce k likvidaci některých domácích odvětví (liberalizaci obchodu například nezvládla celá řada textilních a sklářských podniků v Česku). V krachujících odvětvích a oblastech, které se na nekonkurenceschopné odvětví specializovaly, může (většinou krátkodobě) dojít k výraznému nárůstu nezaměstnanosti, a tím i ke zvýšení mandatorních výdajů státu a nákladů na rekvalifikace. Rozšíření trhů také může vést k rozmachu úspor z rozsahu, a tím pádem k monopolizaci některých odvětví. Liberalismus také může vyústit v závislost na strategických dovozech (potravin, surovin, energie...), která v krajním případě ohrožuje bezpečnost státu.

**Protekcionismus** je založen na zcela opačném principu – jeho cílem je ochrana domácí ekonomiky a „filtrování“ negativních vnějších vlivů s pomocí nejrůznějších opatření, která zvýhodňují domácí podniky na úkor zahraničních a vytvářejí překážky v mezinárodním obchodě. Objektivně stanovit, které vnější vlivy jsou negativní, je nicméně prakticky nemožné a velmi to připomíná věštění z křišťálové koule. Tlak, který dnes vyvolává bankrot lokálních podniků, může za několik let vést ke specializaci a excelentním výsledkům v jiném odvětví. Podpora, která měla zajistit dostatek potravin, může vést k nadprodukcí, vyčerpání půdy nebo neefektivnímu hospodaření s vodou a zdroji.

Dopady protekcionismu jsou oproti liberalismu v podstatě přesně opačné. Díky protekcioni- stickým opatřením je možné udržovat v chodu více či méně strategická odvětví, která by v mezinárodní konkurenci neuspěla. Zachovává se tak výrobní struktura ekonomiky a nedochází k nárazovým krachům, čímž je regulována nezaměstnanost. Nikoliv však trhem a jeho potřebami,

ale politickými rozhodnutími. Jedním z argumentů pro ochranářství bývá i zachování základní soběstačnosti státu, který by byl jinak existenčně závislý na dovozech a vývozech a mohl by se stát rukojmím politických vztahů mezi různými zeměmi. V důsledku absence nebo omezení zahraniční konkurence však nejsou domácí podniky pod tlakem, nic je nenutí inovovat technologie a výrobky, a tím pádem zaostávají za konkurencí. Mohou si dovolit zvyšovat spotřebitelské ceny, protože zákazník nemá možnost nahradit domácí výrobek zahraničním, a tak dochází k inflačním tendencím.

Protekcionská opatření bývají často volena v situaci, kdy je domácí průmysl značně zaostalý a potřebuje určitý čas a rozvoj, aby se vypracoval na konkurenceschopnou úroveň. Tento postup je obvyklý v rozvojových zemích s cílem předejít kompletnímu obsazení trhu zahraničními producenty a umožnit vznik lokálních podnikatelských struktur. Málokdy je však závazný časový horizont a téměř nikdy nejsou už jednou zavedená ochranářská opatření zrušena – politicky se jedná o nepopulární opatření a místní průmysl ve skleníkovém prostředí jistě ještě není na dostatečně konkurenceschopné úrovni a ani nemá motivaci se na ni dostat, protože by přišel o ochranu. Ať už je zahraniční obchod omezen z jakéhokoliv důvodu, v regulovaných odvětvích není využívána absolutní ani komparativní výhoda jednotlivých zemí.

Protekcionsmus má i svou extrémní formu, při níž dojde k úplnému uzavření trhu pro dovoz a znemožnění vývozu, tzv. **autarkii**. V realitě dnešního světa je však tato forma v podstatě nerealizovatelná – dokonce i nejuzavřenější ekonomika světa, Severní Korea, obchoduje v omezené míře s okolními zeměmi. Autarkii bychom tak mohli najít nanejvýš v izolovaných kmenech amazonského pralesa. S protekcionsmem často souvisí také lokalizace trhů, která spočívá v podpoře výroby cílené na domácí trh. Stát podporuje různými způsoby (dotacemi, pobídkami...) producenty, aby své výrobky nevyváželi a nabízeli je domácím zákazníkům.

Při rozhodování o charakteru zahraničněobchodní politiky stojí tedy vlády (volené zpravidla na poměrně krátké období čtyř let) před kompromisem mezi krátkodobým zachováním zaměstnanosti a statusu quo v ekonomice a otevřením trhu pro podporu exportu a importu. Oba popsané přístupy mají své výhody a nevýhody a také různé sociální a ekonomické dopady v krátkém a dlouhém období.

Historicky se ukázalo, že zatímco uvolňování bariér obchodu bývá spojeno s dlouhodobým vyjednáváním podmínek a neochotou „jen tak“ pustit na lokální trh konkurenci, protekcionská opatření jsou zavedena rychle, často populisticky a zbrkle bez zvážení dlouhodobějších dopadů. Co je však důležitější – ochranářství (celkem pochopitelně) vyvolává odpor zahraničního partnera a reciproční opatření, čímž se ve světě plném politických koalic a partnerství spustí prakticky nekontrolovatelná lavina odvet a protiopatření. Ukázalo se tedy, že k odstraňování stávajících i k eliminaci nově zaváděných obchodních bariér je vhodné vytvořit mezinárodně závazná a respektovaná pravidla v podobě mnohostranných smluv a mezinárodních organizací tak, aby vyjednávání podmínek neprobíhala bilaterálně (pouze mezi dvěma státy) a bariéry byly odstraňovány plošně ve všech členských státech. Než se ale budeme zabývat konkrétními organizacemi, představíme si nejprve jednotlivé nástroje, jimiž lze mezinárodní obchod regulovat.

## 2.3 Nástroje obchodní politiky

Na nástroje obchodní politiky můžeme nahlížet ze dvou různých úhlů – buď **podle cíle**, kterého má být jejich použitím dosaženo, nebo podle **právního základu**, ze kterého vycházejí (blíže a konkrétněji viz Kalínská a kol., 2010, s. 92–99; Štěrbová a kol., 2013, s. 107–122).

Podle cíle dělíme konkrétní nástroje na ty, které slouží k ochraně lokálního trhu (dále pak na tarifní a netarifní), a na ty, které mají podporovat vývoz. Zatímco první skupina brání vstupu zahraničních subjektů na domácí trh nebo ho alespoň výrazně komplikuje či prodražuje, druhá skupina podporuje domácí producenty, aby expandovali do zahraničí, nebo redukuje jejich náklady na domácím trhu, čímž (uměle) zvyšuje jejich konkurenceschopnost vůči zahraničním importérům.

### 2.3.1 Nástroje na ochranu trhu

Nejprve se tedy budeme věnovat nástrojům na ochranu trhu. Jak už bylo řečeno, tuto skupinu dále dělíme na **tarifní opatření** (tzn. cla) a **netarifní opatření** (vše kromě cel). **Clo** je systematicky aplikovaná, předem celním sazebníkem vyhlášená a ve stanoveném období platná částka, kterou stát vybírá při přechodu zboží přes státní hranice. V základní rovině plní funkci zdroje peněz pro státní pokladnu a reguluje množství konkrétního zboží na lokálním trhu prostřednictvím ovlivňování jeho konečné ceny. Cla dělíme do velkého množství skupin podle různých hledisek:

Podle **směru přechodu hranic** dělíme cla na:

- vývozní (platí se při exportu zboží za hranice);
- dovozní (platí se při importu zboží do země);
- tranzitní (platí se v případě, že je zboží přes území země pouze převáženo).

Podle **účelu**, k němuž jsou vybírána, dělíme cla na:

- fiskální (cílem je přivést finanční prostředky do státního rozpočtu) a
- protekcionistická (účelem je zamezit obchodu se zahraničním zbožím tak vysokým clem, že se nevyplatí).

Podle **cíle**, jehož má být dosaženo, dělíme cla na:

- prohibitivní (cílem je s pomocí velmi vysokých sazeb omezit dostupnost konkrétního zboží na trhu, často se s nimi setkáme u alkoholu nebo tabákových výrobků);
- skleníková a výchovná (mají vytvořit příznivější konkurenční prostředí domácím producentům a poskytnout jim čas pro rozvoj odvětví na konkurenceschopnou úroveň);
- antidumpingová (reagují na státní podporu exportérů v jejich domácí zemi tak, aby došlo ke kompenzaci a domácí producenti byli cenově konkurenceschopní bez podpory);
- preferenční (zvýhodňují nižší celní sazbou jednostranně některé země proti jiným, zpravidla z politických důvodů nebo s cílem podpořit ekonomiky rozvojových a nejchudších zemí);
- diferenční (představují druhý stupeň preferenčních cel, jsou nižší a jsou navázána na splnění konkrétních podmínek, např. zavedení legislativy chránící lidská práva apod.).



Cla mohou také odrážet **vztah k obchodnímu partnerovi**. Pak je dělíme na:

- kompenzační (vyrovnávají subvence dováženého zboží, přičemž tato skupina se do značné míry překrývá se skupinou antidumpingových cel);
- odvetná (retorzní cla, která reagují na obchodní politiku a cla dovážejícího státu);
- vyjednávací (slouží jako nástroj k vyjednávání mezi zeměmi).

Poslední pohled, který zde uvedeme, je **způsob výpočtu cel**. Podle něj je dělíme na:

- valorická (stanovená procentní sazbou z hodnoty zboží);
- specifická (stanovují se pevnou částkou za fyzickou jednotku);
- kontingentní (pro kontingent, tj. pro určitý objem zboží, platí nižší celní sazba, po jeho vyčerpání se sazba zvyšuje);
- smíšená či kombinovaná;
- cla vypočtená na jiném základě.

Cla představují (přes veškerou administrativu, která je s nimi nutně spojena) nejtransparentnější, a tím pádem také nejjednodušeji a nejrychleji upravitelnou skupinu nástrojů obchodní politiky. Jejich realizace je okamžitá, dopady jsou bezprostřední a také finanční efekt se projeví hned. Výhodou cel je kromě jiného i precizní cílení na konkrétní zem původu a selekce z(ne)výhodněných obchodních partnerů. Cla také představují velmi silnou zbraň v politických jednáních, protože dopadají na celé odvětví v zemi, proti níž jsou namířena, a tím pádem generují tlak na politickou reprezentaci dané země. Čím rozsáhlejší skupinu voličů reprezentuje postižené odvětví, tím silnější tlak může vyvinout na politiky. Vyjednávací cla jsou proto zpravidla namířena proti oborům, které jsou strategické a závislé na exportu. Vyjednat snížení celních sazeb je ovšem na druhou stranu nejjednodušší způsob, jak uvolnit vzájemný přeshraniční obchod.

A právě proto, že se v minulosti mezinárodní dohody a organizace soustředily zejména na snižování globálních celních sazeb s cílem liberalizovat obchod, začala prudce expandovat skupina **netarifních opatření**, kam spadají všechny ostatní nástroje na ochranu trhu, které neodpovídají definici cla. Jedná se o velmi rozmanitou a neustále se rozšiřující množinu nástrojů, které slouží k více či méně transparentnímu vytváření bariér při vstupu zahraničních subjektů na lokální trh. Někdy mají požadavky na dovážené zboží logiku a chrání spotřebitele (například v případě spotřební elektroniky má celkem smysl požadovat návod v jazyce spotřebitele), jindy se jedná o očividně diskriminační opatření (například když právní řád vyžaduje bezpečnostní testy takřka totožné s těmi, které musel producent absolvovat ve vlastní zemi, což se často děje třeba v automobilovém průmyslu). S netarifními opatřeními se nejčastěji setkáváme ve strojírenské výrobě, v zemědělství a v chemickém průmyslu, z nichž zdaleka nejvíce je jimi postižen obchod s potravinářskými výrobky, textilem a surovinami. Z regionů jsou nejčastěji využívána v Asii a Tichomoří, Evropě a ve Střední Asii. Naopak relativně nejméně se s nimi setkáme na Blízkém východě a v severní a subsaharské Africe (částečně také proto, že se jedná o oblasti s tradičně velkým podílem chudých a rozvojových zemí, které mají v rámci Světové obchodní organizace možnost využívat k ochraně svého trhu cla, na rozdíl od zemí rozvinutých).

Dělení netarifních opatření není ani zdaleka tak přehledné jako dělení cel. Spíše můžeme hovořit o různých skupinách, oblastech a strategiích, které sledují. První takovou skupinou, ležící na pomezí cel a netarifních opatření, jsou tzv. **paratarifní opatření**. Jejich cílem je korigovat cenu zboží prostřednictvím celních a dovozních přírážek, vnitřních daní uvalovaných na dovoz, povinného celního ohodnocení dovozu a dalších.

Poměrně rozsáhlou skupinu netarifních opatření tvoří **finanční opatření**. Jejich prostřednictvím cílová země zasahuje do volného dovozu administrativním určením cen nebo přímým zvýšením nákladů na dovoz, které musí importér do cen následně promítnout. Patří sem například administrativní stanovení cen, dobrovolné limity vývozních cen, přírážky a odvody, antidumpingová opatření, požadavek na placení nákladů spojených s dovozem předem, administrativně stanovené směnné kurzy nevýhodné pro dovozce, dovozní depozita a mnoho dalších.

Za zcela samostatnou kategorii můžeme považovat různé formy **kvantitativních opatření**, jejichž prostřednictvím stát omezuje počet dovozců nebo množství dovezeného zboží, z nichž nejtransparentnější jsou automatická licenční opatření založená na pořadí žadatelů. Stát v takovém případě udělí omezený počet licencí k dovozu určitého zboží podle hesla „kdo dřív přijde, ten dřív mele“. Dále do této skupiny patří kvóty, neautomatické dovozní licence, k jejichž udělení je třeba projít výběrovým řízením nebo jinak postaveným schvalovacím řízením, zákazy dovozu, omezení vývozu a další.

Někdy regulují státy přeshraniční obchod velmi intenzivně, a to prostřednictvím **monopolistických opatření**. K těm řadíme především stanovení jediného dovozce, zakládání státních obchodních podniků (příkladem mohou být takzvané podniky zahraničního obchodu, což byla právní forma podniků, které měly v určitém odvětví oprávnění obchodovat se zahraničím, např. Tuzex, Petrimex, Ompol nebo Škodaexport), povinné využití národních služeb v pojišťovnictví, dopravě atd.

Nejrychleji však roste objem skupiny, která se obvykle označuje jako **technická, sanitární a fyto-sanitární opatření**. Spadají sem veškeré technické požadavky a normy, certifikace, testy, požadavky na dokumentaci, speciální celní formality (např. povinná inspekce před naloděním), požadavky na nezávadnost potravin, složení chemických produktů (např. kosmetiky), zdraví zvířat atd.

Hlavním problémem netarifních opatření (zejména těch, která jsou založena na skutečné či domnělé ochraně zdraví a bezpečnosti obyvatel a cílových zákazníků) je jejich velice obtížné a zdlouhavé odstraňování. V praxi se vedou nekonečné diskuse o uznatelnosti bezpečnostních zkoušek a laboratorních testů, o obsahu a rozsahu doprovodné dokumentace, jejíž zpracování pro dovozce představuje nemalé náklady, o rozdílných limitech a zdravotní nezávadnosti jednotlivých chemických látek v kosmetice či potravinách a mnoha dalších bariérách vzájemného obchodu. Zatímco cla byla v posledních letech snížena o řád (někdy i o několik řádů), v oblasti netarifních opatření došlo k nebyvalému nárůstu kreativity zákonodárců i úředníků, kteří dokážou napříč globální ekonomikou vymýšlet nejrůznější požadavky na import v momentě, kdy je nutné z jakýchkoliv důvodů znepříjemnit dovozcům život. A velmi neradi tyto požadavky opouštějí.

### 2.3.2 Nástroje na podporu vývozu

Zatímco nástroje na ochranu trhu si všímají zejména regulace dovozu, nástroje na podporu vývozu mají za cíl různými opatřeními zvýšit konkurenceschopnost lokálních producentů, ať už na zahraničních trzích, nebo ve srovnání s dovozci na trhu domácím. Škála nástrojů je poměrně pestrá a zahrnuje subvence států do vývozního zboží, subvencování primárních vstupů, daňové úlevy navázané na vývoz, státem garantované úvěry a pojištění vývozu, poskytování informací, vývozní služby a marketing nebo investiční pobídky. Nyní si detailněji vysvětlíme podstatu a dopady jednotlivých nástrojů.

Zjednodušeně řečeno spočívají nástroje na podporu vývozu v tom, že uměle snižují náklady tuzemských producentů. Ti mohou své produkty díky tomu nabízet na tuzemském i zahraničním trhu levněji, a tím nejen komplikují situaci zahraničním konkurentům na lokálním trhu, ale ohrožují je i na jejich vlastních trzích. Díky levnějším vstupům také mohou vyprodukovat za tržní cenu více zboží a nabízet ho v rámci exportu zahraničním zákazníkům nebo omezit prostor pro zahraniční importy.

Subvence (a v přeneseném významu veškeré nástroje na podporu domácích producentů) jsou pod poměrně přísným dohledem ze strany WTO. Vývozní subvence, tedy státní podpory přímo navázané na vývoz, nesmějí být nově zaváděny a stávající musí být postupně odstraňovány. Obecně jsou **zakázány** subvence narušující obchod, vázané na vývozní výkonnost, ty, které upřednostňují domácí vstupy před zahraničními, specifické podpory konkrétnímu podniku nebo omezování přístupu k podpoře vybrané skupině podniků. Vývozní subvence měly být navíc na základně dohody členů WTO úplně zrušeny do roku 2013.

**Povolené** jsou podpory s nepřímou vazbou, kam spadají vládní služby v oblasti kontroly chorob, výzkum, potravinová bezpečnost, infrastruktura, podpory restrukturalizace, přímé platby v regionálních a environmentálních programech, vládní programy na podporu rozvoje zemědělství a venkova nebo podpory malého rozsahu. Na první pohled je jasné, že se do těchto kategorií schová ledacos a skrytá nebo i otevřená podpora domácích producentů je pro vlády poměrně snadná, i když vyžaduje určitou míru fantazie a argumentačních dovedností.

Zvláštní kategorii představují **přípustné** subvence, které fungují tak trochu na principu „kde není žalobce, není soudce“. Mohou být poskytovány, pouze dokud nemají negativní dopad na zahraniční subjekty. Jakmile k takovému dopadu dojde, mohou být předmětem odvetných opatření a lze kvůli nim vyvolat obchodní spor.

Za zmínku jistě stojí konkrétní instituce, které mají v popisu práce poskytování podpory podnikům při exportování do zahraničí. Pojištění exportu a hodnocení rizikovosti obchodu s jednotlivými zeměmi poskytuje [Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.](#), známá také pod zkratkou EGAP. Zprostředkováním kontaktů mezi tuzemskými a zahraničními investory se zabývá agentura [CzechInvest](#) spadající pod Ministerstvo průmyslu a obchodu. Podporu exportu má na starost agentura [CzechTrade](#) podřízená témuž ministerstvu. Často mají také svou sekci zaměřenou na zahraniční obchod nebo přeshraniční spolupráci různé lokální hospodářské komory, asociace, podnikatelská sdružení a komory. Některé jsou podporovány státem, některé jsou přímo zřizovány

některou jeho organizační složkou. Jako podporu zahraničního obchodu je možné chápat také zahraniční cesty různých vládních představitelů, kteří jsou často doprovázeni tzv. podnikatelskou misí, jejímž cílem je dojednat rámcové dohody budoucích investic a projektů, přičemž zástupci vlády v tomto případě slouží jako záruka důvěryhodnosti a zprostředkovávají jednání na vyšší úrovni, než na jakou by se dostali podnikatelé vlastními silami. Za marketingovou podporu zahraničního obchodu můžeme považovat i různé české domy, zastoupení, účasti na výstavách typu EXPO, prezentační prostory a další aktivity organizované nebo financované z veřejných prostředků.

### 2.3.3 Nástroje podle právního základu

Nyní se budeme věnovat nástrojům obchodní politiky z pohledu právního základu. **Autonomní nástroje**, jak vyplývá z názvu, jsou implementovány do obchodní politiky státu suverénním rozhodnutím, zpravidla na vládní úrovni. Jsou však striktně vázány uzavřenými mezinárodními dohodami a smlouvami, které mají před lokální legislativou vždy přednost a jsou jí nadřizené. Pro členské země WTO je například v oblasti cel jediným realizovatelným autonomním opatřením celní sazba vůči nečlenským zemím (kterých, jak si později ukážeme, po světě moc není) nebo stanovení preferenčních sazeb v případech, kdy to pravidla WTO umožňují. Autonomní charakter však mají téměř všechny nástroje na podporu vývozu nebo značná část netarifních opatření.

Pro další výklad však budou klíčové **smluvní nástroje**. Jejich podstatou je dohoda dvou či více států o parametrech a podmínkách vzájemného obchodu. Jelikož naprostou většinu mezinárodní výměny zboží a služeb pokrývají transakce mezi státy, které jsou členy Světové obchodní organizace (*World Trade Organization, WTO*), bude tomuto uskupení věnován podrobnější výklad samostatně. Obecně však můžeme říci, že mezinárodní obchodní dohody dělíme na:

- **dvoustranné (bilaterální)** mezi dvěma státy, a pak je klíčové, zda se jedná o členské státy WTO, které se musejí řídit jejími pravidly, o smlouvu člena WTO se třetí zemí, která může rovněž částečně podléhat regulaci WTO, nebo o smlouvu zcela mimo WTO. Spadají sem i dohody o celních uniích či oblasti volného obchodu dvou zemí;
- **vícestranné**, tedy dohody většího množství států, kdy se zpravidla jedná o dohody o volném obchodu nebo hlubší ekonomické integraci (NAFTA, CEFTA, EU, MERCOSUR apod.), vícestranné dohody v rámci WTO nebo mezinárodní komoditní dohody (o kávě, kakau, bavlně, UNCTAD apod.);
- **mnohostranné**, typicky dohody WTO.

K dalším významným oblastem, kde je praktické a racionální uzavírat mezinárodní dohody, patří zejména mezinárodní doprava, celnictví, ochrana duševního vlastnictví, technická normalizace a standardizace, oblast sanitárních norem a další. Cílem takových dohod je snížení administrativních nákladů na obchodování, otevření trhů, zavedení jednotných pravidel pro různé skupiny výrobků nebo jednotná mezinárodní ochrana práv různých subjektů.

## 2.4 Mezinárodní obchodní politika a WTO

Mezinárodní obchodní politiku je možné chápat jako souhrn obchodních politik všech zemí světa v jejich vzájemných vazbách (blíže viz Kalínská a kol., 2010, s. 102–113; Svatoš a kol., 2009, s. 60–67). Jde v podstatě o systém, v rámci něhož probíhá obchod mezi subjekty z různých zemí, a pravidla, která jej umožňují nebo omezují. Za hlavní pilíř mezinárodní obchodní politiky je považována **Světová obchodní organizace (WTO)**. Jejimi základními deklarovanými principy jsou:

- liberalizace;
- nediskriminace;
- předvídatelnost;
- konkurence a
- výhodnější zacházení pro méně rozvinuté a rozvojové země.

Vrátíme-li se k ideologickým přístupům k mezinárodnímu obchodu, WTO byla založena s cílem **liberalizovat** mezinárodní obchod, snažit se o odstraňování jeho bariér a zabránit eskalaci protekcionistických opatření. K tomu, aby nezůstalo jen u fádních proklamací a nevyzpytatelných rezolucí, jsou kromě zásad nezbytné i pravomoci k jejich vymáhání, jimiž WTO (jako jedna z mála mezinárodních organizací) disponuje. WTO má tedy právo přezkoumávat obchodní politiky svých jednotlivých členů a řešit jejich obchodní spory podle schválené a respektované procedury. Členové státy pak mají povinnost se přezkumu politiky podrobit a přijmout rozhodnutí příslušného orgánu WTO v případě, že jsou některou ze stran sporu v oblasti mezinárodního obchodu. Je však třeba si uvědomit, že (obdobně jako v obchodě a v soukromém právu) ani v mezinárodním právu nejsou prakticky vymahatelné smlouvy uzavřené s nedůvěryhodnými partnery, kteří je od samého začátku nechtěli dodržovat. Klíčovým tak zůstává proces výběru a schvalování nových členů. V roce 2018 měla WTO 162 členů (podrobný aktuální stav včetně vývoje v čase je možné najít na interaktivní mapě [zde](#)).

Nyní je čas blíže se seznámit s některými principy fungování WTO. Hlavním nástrojem pro globální **liberalizaci** a odstraňování obchodních bariér je tzv. **doložka nejvyšších výhod**:

*„Všechny výhody, přednosti, výsady nebo osvobození poskytnuté kteroukoli smluvní stranou jakémukoli výrobku pocházejícímu z kterékoli jiné země nebo tam určené budou ihned a bezpodmínečně přiznány obdobnému výrobku pocházejícímu z území všech ostatních smluvních stran nebo tam určenému.“ (Kubišta a kol., 1999, s. 80)*

V překladu znamená doložka nejvyšších výhod globálně aplikovaný přístup k ostatním členům WTO – jestliže jsou vyjednána např. nižší cla na určitý výrobek s jednou zemí, musí být stejná cla poskytnuta i všem ostatním výrobkům ze všech ostatních zemí WTO. Sazby a bariéry se tedy nesnižují bilaterálně, ale vůči všem členům. Výjimku z tohoto pravidla tvoří zejména zóny volného obchodu a jiná integrační seskupení a také vztahy s méně rozvinutými a rozvojovými zeměmi, u nichž umožňuje WTO stanovení preferenčních režimů obchodu.

Princip **nediskriminace** zakazuje zemím WTO diskriminovat výrobky z jiných zemí jen kvůli jejich geografickému původu. Stát tedy nesmí svými opatřeními jakkoliv zvýhodňovat lokální producenty na úkor zahraničních, a to od momentu, kdy zahraniční výrobek splní všechny požadavky pro prodej. Je tedy například možné legislativně stanovit v zájmu ochrany spotřebitelů, že budou mít všechny elektronické přístroje k dispozici tištěný návod v českém jazyce a homologaci pro použití v ČR, ale není přípustné stanovit zákonem nebo vyhláškou, že výrobky z jiných zemí musí být umístěny na nejspodnější polici v obchodě nebo viditelně označeny etiketou s přeškrtnutou českou vlajkou, neboť tato opatření by byla diskriminační.

Díky principům liberalizace a nediskriminace je naplňován také princip podpory **konkurence** ve smyslu zvyšování konkurenčního prostředí skrze přítomnost zahraničních producentů na lokálních trzích.

### 2.4.1 Historický vývoj WTO

Světová obchodní organizace je poměrně novodobým sdružením států zainteresovaných v mezinárodním obchodě. Vznikla v roce 1995, avšak její historie se začala psát už po druhé světové válce – v roce 1947. Tohoto roku vznikla Všeobecná dohoda o clech a obchodu (*General Agreement on Tariffs and Trade*), která vstoupila v platnost v roce 1948. Jednalo se o mezinárodní smlouvu (a nikoliv organizaci) a měla tedy smluvní strany (a nikoliv členy). Dohoda GATT 47 byla jedním z výstupů Bretton-woodské konference a měla sloužit pouze jako provizorní předstupeň k vytvoření Mezinárodní obchodní organizace (*International Trade Organization, ITO*). K tomu však z různých důvodů nikdy nedošlo a provizorium trvalo téměř 50 let. Základními principy GATT bylo snižování cel (*tariffs*) při vzájemném obchodu se zbožím. Později (až v rámci vzniku WTO) se k regulaci mezinárodního obchodu přidalo také odstraňování netarifních opatření, začlenilo se zemědělství a služby nebo právo duševního vlastnictví.

Základem pro vznik Světové obchodní organizace v podobě, v níž funguje dnes, tedy jako organizace s vlastní strukturou, orgány, procesem přijímání nových členů apod., se stala dohoda GATT 94, která obsahuje (kromě základních ustanovení dohody GATT 47) i dodatky z tzv. uruguayského kola jednání, při němž byly také dojednány podmínky a parametry vzniku nové mezinárodní organizace. V dubnu 1994 byly v Marakéši podepsány následující dokumenty:

- Dohoda o zřízení WTO;
- Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS);
- Všeobecná dohoda o obchodu se službami (GATS);
- Mechanismus přezkoumávání obchodní politiky (TPRM);
- Dohoda o urovnání sporů (DSU).

Všechny dohody vstoupily v platnost 1. ledna roku 1995, čímž došlo k faktickému vzniku WTO. Nutno poznamenat, že jednání o podobě dohody GATT 94 a dalších zakládajících dokumentů trvala osm let a nebyla jednoduchá. Právě naopak – naplno se při nich projevil dopad takzvaného systému „*single undertaking*“, který dodnes v rámci WTO vyžaduje přijmout buď všechny

dohodnuté závazky, nebo nejsou výsledky vyjednávání vůbec realizovány (blíže a více do hloubky o systému *single undertaking* např. [zde](#)). Nelze si tedy vybrat jen to, co se členskému státu aktuálně hodí. Světová obchodní organizace má navíc ve svých zakládajících dokumentech požadavek na přijímání důležitých rozhodnutí konsensem všech členů, což však často vede u rozsáhlejších agend k tomu, že dohody vůbec není dosaženo. Zářným příkladem je vyjednávací kolo z Dohá, které probíhá od roku 2001 a stále se jej nepodařilo uzavřít. Výsledkem je (poněkud paradoxně) vznik paralelních a od WTO separovaných bilaterálních a multilaterálních smluv ohledně konkrétních oblastí obchodu.

#### 2.4.2 Mimořádná obchodně-politická opatření a řešení sporů

Pravidla WTO stanovují jasné podmínky, při nichž je možné zavádět dlouhodobá protekcionistická opatření, a prakticky jedinou takovou situací je ohrožení bezpečnosti konkrétního státu. Ačkoliv se liberalizaci dařilo po roce 2000 s většími či menšími obtížemi naplňovat, v roce 2018 a následujících došlo k nadužívání uvedeného pravidla pro obchodní válku mezi USA, Čínou a EU.

V případě krátkodobých (mimořádných) opatření je situace poněkud odlišná. Státy mohou přistoupit k omezení mezinárodního obchodu v přiměřeném rozsahu tak, aby bylo co nejmenší, pouze dočasné a docházelo k jeho postupnému uvolňování. Pravidla WTO navíc umožňují pouze výlučná opatření, což znamená, že k vyřešení určitého problému může být použito pouze jedno mimořádné opatření. Omezení musí být také nediskriminační (musí platit pro všechny subjekty v dané oblasti bez rozdílu) a zcela transparentní, s přesně stanovenými podmínkami.

Typickým příkladem mimořádného obchodně-politického opatření byl zákaz dovozu alkoholu z České republiky na Slovensko (i do jiných zemí) v důsledku tzv. metanolové kauzy v roce 2012. Toto opatření bezesbytku splňovalo všechny požadavky stanovené ze strany WTO. Naopak zdrojem obchodního sporu se stalo opatření Ruské federace ohledně dovozu vepřového masa z EU v roce 2014. Diskutovala se zejména přiměřenost opatření a jeho dočasnost. Situace se navíc značně zkomplikovala po ruské anexi ukrajinského Krymu, která vyústila v hospodářské sankce ze strany EU.

Právě nejrůznější obchodně-politická opatření jsou nejčastějším předmětem sporů mezi státy, řešených v rámci WTO. Cílem celého mechanismu je zabránit eskalaci odvetných opatření a umožnit dohodu mezi znesvářenými stranami. Vstupem do WTO se členové zavazují akceptovat rozhodnutí Orgánu pro řešení sporů ([Dispute Settlement Body](#)) a podrobit se schváleným opatřením. Celá procedura je (ve srovnání s běžnou dobou rozhodování místních soudů) poměrně rychlá a má jasně stanovené lhůty a termíny.

První fáze, která trvá asi 60 dnů, je založena na hledání smírného řešení prostřednictvím konzultací a mediace na půdě WTO. Obě strany sporu mají možnost kdykoliv během celé procedury (nikoliv jen během této první fáze) najít vzájemně vyhovující dohodu a celou proceduru přerušit – a je vhodné říci, že konzultacemi, mediací a kompromisem končí v různých stádiích až dvě třetiny obchodních sporů. Během druhé fáze, trvající asi 45 dnů, je sestaven panel tří až pěti rozhodovatelů a jsou jmenováni podle předem stanovených pravidel jednotliví „soudci“. Do šesti měsíců od

zahájení činnosti panelu je vydáno rozhodnutí, které je nejprve sděleno oběma stranám sporu a následně také všem členům WTO. Cílem je nejen rozhodnout aktuální spor, ale také umožnit ostatním členům WTO, aby se s řešením seznámili a spor se ve stejné podobě již neopakoval. Rozhodnutí samotné má tak obdobný efekt jako zveřejňování rozsudků místních soudů v podobě judikatury doplňující právní řád. Pokud se žádná ze stran neodvolá, přijme do 60 dnů rozhodnutí Orgán pro řešení sporů a v přiměřené době má stát, v jehož neprospěch bylo rozhodnuto, povinnost se podrobit stanoveným opatřením. Odvoláním se pak celá procedura může prodloužit přibližně o tři měsíce.

Jestliže nedojde k nápravě, odsouhlasí obě strany sporu odškodnění, které může mít podobu například udělení koncese ze strany žalovaného státu na klíčový výrobek nebo službu stěžujícího státu. Pokud do 30 dnů není schválena ani kompenzace, Orgán pro řešení sporů schválí stěžovateli žádost o dočasné odvetné obchodně-politické opatření. Stěžovatel tak může například zavést cla nebo kvóty vůči žalovanému státu, nejprve omezeně na sektor, který byl předmětem sporu, následně pak může žádat i o plošnou sankci, pokud omezení považuje za nedostatečné.

Z popisu celé procedury by mělo být zřejmé, že hlavním cílem řešení obchodně-politických sporů v rámci WTO je nalezení dohody a kompromisu. Dalším krokem jsou jednorázová opatření stanovená orgány WTO (např. závazek zrušení sporné legislativy nebo napadeného opatření). Třetí stupeň představuje jednorázová kompenzace, na které se obě strany dohodnou v případě, že opatření nebylo z nějakého důvodu možné v přiměřené době realizovat, a až poslední variantou (teprve když všechny předchozí pokusy selžou) je zavedení odvetného opatření trvalejšího, ale přesto dočasného charakteru. Je třeba si uvědomit, že bez mechanismu řešení sporů v rámci WTO přistupovaly státy k recipročním opatřením okamžitě ve chvíli, kdy jim připadalo, že obchodně-politické opatření jiného státu poškozuje zájmy jejich producentů. To však mělo za důsledek spirálu protekcionistických opatření, která vůči sobě zaváděli nejen původní aktéři sporu, ale v konečném důsledku také jejich strategičtí političtí partneři. Objektivizace rozhodování a důraz na smírné řešení sporů má právě takové expanzi a neřízenému zavádění bariér mezinárodního obchodu zabránit. Velmi zajímavé informace je možné vyčíst ze statistik obchodních sporů dostupných přímo [na webových stránkách WTO](#).

### 2.4.3 Kritika WTO

Jako u každé organizace, tím spíše mezinárodní, se i u WTO můžeme setkat s poměrně rozsáhlou a hlasitou skupinou kritiků. Hlavním důvodem je obvykle názor, že WTO pracuje především v zájmu velkých silných zemí a nadnárodních společností a upozaduje zájmy rozvojových a méně rozvinutých zemí. Ty mají podle kritiků výrazně omezené možnosti dostat se do vyjednávacích koalic a hájit své zájmy, protože mají menší ekonomickou sílu, omezené mezinárodní diplomatické zkušenosti, menší kapacity a také nedostatečné informace. Častým argumentem proti činnosti WTO je i prohlubování propasti mezi bohatými a chudými státy nebo omezování suverenity členských států. Samostatnou kapitolu tvoří otázky životního prostředí nebo agenda spojená s otázkami pracovního práva. Obecně platí, že čím více se rozšiřuje oblast působení WTO o nová témata, tím více



kontroverzí a otázek (které jsou spíše politické než ekonomické) vyvstává. Příklad argumentační (byť poněkud starší) kritiky WTO může vypadat například [takto](#).

Procesní kritika fungování WTO se zpravidla soustředí na neslučitelné potřeby jednotlivých zemí, jednání zájmových skupin za zavřenými dveřmi a následné prosazování dohod z pozice síly a v neposlední řadě také čím dál obtížněji realizovatelný režim „single undertaking“ (tedy přijímání dohod jako celku) kombinovaný s rozhodováním na základě konsensu, v němž může každá země využít právo veta a zablokovat dohody přijaté všemi ostatními členy. Kritizované jsou také takzvané „[schůzky v zeleném pokoji](#)“. Diskutabilní je i role USA po zvolení prezidenta Donalda Trumpa, který se netají protekcionistickým smýšlením zejména vůči Číně a Evropské unii. Není vyjasněná ani pozice Ruska nebo Číny a jejich individuální schopnost a ochota dodržovat pravidla WTO. Technicky vzato bude pravděpodobně v nejbližších letech nutná reorganizace a reforma ve fungování WTO, její podoba však není jasná ani náznakem.

## 2.5 Společná obchodní politika EU

Ačkoliv právo Evropské unie vydá samo o sobě na tisíce stran právních předpisů a další tisíce stran textu, který je interpretuje a vysvětluje, je vhodné si v rámci studia mezinárodního obchodu ujasnit alespoň základní parametry fungování EU a její pozici v mezinárodních vztazích (blíže a konkrétněji viz Kalínská a kol., 2010, s. 120–145).

Původním cílem vzniku Evropské unie byla po druhé světové válce politická stabilita založená na obchodní spolupráci. Bylo nezbytné do té doby znepřátelené a válkou značně poničené státy (zejména Francii, Německo a Velkou Británií) propojit a zajistit jejich ekonomickou prosperitu skrze vzájemné obchodní vazby, což vyústilo v roce 1968 ve vznik celní unie. Evropské hospodářské společenství tehdy začalo vystupovat navenek jako jeden celek a obchodní politika se stala jeho výlučnou pravomocí. Nástroje obchodní politiky, o nichž již byla řeč, se tedy dostaly do rukou Evropské unie a členské státy (tedy ani Česká republika) nemají v této oblasti žádné pravomoci. Z původně ekonomických a bezpečnostních dohod a společenství, které měly kromě jiného liberalizovat mezinárodní obchod v Evropě, se postupně stalo silně integrované sdružení států, což potvrdila a právně zakotvila zejména [Maastrichtská smlouva](#) v roce 1993, na jejímž základě vznikla Evropská unie, stojící na třech základních pilířích, kterými byly:

- Evropská společenství (Evropské společenství pro atomovou energii + Evropské společenství uhlí a oceli + Evropské hospodářské společenství);
- Spolupráce v oblasti spravedlnosti a vnitřních věcí následně nahrazená Policejní a soudní spoluprací v trestních věcech;
- Společná zahraniční a bezpečnostní politika.

Maastrichtská smlouva také definovala jednotný vnitřní trh jako hlubší formu obchodní integrace a založila jej na volném pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu.

Dělení do tří pilířů zaniklo v roce 2009, kdy vstoupila v platnost tzv. [Lisabonská smlouva](#). Na jejím základě vznikla Evropská unie jako jednotná a právně způsobilá mezinárodní organizace, na kterou byla z jednotlivých členských států přenesena značná část pravomocí. Pravomoci EU dělíme na výlučné, v nichž přenesly členské státy veškerou odpovědnost za danou oblast na orgány EU, a sdílené, při jejichž řešení je třeba udělit orgánům EU zmocnění k vyjednávání zástupci vlád členských zemí. Do oblasti sdílených pravomocí často spadají dohody v oblasti zahraniční politiky nebo komplexní obchodní dohody, oblast cel naopak patří k výlučným pravomocem EU.

Díky právní subjektivitě může EU uzavírat mezinárodní smlouvy a stát se jako celek členem mezinárodních organizací v oblastech, kde disponuje rozsáhlými nebo dokonce výlučnými delegovanými pravomocemi a kde to současně umožňuje status dané organizace – některé mezinárodní organizace přijímají za své členy výhradně jednotlivé státy a EU zde v takovém případě zpravidla funguje jako pozorovatel, bezproblémový je pak přístup EU v případě smluvního režimu (EU se tak připojila například k velkému množství úmluv OSN). Pozice a pravomoci EU v jednotlivých mezinárodních organizacích se tedy liší případ od případu a závisí na celé řadě aspektů. Někde jsou zastoupeny pouze vybrané státy, které zajišťují informování orgánů EU o jednáních, v některých organizacích jsou zastoupeny všechny členské státy jednotlivě, někde je zastoupena pouze EU a členské státy jsou upozaděny, v některých organizacích mají své zastoupení jak státy jednotlivě, tak EU jako celek. Právě poslední uspořádání je typické pro členství ve WTO, zpravidla zde však EU jedná samostatně jménem všech členských států.

V oblasti obchodní politiky má EU za cíl zejména umožnit podnikům z členských zemí vstup na trhy mimo EU, důležité je také zvyšování vyjednávací síly a jednotný postup vůči obchodním partnerům. Hlavními nástroji dosahování těchto cílů jsou zejména jednotný celní sazebník (přístup k sazbám umožňuje [systém integrovaného tarifu TARIC](#)), jednotný exportní a importní režim nebo uzavírání mezinárodních obchodních dohod výhradně na úrovni EU. Jakkoliv však EU prezentuje volný dovoz a volný vývoz jako své hlavní priority, realita bohužel není bezvýhradná a pro regulaci mezinárodního obchodu existuje řada výjimek a netarifních nástrojů, které jsou často přípustné jen proto, že byly zakotveny ve fungování EU před jejím oficiálním vstupem do WTO. K často diskutovaným oblastem, v nichž dochází k rozsáhlé regulaci, patří ochrana před nekalými obchodními praktikami (např. dumpingem a subvencováním) nebo ochrana neobchodních zájmů (rozvoj venkova, udržení specifického rázu krajiny, podpora tradičních výrob, zajištění osídlenosti v nepreferovaných regionech atd.). S ohledem na charakter fungování EU a její ekonomickou a politickou sílu není překvapením, že je velmi často buď přímo jednou ze stran obchodního sporu na půdě WTO, nebo se účastní řešení jako pozorovatel.

Po nepříznivém vývoji jednání o Rozvojové agendě z Dohá, jehož uzavření je prozatím v nedohlednu, není velkým překvapením, že se i EU vydala cestou bilaterálních a vícestranných dohod. Snaží se proto (nezávisle na svém členství ve WTO) prohlubovat ekonomickou i politickou spolupráci s regionálními partnery a přidruženými zeměmi a také navazuje kontakty se zeměmi [mimo EU i evropský kontinent](#). Významnou část diplomatických vyjednávání pak představuje úprava obchodních vztahů s USA, s nimiž se pokoušeli zástupci EU dojednat [Transatlantickou dohodu](#)

[o obchodu a investicích](#) (TTIP). Jelikož však agenda dohody obsahuje příliš mnoho příliš kontroverzních témat, ukázalo se, že její uzavření není a pravděpodobně ani v budoucnu nebude možné v takovém rozsahu, jaký si politici obou velmocí představovali. Z původní snahy o dojednání zóny volného obchodu mezi EU a USA se tak změnou politického klimatu na obou stranách stala více či méně otevřená obchodní válka plná silných slov a protekcionistických opatření.

## 2.6 Další organizace ovlivňující mezinárodní obchod

Světová obchodní organizace je sice nejvýznamnější, ale rozhodně není jedinou mezinárodní organizací, která se soustředí na usnadnění mezinárodního obchodu. Existuje celá řada organizací, které se buď specializují na konkrétní problémové oblasti, do nichž se snaží zavést jednotná pravidla a odstranit tím administrativní překážky obchodu, nebo se naopak soustředí na lidskoprávní přesahy mezinárodního obchodu. K nejvýznamnějším patří:

- **Světová celní organizace** ([World Customs Organization, WCO](#)) – sdružuje 182 států a celních území, čímž pokrývá 98 % mezinárodního obchodu (2018), spravuje harmonizovaný systém popisu a číselného označování zboží ([H.S.Code](#)) a jejím cílem je předvídatelná a jednotná celní administrativa umožňující hladké obchodování po celém světě.
- **Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj** ([Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD](#)) – jejím cílem je dosažení udržitelného ekonomického růstu a zaměstnanosti a zvýšení životních standardů při současném zachování finanční stability a liberalizace mezinárodního obchodu, investic a financí. Pracuje jako odborné a poradenské fórum a vytváří politiky a doporučení.
- **Konference OSN o obchodu a rozvoji** ([United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD](#)) – jejím hlavním cílem je začlenění rozvojových zemí do mezinárodního obchodu, zpracovává statistiky, identifikuje překážky vstupu konkrétních států na konkrétní trhy, poskytuje poradenství i technickou pomoc a pomáhá diplomaticky méně silným zemím ve vyjednávání.
- **Mezinárodní ústav pro sjednocení soukromého práva** ([International Institute for the Unification of Private Law, UNIDROIT](#)) – jeho cílem je po technické stránce modernizovat a harmonizovat mezinárodní právo soukromé (zejména obchodní) a tím přispět k rozvoji mezinárodního obchodu. Vytváří příručky, principy, vzory a vzorová znění zákonů.
- **Mezinárodní měnový fond** ([International Monetary Fund, IMF](#))
- **Skupina světové banky** ([World Bank Group, WBG](#))
- **Rozvojová banka Rady Evropy** ([Council of Europe Development Bank, CEB](#))
- **Evropská banka pro obnovu a rozvoj** ([European Bank for Reconstruction and Development, EBRD](#))
- **Evropská investiční banka** ([European Investment Bank, EIB](#))

## 2.7 Regionální uskupení a členství ČR v mezinárodních organizacích

Pro Českou republiku je s ohledem na její velikost, geografickou polohu a historickou zkušenost členství v nejrůznějších mezinárodních organizacích a regionálních uskupeních naprosto klíčové. Je nakonec poměrně příznačné, že Česká republika v hranicích, v nichž ji známe dnes, v minulosti fungovala naprosto výjimečně (vlastně skoro vůbec). Průběžně byla propojována s jinými územími, byla napadána a z části nebo zcela obsazována, případně tvořila společný stát či federaci.

Vzhledem k tomu, že je česká ekonomika poměrně malá a současně závislá na exportu, jsou motivace pro členství v mezinárodních organizacích primárně dvojího druhu – ekonomické a bezpečnostní. V posledních letech se do popředí dostává (kromě členství v EU, které do značné míry určuje regionální i politicko-obchodní směřování země) také aktivita středoevropských zemí v rámci [Visegrádské skupiny](#). Sem spadají kromě ČR také Polsko, Slovensko a Maďarsko, přičemž cílem tohoto uskupení je vytvořit v rámci EU silnou vyjednávací pozici a současně prohlubovat vzájemné vazby těchto zemí.

Do svého vstupu do EU v roce 2004 byla ČR rovněž členem Středoevropské zóny volného obchodu (CEFTA), z níž se odchodem středoevropských zemí do EU a vstupem následnických zemí po bývalé Jugoslávii (z nichž řada je dnes rovněž součástí EU) postupně stala spíše balkánská zóna volného obchodu.

Celkem je ČR členskou zemí více než 60 nejvýznamnějších mezinárodních organizací, jejichž [seznam včetně dat vstupu uveřejňuje Ministerstvo zahraničí](#). V minulosti se však hojně [diskutovalo](#) o přínosnosti členství země v nejrůznějších úzce zaměřených organizacích, komisích, ústavech a agenturách ve srovnání s náklady na členské příspěvky a osobní účast zástupců na případných zasedáních. Z této diskuse vznikla na tehdejší vládní úrovni poměrně hlasitá iniciativa za redukci počtu organizací, v nichž ČR figuruje, je však otázka zda došlo v tomto směru k výraznému posunu.

---

### Shrnutí kapitoly

K regulaci obchodování s jinými státy je obvykle volen jeden ze dvou přístupů – protekcionismus nebo liberalismus. Každý má svá specifika, nástroje, výhody i nevýhody. Z hlediska dlouhodobé ekonomické prosperity se však liberální přístup k mezinárodnímu obchodu jeví jako efektivnější. Každý stát disponuje škálou nástrojů obchodní politiky, které obvykle dělíme podle charakteru na tarifní a netarifní a podle právního základu na autonomní a smluvní. Je třeba si uvědomit, že pro hladké a pokud možno bezproblémové fungování mezinárodního obchodu a nakládání s nástroji obchodní politiky jsou nezbytná plošně stanovená pravidla, která je možné efektivně vymáhat. Základní rámec mezinárodních obchodních vztahů tvoří Světová obchodní organizace (jakkoliv její fungování není zcela bezproblémové a má svá úskalí). Pro Českou republiku je rovněž zásadní členství v Evropské unii a účast na jejím jednotném vnitřním trhu. Harmonizací, prohlubováním a zjednodušováním mezinárodního obchodu se však zabývá celá řada dalších významných mezinárodních organizací.

### Otázky k zamyšlení

1. Pokuste se s využitím důvěryhodných pramenů stručně zhodnotit aktuální stav obchodních vztahů mezi USA a EU.
2. Na stránkách WTO vyhledejte statistiky obchodních sporů. Které oblasti jsou nejčastěji předmětem řešení před DSB a proč?
3. Na základě podkladů z WTO zhodnoťte aktuální stav projednávání agendy z Dohá. Jaké hlavní důvody podle vás vedly k průtahům v jednání?

### Doporučená literatura

- Kubišta, V. a kol. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Praha: HZ Editio, 1999. ISBN 80-86009-29-7.
- Svatoš, M. a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.
- Kalínská, E. a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2010. Expert. ISBN 978-80-247-3396-8.
- Štěrbová, L. a kol. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2013. Expert. ISBN 978-80-247-4694-4.

# 3 Právní aspekty mezinárodního obchodu

---

## Cíl kapitoly

Cílem této kapitoly je seznámit se s právní stránkou mezinárodního obchodu a pochopit základní principy, které se v této oblasti uplatňují. S ohledem na zaměření tohoto kurzu se kapitola soustředí zejména na mezinárodní obchodní transakce a mezinárodní právo soukromé, které je pro mezinárodní obchodní transakce zásadní. Po zasazení mezinárodního práva soukromého do systému práva si představíme jeho prameny a jeho základní metody, kolizní a přímou, a jejich použití. Dále se budeme věnovat zejména aspektům mezinárodní obchodní transakce koupě-prodej a právní úpravě kupní smlouvy v mezinárodním prostředí. V rámci kurzu se seznámíme se třemi zásadními prameny mezinárodního práva soukromého – s Vídeňskou úmluvou, Nařízením Řím I a Zákonem o mezinárodním právu soukromém.

## Časová zátěž

Časová zátěž na prostudování a pochopení textu činí přibližně 2 hodiny.

---

## 3.1 Právní normy upravující právní vztahy v mezinárodním obchodě

Hospodářské vztahy v mezinárodním obchodě mají jistá specifika oproti vnitrostátním vztahům. Právě proto je třeba norem, které by upravily mezinárodní obchodní styk. Tyto normy tvoří právo mezinárodního obchodu – jde o normy z různých právních odvětví práva vnitrostátního i mezinárodního a o normy různého původu.

Právo mezinárodního obchodu je účelově uspořádaný soubor právních norem z různých právních odvětví různého původu, které spojuje jejich společný účel – upravovat právní vztahy vznikající při uskutečňování mezinárodního obchodu a mezinárodního hospodářského styku. Právo mezinárodního obchodu tedy netvoří samostatné právní odvětví.

V oblasti práva mezinárodního obchodu je zásadní jeho unifikace a harmonizace. Tyto termíny mají odlišný význam. Cílem unifikace je vytvoření jednotného textu právních norem a následná transformace do národních právních řádů. K tomu se využívají nejčastěji mnohostranné mezinárodní smlouvy nebo v rámci Evropské unie nařízení. Cílem harmonizace je pak dosažení určitého stupně přiblížení právních textů, nikoli vytvoření stejného textu pro více států (Poláček, 2017).

Unifikace materiálního práva vytváří jednotné hmotné právo v oblasti, která je předmětem úpravy. Tímto typem unifikace se zabývá zejména UNCITRAL či UNIDROIT. UNCITRAL je Komise pro mezinárodní obchodní právo. Zaměřuje se na sjednávání vzorových předpisů, mnohostranných

mezinárodních úmluv či legislativních doporučení s cílem napomoci odstranění právních překážek mezinárodního obchodu. UNIDROIT je Mezinárodní ústav pro sjednocení mezinárodního práva soukromého. Jeho hlavním cílem je přispět k harmonizaci mezinárodního soukromého práva, především obchodního, a jeho prostřednictvím k rozvoji mezinárodního obchodu (UNIDROIT, 2018). Unifikací kolizního práva se pak věnuje zejména Haagská konference mezinárodního práva soukromého (Rozeňalová a kol., 2017).

Pro pochopení dalšího textu bude vhodné vymezit mezinárodní obchodní vztahy a jejich subjekty, odlišnost těchto vztahů od vnitrostátního obchodu a také právo, které jednotlivé vztahy upravuje. Vnitrostátní obchod je většinou pojat jako vztahy mezi obchodníky. Naproti tomu mezinárodní obchodní vztahy jsou realizovány ve třech rovinách (Rozeňalová, 2010):

- vztahy mezi státy a/nebo mezinárodními organizacemi – tato rovina je upravena mezinárodním právem veřejným a zejména jeho zvláštní částí – mezinárodním ekonomickým právem;
- vztahy mezi státem a subjektem realizujícím přeshraniční ekonomickou činnost (na jeho území) – jsou upraveny zejména vnitrostátním veřejným právem daného státu;
- vztahy mezi obchodníky z různých států, které jsou jádrem mezinárodního obchodu. Tato rovina je regulována především mezinárodním právem soukromým. V této oblasti hrají významnou roli, mimo zákonodárnou činnost státu, prostředky právní regulace vytvářené praxí – jde o mezinárodní zvyklosti, obchodní termíny apod.

Právní poměry, které vznikají v mezinárodním obchodě mezi jeho účastníky, jsou tedy soukromoprávními vztahy s mezinárodním prvkem. Takové vztahy jsou pak předmětem mezinárodního práva soukromého (Poláček, 2017). Následující text tedy bude, s ohledem na zaměření kurzu, věnován této poslední zmíněné rovině mezinárodních obchodních vztahů – vztahům mezi obchodníky z různých států a tedy mezinárodnímu právu soukromému.

## 3.2 Mezinárodní právo soukromé

Mezinárodní právo reguluje soukromoprávní vztahy s mezinárodním prvkem. Pro takové vztahy není možné použít mezinárodního práva veřejného, protože to upravuje vztahy mezi státy a mezinárodními organizacemi. Není možné použít ani práva vnitrostátního, protože by mohlo dojít k nespravedlivým důsledkům pro účastníky (více viz Kučera a kol., 2015). Navíc se soukromoprávní poměr právě díky mezinárodnímu prvku dostává do vztahu k nejméně dvěma právním řádům. Právě proto existuje mezinárodní právo soukromé, které je zaměřeno výlučně na soukromoprávní vztahy s mezinárodním prvkem.

Mezinárodní právo soukromé typicky odpovídá na otázky, které v soukromoprávních vztazích s mezinárodním prvkem vznikají: „Kde bude spor řešen?“, „Podle jakého práva bude předmět sporu posuzován?“ nebo „Jak se bude zacházet s vydaným rozhodnutím?“ (Rozeňalová a kol., 2017). Význam mezinárodního práva soukromého je dnes nesporný a dále roste s postupující globalizací

(nejen) mezinárodního obchodu. Mezinárodní právo soukromé je součástí právního řádu každého státu – každý stát má tak své mezinárodní právo soukromé. Jde tedy o samostatné, zvláštní odvětví právního řádu.

Dle obecně přijímané definice Zdeňka Kučery (2004, s. 22) je mezinárodní právo soukromé „souborem právních norem, které výlučně upravují soukromoprávní vztahy s mezinárodním prvkem, včetně právních norem upravujících postup soudů a jiných orgánů a účastníků, případně i jiných osob, a vztahy mezi nimi vznikající v řízení o soukromoprávních věcech, v němž je obsažen mezinárodní prvek“.

V souladu s výše uvedenou definicí tedy mezinárodní právo soukromé upravuje pouze soukromoprávní poměry s mezinárodním prvkem, tedy z oblasti práva obchodního, občanského, rodinného a pracovního. Mezinárodní prvek v soukromoprávním poměru existuje díky vztahu k zahraničí u:

- **subjektu právního poměru** (subjekty mají různou státní příslušnost, místo podnikání, sídlo atd.);
- **skutečnosti** významné pro vznik a existenci právního poměru (podstatná právní skutečnost nastala v zahraničí);
- **předmětu právního poměru** (jde o tzv. nepřímý předmět – tedy například věc, která je předmětem smlouvy, se nachází v zahraničí);
- **právního poměru**, který právně souvisí nebo je právně závislý na jiném právním poměru, jež se řídí cizím právem.

*Příkladem může být situace, kdy český podnikatel nakupuje od rakouského podnikatele zboží. Mezinárodní prvek je tedy obsažen v subjektu právního poměru.*

Je ale třeba odlišit tyto situace od nevýznamného, zanedbatelného zahraničního prvku, kdy například nakupuje český občan v České republice od obchodníka výrobek, který byl vyroben v zahraničí. Při vstupu do vztahu s mezinárodním prvkem, například při uzavírání smlouvy, je třeba posoudit důležitost a relevanci mezinárodního prvku a jeho možné následky na právní úpravu tohoto vztahu.

### 3.2.1 Prameny

Prameny mezinárodního práva soukromého jsou normy vnitrostátního původu, mezinárodního původu a komunitárního původu.

Základním vnitrostátním pramenem českého mezinárodního práva soukromého je [zákon č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém](#) (ZMPS) ve znění novel. Účelem je stanovit kterým právním řádem se budou řídit soukromoprávní vztahy s mezinárodním prvkem. Relevantním pramenem je dále i zákon č. 216/1994 Sb., o rozhodčím řízení a výkonu rozhodčích nálezů.

Normy komunitárního původu se nacházejí v právu primárním, sekundárním, rozhodnutích Evropského soudního dvora nebo Rady EU. Pro normy komunitárního původu je zásadní, že platí zásada přednosti předpisů evropského práva před národním právem v rozsahu jejich působnosti.



Pro náš kurz bude základním pramenem komunitárního původu [Nařízení Evropského parlamentu a Rady \(ES\) č.593/2008](#) (Nařízení Řím I.).

Mezi normy mezinárodního původu patří mezinárodní smlouvy, ať už dvoustranné, nebo mnohostranné. Pro účely tohoto kurzu bude stěžejním pramenem [Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží](#) (Vídeňská úmluva).

Nebudeme se zde zabývat rozborem jednotlivých norem, tomu se již věnuje dostatečné množství odborné literatury. Pro pochopení dalšího textu je ale třeba si výše uvedené prameny (odkazy) projít a seznámit se stručně s jejich strukturou. V následujícím textu si ukážeme druhy jednotlivých norem, což je zásadní pro jejich použití.

### 3.2.2 Základní způsoby úpravy soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem

Pro účastníky soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem je klíčová otázka rozhodného práva, takzvaný **obligační statut**. Například při uzavírání kupní smlouvy s mezinárodním prvkem vzniká otázka, kterým právem se smlouva bude řídit. Pro určení obligačního statutu je třeba mít základní přehled o způsobech úpravy soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem. Při vstupu do poměrů s mezinárodním prvkem je tedy podstatné vědět, jaké metody a normy existují a jak fungují.

Základními metodami<sup>5</sup> úpravy soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem jsou metoda kolizní a metoda přímá.

**Kolizní metoda** řeší střety právních řádů pomocí kolizních norem. V soukromoprávních poměrech s mezinárodním prvkem se často stává, že daný právní poměr má vztah ke dvěma či více právním řádům. Tyto právní řády se mohou dostat do kolize a je otázkou, který právní řád na daný vztah použít. Právě kolizní normy pomáhají určit, kterým právním řádem se bude právní vztah řídit, tedy, s použitím právní terminologie, určí rozhodné právo (Kučera a kol., 2015). Jinými slovy, kolizní norma odkáže na vnitrostátní právní řád, který bude v dané situaci použit.

Podstatné je, že kolizní normy tedy provádějí výběr práva – určují, který právní řád se pro daný soukromoprávní vztah s mezinárodním prvkem použije. Nestanoví tedy přímo práva a povinnosti účastníků právního vztahu (tedy neobsahují věcnou úpravu) tak jako norma přímá. K určení rozhodného práva se využívá tuzemské kolizní normy, které jsou aplikovány z moci úřední, tzn. není třeba, aby účastníci navrhli aplikaci cizího práva (Rozehnalová a kol., 2017). Pro představu, jak kolizní norma vypadá, jsou níže uvedeny příklady.

*Příklady kolizních norem:*

- 1. Právní osobnost a svéprávnost se řídí, nestanoví-li se v tomto zákoně něco jiného, právním řádem státu, v němž má osoba obvyklý pobyt.*
- 2. Smlouvy se řídí právem státu, s nímž smlouva nejúžeji souvisí, pokud smluvní strany ne zvolily rozhodné právo.*

<sup>5</sup> Tyto metody nejsou jediné, ale převládající v oblasti kontinentální Evropy (Rozehnalová, 2010).

Metoda kolizní tedy reprezentuje obecný přístup k řešení soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem – oproti metodě přímé, která reprezentuje zvláštní přístup. To je třeba vědět při jejich aplikaci. Znamená to, že kolizních norem bude využito v případě, že (1) je určena pravomoc soudu a také (2) je vyloučeno použití metody přímé a jejích přímých norem (Rozehnalová a kol., 2017). Použijí se kolizní normy fóra (u nás ZMPS) a poté bude s jejich pomocí určeno rozhodné právo. Až poté bude použito hmotné normy právního řádu státu, na který kolizní norma poukazuje.

Kolizní normy mají specifickou podobu, přesněji legislativně technickou konstrukci. Z kolizní normy musejí být jasné dvě věci – na které právní vztahy se kolizní norma použije a dále který právní řád se pro jejich úpravu použije (Kučera, 2004). Kolizní norma se tedy skládá ze dvou částí, směřujících k zodpovězení dvou výše zmíněných otázek. Jde o rozsah a navázání. Rozsah kolizní normy vymezuje rozsah vztahů, na které se daná kolizní norma vztahuje. Navázáním pak kolizní norma určí právní řád, který se pro úpravu právního poměru použije.

Propojení s právním řádem se provádí pomocí tzv. hraničního určovatele, který je obsažen v kolizní normě. Hraniční určovatel je skutečnost významná pro daný druh právních vztahů, který rozhoduje o výběru práva pro úpravu těchto právních vztahů, jde tedy o ústřední bod navázání.

Výše uvedené lze ukázat na příkladu kolizní normy (§ 87 odst. 1 ZMPS):

*„Smlouvy se řídí právem státu, s nímž smlouva nejúžeji souvisí, pokud smluvní strany nezvolily rozhodné právo.“*

První otázka, kterou jsme zmínili, je, na které právní vztahy se kolizní norma použije. Určí se tedy rozsah kolizní normy. V tomto případě budou tedy rozsahem „smlouvy“. Druhá otázka směřuje k informaci, který právní řád se pro úpravu právního vztahu použije. Navázáním bude tedy „se řídí právem státu, s nímž smlouva nejúžeji souvisí, pokud smluvní strany nezvolily rozhodné právo“. Hraničním určovatelem (kolizním kritériem) je tedy v tomto případě „právo státu, s nímž smlouva nejúžeji souvisí“.

Další příklad kolizní normy (§ 29 odst. 1 ZMPS):

*„Právní osobnost a svéprávnost se řídí, nestanoví-li se v tomto zákoně něco jiného, právním řádem státu, v němž má osoba obvyklý pobyt.“*

V tomto případě bude tedy rozsahem „právní osobnost a svéprávnost“. Navázáním bude tedy „se řídí, nestanoví-li se v tomto zákoně něco jiného, právním řádem státu, v němž má osoba obvyklý pobyt“. Hraničním určovatelem je tedy v tomto případě „obvyklý pobyt“.

Základními předpisy v oblasti kolizních norem budou pro účely tohoto kurzu:

- [zákon č. 91/2012 Sb. o mezinárodním právu soukromém](#) (ZMPS);
- [nařízení Evropského parlamentu a Rady \(ES\) č.593/2008](#) (Nařízení Řím I.).

<sup>6</sup> Tento termín je překladem z anglického „habitual residence“, nicméně v češtině existují vedle sebe dva pojmy se stejným významem, a to obvyklý pobyt a obvyklé bydliště. Více viz kap. II.4 publikace Rozehnalová a kol. (2017).

ZMPS obsahuje převážně kolizní normy. Základními okruhy úpravy jsou určení pravomocí soudů či jiných orgánů, určení rozhodného práva a zacházení s cizím rozhodnutím. Nový ZMPS 91/2012 Sb. nabyt účinnosti 1. 1. 2014 a jeho nejvýznamnější změny oproti původní verzi jsou uvedeny na s. 7 [Brožury k zákonu o mezinárodním právu soukromém](#), vydané Ministerstvem spravedlnosti České Republiky. Za přečtení určitě stojí také [Několik slov o novém zákonu o mezinárodním právu soukromém](#), shrnujících nejvýznamnější změny v zákoně.

Sjednocování kolizních norem prostřednictvím mezinárodních smluv a nařízení Evropské unie má zásadní význam. Protože každý stát má své mezinárodní právo soukromé, přispívá to k určité míře nejistoty u osob, které do soukromoprávních poměrů s mezinárodním prvkem vstupují (například obchodních partnerů z různých států). Mohlo by se stát, že v různých státech bude určeno jiné rozhodné právo. Právě proto je Nařízení Řím I významným sjednocujícím prvkem v oblasti kolizních norem. Uvedeného ZMPS bude tedy využito jen v případě, kdy nelze aplikovat unijní úpravu nebo mezinárodní smlouvu.

**Metoda přímá** svými normami, na rozdíl od metody kolizní, přímo upravuje práva a povinnosti účastníků právního vztahu. Přímé normy vytvářejí státy pomocí mezinárodních smluv nebo jsou součástí přímo použitelných právních předpisů EU (Poláček, 2017) a stávají se součástí právního řádu smluvního státu. Jde tedy o případ zvláštních hmotněprávních norem, které upravují pouze soukromoprávní vztahy s mezinárodním prvkem.

Základním dokumentem v oblasti přímé úpravy bude pro účely tohoto kurzu [Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží](#) (Vídeňská úmluva).

Uvedené dvě metody, přímá a kolizní, existují jak vedle sebe, tak se mohou při aplikaci doplňovat. Metoda přímá představuje metodu zvláštní oproti normě kolizní. Metoda přímá se použije přednostně tam, kde daný právní vztah spadá do její úpravy. Metoda přímá však nepokrývá všechny aspekty soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem. Potom je třeba využít norem kolizních. Zde je třeba se zmínit o **vnitřních a vnějších mezích úpravy**. Vnější meze metody přímé jsou vyznačeny předmětem úpravy konkrétního souboru přímých norem vymezujícím dosah svého dopadu, mluvíme o tzv. věcné působnosti. Znamená to, že předmět úpravy je omezen a je definován věcně (v našem případě je to kupní smlouva), vymezením mezinárodní povahy vztahů (místa podnikání stran v různých státech) nebo i další kvalitou mezinárodního prvku. Právní úprava má pak vnitřní meze proto, že neupravuje všechny otázky, které jsou předmětem její úpravy. Tyto mezery lze pak vyplnit například pomocí norem mezinárodního práva soukromého.

Pro důkladné pochopení vztahu mezi těmito metodami doporučujeme k nastudování kapitolu 21 publikace *Mezinárodní právo soukromé* autorů Kučera, Pauknerová, Růžička a kol. (2015).

### 3.2.3 Subjekty soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem – osobní statut

Než přejdeme k samotné kupní smlouvě v mezinárodním prostředí, podíváme se na subjekty soukromoprávních vztahů a jejich právní způsobilost.

Jako subjekty soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem (ale i bez něj) označujeme osoby. Pojem osoba je vymezen právním řádem, který je rozděluje na fyzické a právnické (§ 18 občanského zákoníku).

Právní způsobilost osob zahrnuje dva klíčové aspekty (Rozeňalová a kol., 2017) – právní osobnost, tedy způsobilost mít práva a povinnosti v mezích právního řádu, a dále o způsobilost vyvolat vlastním jednáním následky. Právě v soukromoprávních vztazích s mezinárodním prvkem je zcela zásadní vědět, který právní řád upravuje právní postavení osob – takový právní řád se označuje jako osobní statut.

Při vstupu do vztahů s mezinárodním prvkem je tedy častou otázkou **osobní statut fyzické či právnické osoby**. Jde tedy o způsobilost mít práva a povinnosti a způsobilost k právním jednáním. U **fyzických osob** je pro naše účely zásadní § 29 odst. 1 a 2 ZMPS:

(1) Právní osobnost a svéprávnost se řídí, nestanoví-li se v tomto zákoně něco jiného, právním řádem státu, v němž má osoba obvyklý pobyt.

(2) Nestanoví-li tento zákon něco jiného, stačí, jestliže fyzická osoba činící právní jednání je k němu způsobilá podle právního řádu platného v místě, v němž fyzická osoba právní jednání činí.

Základním hraničním určovatelem je tedy právní řád státu, v němž má osoba obvyklý pobyt. Tzv. podpůrným hraničním určovatelem je právní řád státu v místě, v němž fyzická osoba právní jednání činí.

U **právnických osob** jde o § 30 odst. 1 ZMPS:

(1) Právní osobnost právnické osoby a způsobilost jiné než fyzické osoby se řídí právním řádem státu, podle něhož vznikla.

(2) Pro vázanost takové osoby z běžných jednání stačí, je-li k nim způsobilá podle právního řádu platného v místě, v němž bylo takové jednání učiněno.

Osobní statut právnické osoby se tedy odvíjí od právního řádu, podle kterého vznikla – jde o tzv. inkorporační zásadu. Opět zde najdeme podpůrný hraniční určovatel neboli subsidiární pravidlo, kdy osobním statutem právnické osoby pro běžné jednání bude právní řád státu v místě, kde bylo toto jednání učiněno.

Kromě inkorporační zásady existuje ještě zásada sídla a zásada kontrolní. Podle zásady sídla se osobní statut právnické osoby řídí právem řádu státu, ve kterém má tato právnická osoba skutečné sídlo. Zásada kontrolní se pak využívá spíše v mimořádných situacích. Podle této zásady osobní statut právnické osoby určí právní řád státu, jemuž odpovídá státní příslušnost většiny zakladatelů, společníků či osob majících rozhodující vliv na chod této právnické osoby. V průběhu času se ustálilo použití prvních dvou zmíněných přístupů, tedy zásady inkorporační a zásady sídla, přičemž každý stát se přiklání k jedné z nich. V České republice se používá zásada inkorporační.

Zcela zásadní a bezpochyby velmi zajímavá je otázka osobního statutu u nadnárodních korporací, ale i národních (domácích) podniků založených dle jiného než domácího práva. Například u většiny statistik přeshraničních obchodních operací jsou podniky rozčleněny právě dle osobního statutu. Pak se stává, že jsou společnosti řízené a fungující pouze v prostředí České republiky označeny jako zahraniční, i když reálně tomu tak není.

### 3.2.4 Mezinárodní obchodní zvyklosti

Kromě tradičních koncepcí se v praxi lze setkat i s dalšími koncepcemi soukromoprávní části práva mezinárodního obchodu. Jde o tzv. *lex mercatoria*, což je systém norem vznikajících mezi mezinárodními obchodníky. Je zde zcela jasné propojení s praxí, protože tyto normy vznikají a upravují se právě v reflexi na realitu obchodního styku a nevznikají jako výsledek legislativní činnosti států. Kořeny tohoto přístupu lze spatřit ve středověku v době rozkvětu známých obchodních míst (Benátky, Janov, Milán, Florencie atp.). Již v té době vznikly obyčejové normy, které byly mezi obchodníky obecně uznávány. Středověké *lex mercatoria* zaniká na konci 17. století kvůli vzniku národních kodexů, znovu se zřetelně objevuje v 60. letech minulého století.

Za jednotlivé součásti *lex mercatoria* jsou obvykle považovány (Rozeňalová, 2010):

- mezinárodní obchodní zvyklosti – zahrnují především mezinárodní obchodní termíny Incoterms, Jednotná pravidla pro dokumentární akreditivy, výkladová pravidla RAFTD<sup>7</sup>;
- obecně uznané právní principy či zásady, kdy za základní z těchto principů je třeba považovat princip autonomie vůle stran, tedy v závazkovém právu princip smluvní svobody stran;
- institucionalizované produkty smluvní svobody – formulářové smlouvy, obchodní podmínky pro obecné použití nebo právní návody;
- soubory zásad mezinárodních smluv – ty nejsou vytvářeny státy, ale různými organizacemi, např. UNIDROIT.

Ve smlouvách se tedy může objevit formulace odkazující na mezinárodní obchodní zvyklosti nebo *lex mercatoria*. Aplikace *lex mercatoria* se však liší v jednotlivých státech. Může jít o subsidiární aplikaci, tedy aplikaci v rámci mezí daných kogentními normami určeného práva. Taková aplikace nečiní žádné problémy. Další možností je rovnocenná aplikace, kdy je *lex mercatoria* rovnocenné s aplikací národního práva. Tato aplikace je velmi vstřícná k myšlence *lex mercatoria*. Třetí možností je přednostní aplikace, kdy bez dalšího budou na soukromoprávní vztah obsahující mezinárodní prvek, spadající svým předmětem do této oblasti, aplikovány normy *lex mercatoria*. Více o pozici *lex mercatoria* v české prostředí se lze dozvědět v článku [Nestátní právo před českými soudy](#).

### 3.2.5 Kupní smlouva v mezinárodním prostředí

Jednou z nejdůležitějších a nejpoužívanějších smluv ať už ve vnitrostátním, nebo mezinárodním prostředí je kupní smlouva. Protože nás v tomto kurzu zajímají mezinárodní obchodní

<sup>7</sup> Revised American Foreign Trade Definitions.

transakce, předmětem zájmu této kapitoly nebudou smlouvy vnitrostátní ani spotřebitelské kupní smlouvy. Půjde o smlouvy mezi podnikateli při výkonu jejich podnikatelské činnosti.

Konkrétně se tedy budeme zabývat závazky ze smluv, které jsou z hlediska objemu i významu mezinárodního hospodářského styku nejvýznamnější částí mezinárodního práva soukromého (Rozeňalová a kol., 2017). Tyto smlouvy jsou předmětem kolizní i hmotněprávní unifikace.

Z oblasti přímých norem jsou pro tento typ smluv významné zejména dva dokumenty – [Úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží](#) (Vídeňská úmluva)<sup>8</sup> a soubor mezinárodních pravidel pro výklad nejvíce běžně používaných obchodních doložek v zahraničním obchodě vydaný Mezinárodní obchodní komorou, známý pod názvem Incoterms<sup>9</sup>. Tyto dva dokumenty mají ale zcela odlišnou právní formu. Vídeňská úmluva je součástí právních řádů všech členských států. Na rozdíl od ní mezinárodní obchodní termíny Incoterms, pokud jsou v kupní smlouvě využity, upravují pouze dodací podmínku dané kupní smlouvy. Často jsou využity při exportu (i když je třeba zmínit, v některých částech světa roste jejich využití i ve vnitrostátním obchodě).

Z oblasti kolizních norem jsou pak pro kupní smlouvy nejvýznamnější [Nařízení Evropského parlamentu a Rady \(ES\) č.593/2008](#) (Nařízení Řím I) a [zákon č. 91/2012 Sb. o mezinárodním právu soukromém](#) (ZMPS).

I nadále platí vše, co jsme již zmínili o vztahu přímých a kolizních norem. V řízení před soudy obecnými se tedy využije metoda přímá a její přímé normy, pokud taková norma existuje a právní poměr spadá do její působnosti. Taková norma bude mít přednost před metodou a normou kolizní. Na příkladu si ukážeme, jak se tyto dva typy norem doplňují.

*Situaci lze ilustrovat příkladem, kdy strana A, podnikatel podnikající na území České republiky, uzavřel v roce 2017 smlouvu o dodání zboží se stranou B (dodavatel), rakouským podnikatelem. Oba státy, Česká republika i Rakousko, jsou smluvními státy Úmluvy a uvedený vztah tedy spadá do její působnosti. Na otázky, které Úmluva neupravuje, se dále využije kolizní metoda. Půjde o Nařízení Řím I, které určí právní řád pro úpravu těchto otázek (které Úmluva nepokrývá).*

Pokud by ale ve výše uvedeném případě strana B pocházela ze státu, který není smluvní stranou Vídeňské úmluvy, bude využito rovnou kolizní normy Nařízení Řím I. Pokud si strany nezvolily právo (čl. 3 Nařízení Řím), je rozhodným právem pro smlouvu o koupi zboží právo země, v níž má prodávající obvyklé bydliště.

Jak uvádí Rozeňalová a kol. (2017), při využití nestátního práva, tedy například Incoterms, pro dodací podmínku bude toto nestátní právo použito v mezích dané právní úpravy. V prvním uvedeném případě tedy v mezích Vídeňské úmluvy, ve druhém případě v mezích práva země, v níž má prodávající obvyklé bydliště.

<sup>8</sup> V angličtině United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, známá pod zkratkou CISG.

<sup>9</sup> Z anglického International Commercial Terms.

Pro kupní smlouvy je **volba práva** velmi podstatnou záležitostí, a to i přesto, že při uzavírání smlouvy strany tuto otázku řeší někdy jen okrajově, v horších případech ji neřeší vůbec. Taková neopatrnost pak může mít dalekosáhlé důsledky, mnohdy negativní. Otázku rozhodného práva většinou začnou smluvní strany řešit až v okamžiku, kdy dojde k nějakým problémům – nedodání zboží nebo jeho části, nezaplacení za zboží, nedostatečná kvalita zboží, poškození zboží při přepravě atp. Je pak možné, že se smlouva bude řídit právním řádem, jehož obsah některá ze stran nezná. Proto je vhodné otázku práva rozhodného pro danou kupní smlouvu řešit již při uzavírání této smlouvy.

V oblasti mezinárodního práva soukromého je stranám smlouvy dána možnost zvolit si právo rozhodné pro smlouvu. Jde o neomezenou volbu práva, tedy neomezenou autonomii vůle stran – je možné si zvolit jakékoli právo za předpokladu, že jde o existující právní řád. Většinou nejvhodnější způsob, jak takovou volbu učinit, je výslovně prostřednictvím smluvní doložky. Volba práva ale může vyplývat ze smlouvy nebo okolností případu. Strany si mohou zvolit právo rozhodné pro celou smlouvu nebo jen její část (více viz Nařízení Řím, čl. 3). Ideální je jasné znění doložky, např. „*Tato smlouva se řídí rakouským právem*“. Rozehnalová (2010) uvádí pro náš kurz důležitou poznámku. Výsledné zvolené právo pro kupní smlouvu může mít významný ekonomicko-faktický podtext. I když je zvolené právo výrazem vůle obou stran, je často i vyjádřením ekonomického postavení silnější strany.

Volba práva je podstatná i pro obchodní vztahy, které si řídí Vídeňskou úmluvou. Vídeňská úmluva totiž některé otázky neupravuje a nelze je ani odvodit z jejích obecných zásad. Pak je třeba práva rozhodného. Pokud není určeno, bude se postupovat podle kolizních norem (Nařízení Řím I), které určí rozhodné právo.

Pokud dojde ve smluvním vztahu k problémům, které je třeba řešit, existuje několik možností, jak k dané situaci přistoupit. Samozřejmě nejjednodušší a nejekonomičtější cestou je jednání mezi stranami a nalezení řešení, kompromisu. Pokud to ale není možné, řeší se spor v **soudním řízení nebo rozhodčím řízení** (mezinárodní obchodní arbitráži). Rozhodčí řízení v oblasti mezinárodního obchodního styku má oproti řízení před obecnými soudy řadu výhod (Svatoš a kol., 2009): je méně formální, strany mohou rozhodcům určit pravidla postupu, místo konání ústního jednání, řízení je jednoinstanční (nelze podat odvolání), a také výběr osoby rozhodce, což může ve sporu hrát rozhodující roli. Pro řízení před soudy obecnými platí, že soudce je povinen aplikovat kolizní normu fóra za účelem zjištění, kterým právním řádem se bude vztah řídit, pokud nebyla provedena volba práva. Otázka, kde bude soudní řízení probíhat, je tedy také zásadní a je vhodné na ni myslet už při uzavírání smlouvy.

### 3.2.6 Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (Vídeňská úmluva)

V minulosti se úprava kupní smlouvy v jednotlivých národních právních řádech značně lišila, což při transakcích způsobovalo nemalé problémy. Právě z tohoto důvodu došlo k unifikaci právní úpravy mezinárodní kupní smlouvy formou tzv. Vídeňské úmluvy (celým názvem Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží), č. 160/1991 Sb. Detailnější vysvětlení důvodů vzniku a funkcí Úmluvy je k dispozici zde: [CISG – Explanatory Note](#).

Vídeňská úmluva byla sjednána na půdě UNCITRAL v roce 1980 ve Vídni a jménem Československé socialistické republiky byla Úmluva podepsána v New Yorku dne 1. září 1981. Úmluva vstoupila v platnost na základě svého článku 99 odst. 1 dnem 1. ledna 1988 poté, co byla ratifikována deseti státy. Pro ČSFR vstoupila v platnost v souladu se svým článkem 99 odst. 2 dnem 1. dubna 1991.

Úmluva byla výsledkem mnohaletého úsilí praktiků i akademiků. V současné době má Úmluva 89 smluvních států (stav v roce 2018) včetně mnoha významných obchodních zemí.

Aktuální smluvní státy Úmluvy včetně jejich případných výhrad lze najít zde: [CISG – Status](#).

Obrázek 3: Mapa smluvních států Vídeňské úmluvy



Zdroj: [CISG Database](#)

Vídeňská úmluva je součástí právních řádů členských států. Upravuje kupní smlouvy mezi stranami, které mají místo podnikání v různých státech, pokud tyto státy jsou smluvními státy Úmluvy. Na to odkazuje článek 1 odst. 1 písm. a). Představme si tedy smlouvu o koupi zboží mezi stranami, které pocházejí z různých smluvních států Vídeňské úmluvy. Jelikož jde o přímou normu, bude se Vídeňská úmluva aplikovat, aniž by bylo třeba na ni ve smlouvě odkazovat.

Použití je ale možné v souladu s článkem 1 odst. 1 písm. b) i v případě, že jeden nebo více států, odkud smluvní strany pocházejí, není smluvním státem (z významných obchodních států není smluvním státem Úmluvy Velká Británie – zajímavé informace k tomuto faktu jsou zde: [Why the United Kingdom has not ratified the CISG](#)). Je pak možné, že s využitím mezinárodního práva soukromého bude odkázáno na použití právního řádu některého smluvního státu a Úmluva se tedy použije jako součást daného právního řádu. Úmluva se však v každém případě nemusí využít jako celek – většina jejích ustanovení má dispozitivní charakter a lze se tedy od nich odchýlit. Také



smluvní státy mohou učinit výhradu a Úmluva se ve vztahu k nim nebude v některých aspektech aplikovat<sup>10</sup>.

I pokud mají smluví strany kupní smlouvy místo podnikání v různých státech, není ještě aplikace Úmluvy samozřejmostí. Úmluva se na konkrétní smlouvu použije v případě, že jde o *kupní smlouvu s mezinárodním prvkem, tato skutečnost je stranám známa a neexistuje odchylné ujednání stran*. V následujícím textu se podíváme na jednotlivé náležitosti podrobněji.

### **Kupní smlouva**

První podmínkou pro použití Vídeňské úmluvy uvedenou výše bylo, že musí jít o kupní smlouvu. Vídeňská úmluva ale neobsahuje definici kupní smlouvy. Důvodem je údajně fakt, že chápání kupní smlouvy se v jednotlivých právních rádech neliší (Tichý, 2017). Na základě kvalifikačních znaků obsažených v Úmluvě však lze chápat kupní smlouvu jako smlouvu, na základě které je prodávající povinen *dodat zboží a převést vlastnické právo ke zboží (a předat doklady, které se ke zboží váží)* a kupující je povinen *převzít zboží a zaplatit kupní cenu*. Povinnost zaplatit kupní cenu znamená učinit opatření a vyhovět formalitám, které stanoví smlouva a jiné právní úpravy k tomu, aby bylo možné zaplatit kupní cenu. Co se týče formálních náležitostí, podle Úmluvy nemusí být smlouva uzavřena písemně a nevyžadují se ani jiné formální náležitosti.

Pokud jde o zboží, ani tento termín není v Úmluvě specifikován. Obecně jde o věci movité a hmotné, nicméně existuje zde mnoho problematických oblastí, například počítačové programy, které mohou být za určitých okolností také chápány jako zboží. Detailnější informace lze nalézt v komentáři k Vídeňské úmluvě (Tichý, 2017).

Vídeňská úmluva ale vyřazuje sama ze své působnosti následující druhy zboží:

- spotřebitelské obchody (zboží pro osobní účely);
- kupní smlouvy v rámci dražeb;
- kupní smlouvy při výkonu rozhodnutí nebo podle rozhodnutí soudu;
- koupě cenných papírů nebo peněz;
- koupě lodí, člunů, vznášedel nebo letadel;
- dodávky elektrické energie.

### **Mezinárodní prvek**

Dalším kvalifikačním znakem pro použití Vídeňské úmluvy je mezinárodnost kupní smlouvy. Je tedy třeba, aby smluvní strany měly místo podnikání v různých státech. V prostředí globálního obchodu a mezinárodních společností se samozřejmě může stát, že míst podnikání bude mít daný podnik více. V tom případě je rozhodující to místo podnikání, které má nejužší vztah ke smlouvě a jejímu plnění.

---

<sup>10</sup> Česká republika učinila k Vídeňské úmluvě výhradu podle čl. 95 CISG – není vázána zněním čl. 1 odst. 1 písm. b) Úmluvy (tzn. Úmluvu nelze aplikovat v případě, že jedna smluvní strana je ze smluvního státu Úmluvy a druhá smluvní strana kupní smlouvy není ze smluvního státu). S účinností k 1. červnu 2018 byla tato výhrada ze strany České republiky stažena (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2018).

### **Transparentnost mezinárodního prvku**

Další podmínkou pro aplikaci Vídeňské úmluvy je známost mezinárodního prvku, tedy jinými slovy, smluvní strany o něm vědí. Jedná se vlastně o ochranu strany, která vycházela z toho, že jde o smlouvu vnitrostátní (např. dle Rozehnalové a kol., 2017 jde o smlouvu uzavíranou s obchodním zástupcem s uvedením vnitrostátního místa podnikání či sídla).

### **Neexistence odchylného ujednání stran**

Při aplikaci je vždy třeba dát pozor na výhrady k Úmluvě učiněné státy, ale i na výhrady, které učinily strany smlouvy. Strany mohou vyloučit aplikaci Úmluvy jako celku, případně jen některých jejích částí. Pokud má být Úmluva vyloučena, je třeba, aby toto bylo výslovně ve smlouvě uvedeno (např. „Tato smlouva se neřídí Úmluvou OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží.“).

Výše uvedené náležitosti jsou předmětem tzv. aplikačního testu, který se provádí pro jednotlivé aplikace Vídeňské úmluvy. Teprve pokud úmluva splňuje tyto kvalifikační znaky, je možné úmluvu aplikovat. Pro detailnější seznámení se s celou problematikou Vídeňské úmluvy doporučujeme publikaci *Právo mezinárodního obchodu* (Rozehnalová, 2010), a publikaci *CISG: Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží* (Tichý, 2017).

Smlouva pak vzniká na základě vzájemně korespondujících jednostranných právních úkonů.

Návrh na uzavření smlouvy musí mít následující náležitosti:

- musí být určen jedné nebo několika určitým osobám;
- projevuje vůli navrhovatele být vázán smlouvou v případě přijetí;
- musí být dostatečně určitý, zejména co do specifikace zboží a množství;
- stanovuje kupní cenu nebo obsahuje ustanovení umožňující ji určit.

Specifikace zboží, tedy určitost nepřímého předmětu kupní smlouvy, je velmi důležitá. Zboží může být určeno různými způsoby, od popisu, odkazu na katalog, pomocí vzorku či předlohy až po uvedení třetí osoby, která má zboží určit. Podstatnou součástí nepřímého předmětu kupní smlouvy je i obal, který úzce souvisí se zvoleným typem dopravy. Obdobně jako zboží může být ve smlouvě stanovena i cena – za kus, za jednotku hmotnosti, odkazem na katalog až po určení třetí osobou.

Přijetí neboli akceptace může nabývat několika podob:

- prohlášení osoby, vůči které nabídka směřovala, nebo
- jiné jednání naznačující souhlas s návrhem (otevření akreditivu, zaplacení zboží atp.);
- na základě zvyklostí stran, praxe či předcházejícího smluvního ujednání může být akceptací i nečinnost. Samy o sobě ale nečinnost nebo mlčení nejsou přijetím.

Proces dodání zboží se označuje jako tzv. dodací podmínka. Jde především o určení místa, doby a způsobu dodání a převzetí zboží. Úmluva výslovně neupravuje náklady spojené s dodáním zboží, platí ale zásada, že prodávající nese náklady spojené s dodáním a kupující s převzetím (Poláček, 2017). Významnou roli v této oblasti hrají dodací doložky Incoterms, kterým je věnována jiná část tohoto studijního textu.

## Shrnutí kapitoly

Cílem kapitoly bylo seznámit se s problematikou právní úpravy mezinárodního obchodu, zejména mezinárodních obchodních transakcí, a především pochopit základní principy fungování norem regulujících obchodní vztah koupě-prodej. V úvodu byla problematika zasazena do kontextu právních norem upravujících právní vztahy v mezinárodním obchodě. Následně bylo představeno mezinárodní právo soukromé, a především jeho dvě základní metody, metoda přímá a metoda kolizní. Seznámili jsme se z nejdůležitější právní úpravou využívající těchto metod pro oblast kupní smlouvy a ukázali si způsob použití těchto norem. Závěrečná kapitola byla věnována Úmluvě OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, která upravuje kupní smlouvy s mezinárodním prvkem.

### Otázky k zamyšlení

1. Vysvětlíte rozdíl mezi přímou a kolizní metodou.
2. Které právní vztahy reguluje mezinárodní právo soukromé?
3. Co je to Vídeňská úmluva? Obsahuje přímé nebo kolizní normy?
4. Jaký je vztah přímých a kolizních norem?
5. Jaké jsou podmínky použití Vídeňské úmluvy?
6. Co reguluje Nařízení Řím I? Pro koho je závazné?
7. Rakouský obchodník objednává od českého dodavatele zboží. Jaké právo si mohou v kupní smlouvě zvolit?
8. Co když ve výše uvedeném případě nebude právo ve smlouvě zvoleno?
9. Občan České republiky si objednává od polského obchodníka zboží pro vlastní potřebu. Použije se na regulaci kupní smlouvy Vídeňská úmluva?

### Doporučená literatura

- Rozehnalová, N., Drličková, K., Kyselovská, T., Valdhans, J. *Úvod do mezinárodního práva soukromého*. Praha: Wolters Kluwer, 2017. ISBN 978-80-7552-699-1 (kapitoly I.1–I.3., II.1–II.3., IX.1.)
- Svatoš, M. a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0 (kapitola 6)

# 4 Teorie mezinárodního obchodu

---

## Cíl kapitoly

Cílem kapitoly je seznámit studenty se základními teoriemi mezinárodního obchodu, které vysvětlují proč a s čím ekonomiky obchodují. V rámci této kapitoly je charakterizován gravitační model obchodu, ricardiánský model obchodu (model komparativních výhod) a Hecksher-Ohlinův model obchodu. Vždy je nejprve představena teoretická část modelu, model je vystaven a vysvětlen a následně podroben kritické analýze na základě skutečného vývoje mezinárodního obchodu.

## Časová zátěž

Časová zátěž na prostudování a pochopení textu činí přibližně 2 hodiny.

---

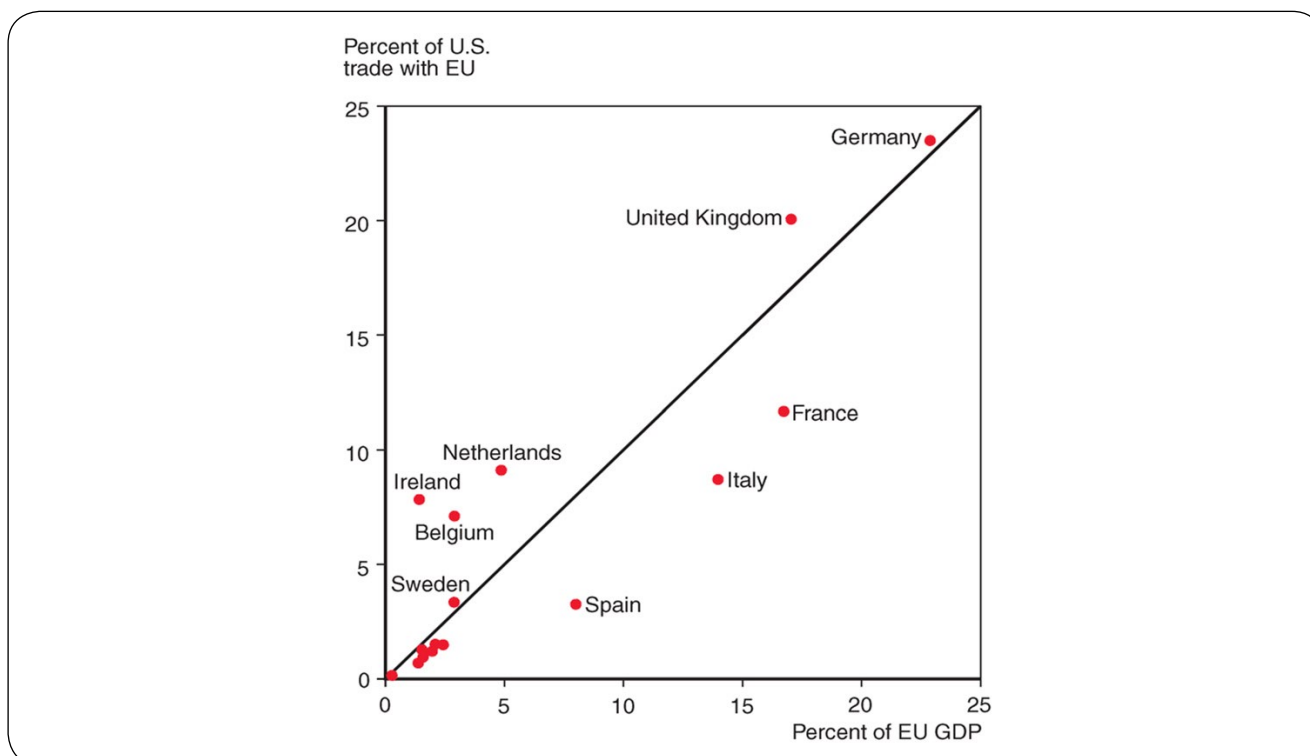
### 4.1 Gravitační model obchodu

Podíváme-li se na největší obchodní partnery EU a na největší obchodní partnery USA, zjistíme, že hlavními obchodními partnery byly ekonomiky geograficky blízké a/nebo velké. Tři z deseti největších obchodních partnerů USA byly největší evropské ekonomiky: Německo, Velká Británie a Francie. Nabízí se otázka, proč USA nejvíce obchodují zrovna s těmito zeměmi? Velikost ekonomiky je přímo spojena s objemem importu a exportu. Velké ekonomiky produkují více zboží a služeb, tzn. mohou jich také více exportovat. Velké ekonomiky mají také více lidí, takže mají větší poptávku po importu.

Mimo velikost hrají roli i další faktory:

- Vzdálenost – ovlivňuje dopravní náklady, a tudíž cenu. Ovlivňuje také osobní kontakt a komunikaci, což může ovlivnit obchod.
- Kulturní blízkost: blízké kulturní vazby obvykle znamenají silné ekonomické vazby.
- Geografie: přístavy, neexistence horských překážek činí dopravu snadnější.
- Nadnárodní společnosti: korporace intenzivně obchodují mezi svými pobočkami = nárůst obchodu.
- Hranice: překračování hranice znamená formality, ztrátu času a často také peněžní náklady (clo). Tyto implicitní a explicitní náklady omezují obchod. Existence hranic znamená často odlišný jazyk a/nebo měnu, což je dalším omezením obchodu.

Graf 5: Velikost vybraných evropských ekonomik a hodnota jejich obchodu s USA



Zdroj: U.S. Department of Commerce, European Commission

V základní formě je v gravitačním modelu zahrnuta pouze vzdálenost a obchod:

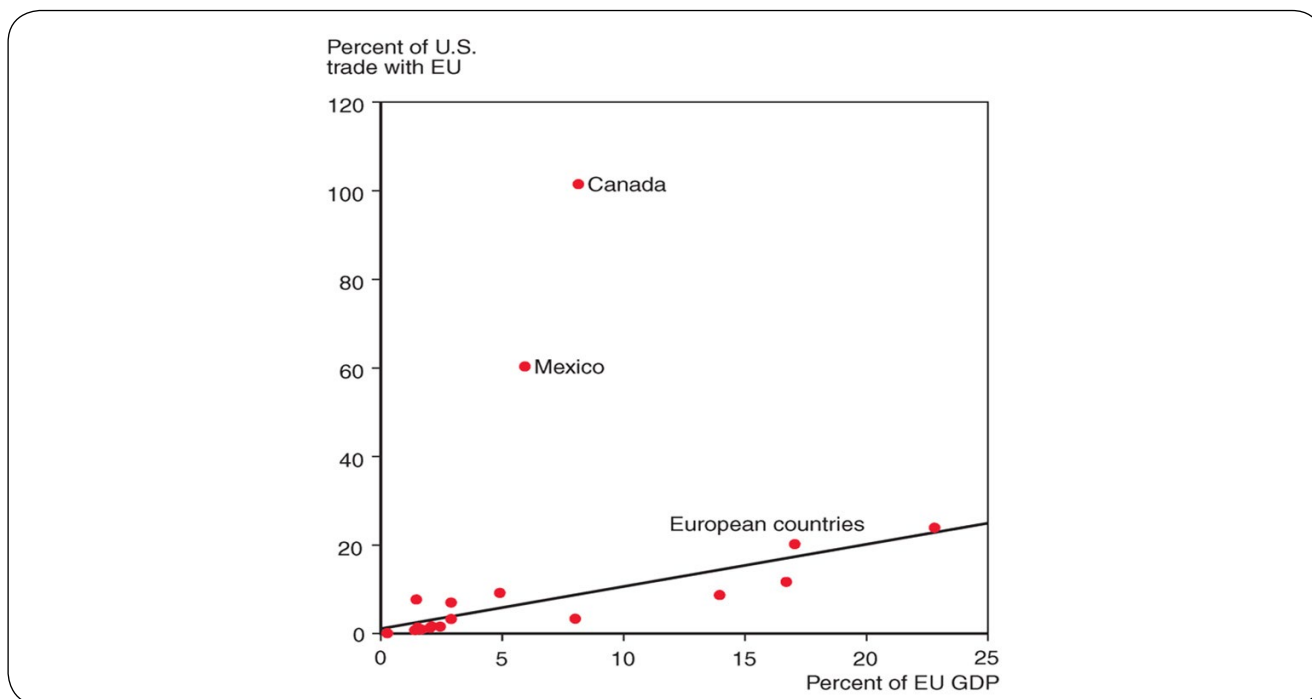
$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}$$

kde

- $T_{ij}$  je hodnota obchodu mezi zeměmi  $i$  a  $j$
- $A$  je konstanta
- $Y_i$  je HDP země  $i$
- $Y_j$  je HDP země  $j$
- $D_{ij}$  je vzdálenost mezi  $i$  a  $j$

Empiricky z gravitačního modelu plyne, že 1% nárůst vzdálenosti zemí snižuje objem obchodu o 0,7 % až 1 %. Hranice navíc zvyšují náklady a čas. Způsobem, jak omezit faktory bránící obchodu, jsou obchodní dohody, které bývají uzavírány s cílem omezit formality a cla při překračování hranic a podpořit obchod. Gravitační model je schopen posoudit vliv obchodních dohod. Hrají obchodní dohody roli? Tj. je obchod mezi zeměmi, které mají obchodní dohodu, větší, než by vyplývalo z odhadu na základě velikosti a vzdálenosti? Jak ukazují následující obrázky, stejně vzdálené provincie v rámci Kanady obchodují s Britskou Kolumbií výrazně více než stejně vzdálené státy z USA a než státy z EU.

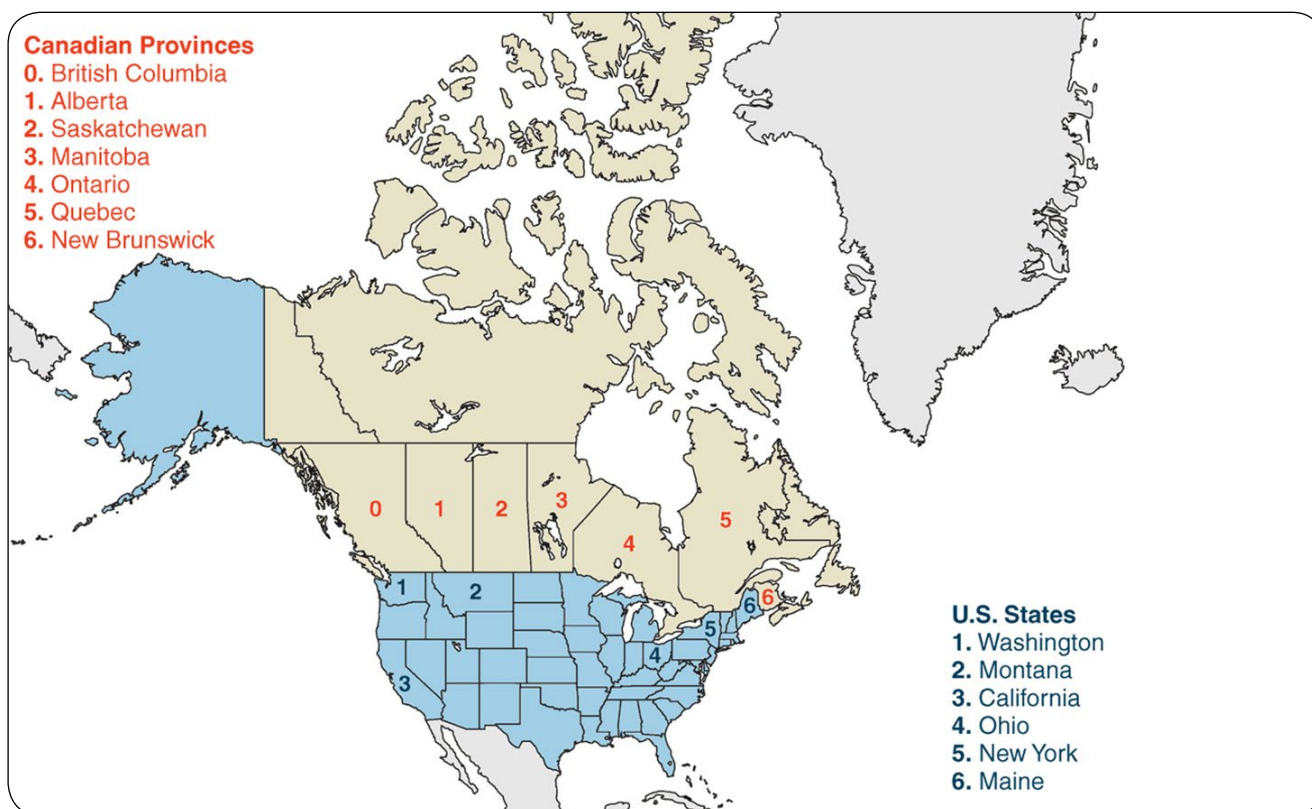
Graf 6: Velikost ekonomiky a obchod s USA



Zdroj: U.S. Department of Commerce, European Commission

Je zřejmé, že USA obchodují více s Mexikem a Kanadou než se zeměmi EU. Právě vzdálenost je zde klíčovým faktorem.

Obrázek 4: Kanadské provincie a státy USA, které obchodují s Britskou Kolumbií



Zdroj: Statistics Canada, U.S. Department of Commerce

Jednotlivá čísla udávají vždy stejnou vzdálenost amerických a kanadských provincií od kanadské Britské Kolumbie. Jak ukazuje další tabulka, navzdory stejné vzdálenosti a mnohdy i větší ekonomické síle (např. č. 3 v USA – Kalifornie) spolu více obchodují kanadské provincie. Je tedy zřejmé, že hranice, navzdory existenci obchodní dohody, představují výraznou překážku obchodu.

Tabulka 7: Obchod s Britskou Kolumbií, % HDP, 1996

Canadian Province	Trade as Percent of GDP	Trade as Percent of GDP	U.S. State at Similar Distance from British Columbia
Alberta	6.9	2.6	Washington
Saskatchewan	2.4	1.0	Montana
Manitoba	2.0	0.3	California
Ontario	1.9	0.2	Ohio
Quebec	1.4	0.1	New York
New Brunswick	2.3	0.2	Maine

Zdroj: Howard J. Wall, *Gravity Model Specification and the Effects of the U.S.-Canadian Border*, Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper 2000-024A, 2000.

## 4.2 Komparativní výhody (ricardiánský model)

Ricardiánský model říká, že rozdíly v produktivitě práce mezi zeměmi vedou k rozdílům v produkci v jednotlivých odvětvích, a tím k ziskům z obchodu.

Model komparativních výhod (ricardiánský model) vychází z předpokladů, že země čelí nákladům příležitosti při zaměstnávání zdrojů k výrobě statků a služeb. Země má komparativní výhodu v produkci zboží, pokud jsou náklady příležitosti nižší, než mají jiné země. Země s komparativní výhodou využívá své zdroje nejefektivněji, pokud je používá k produkci statku, v níž má komparativní výhodu.

### Příklad:

Předpokládejme, že Peru může vyrobit 20 mil. růží, nebo 100 tis. počítačů. Ekvádor může vyrobit 10 mil. růží, nebo 30 tis. počítačů. Jaké jsou náklady příležitosti Peru a Ekvádoru na výrobu růží a jaké na výrobu počítačů?

Ekvádor stojí výroba jedné růže obět ve výši 0,003 PC, jedno PC pak může vyrobit, pokud obětuje 333,3 růží. Peru stojí výroba jedné růže obět ve výši 0,005 PC, jedno PC může vyrobit, pokud obětuje 200 růží.

Komparativní výhodu má Ekvádor v růžích, Peru v PC.

Dopad na výrobu, ceny, mzdy ukazuje jednofaktorový ricardiánský model, který je postaven na následujících předpokladech:

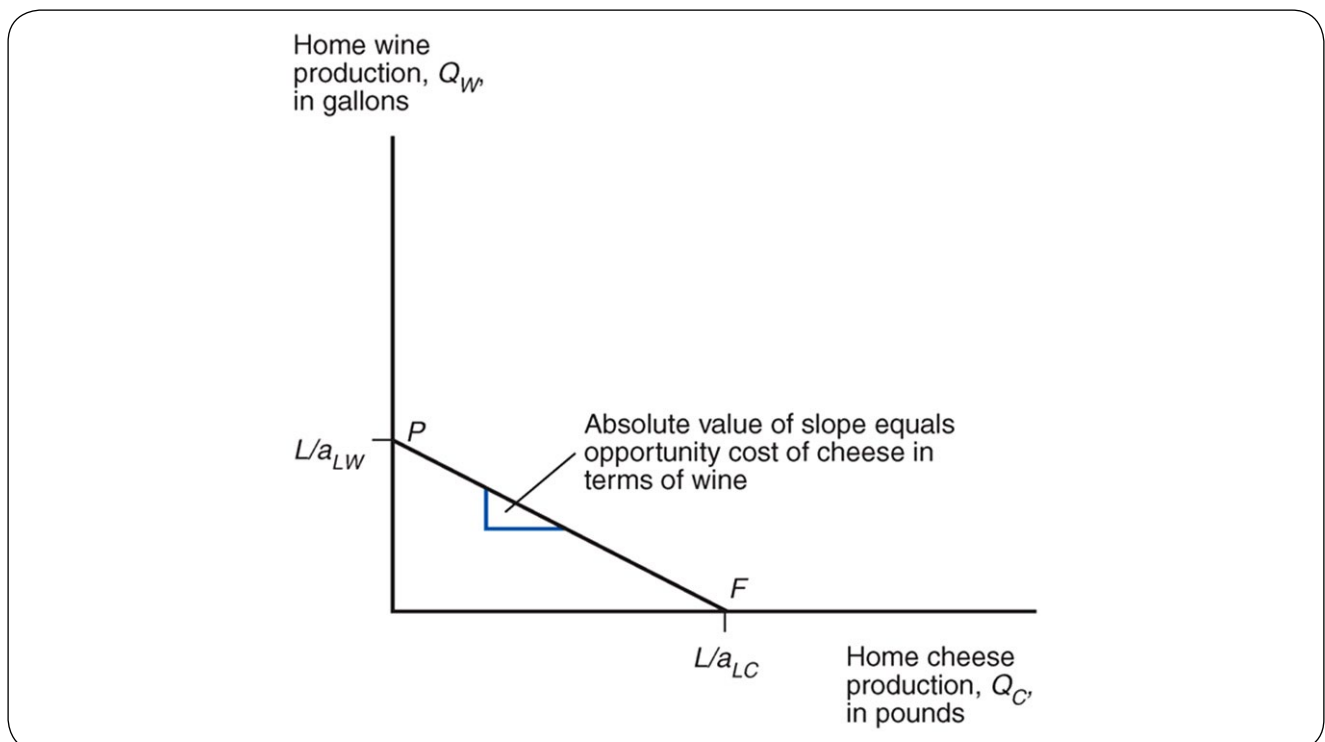
- Práce je jediným faktorem produkce.
- Produktivita práce se liší mezi zeměmi, obvykle kvůli rozdílným technologiím, a je v čase konstantní.
- Nabídka práce je v každé zemi konstantní.
- Konkurence vede k tomu, že dělníkům je placena konkurenční mzda, která je funkcí jejich produktivity a ceny statku.
- Dělníci mohou pracovat v jakémkoliv odvětví.
- Existují jen dvě země: doma a zahraničí.

V našem příkladu budeme pracovat s výrobou jen dvou statků: vína a sýru.

Protože je produktivita práce konstantní, lze definovat **potřebu práce na jednotku produkce (unit labour requirement)** jako konstantní počet hodin práce potřebných k výrobě jedné jednotky výstupu.

Potřebné jednotky práce k výrobě vína doma jsou  $a_{LW}$ . Například je-li  $a_{LW} = 2$ , jsou doma potřeba dvě hodiny práce k výrobě litru vína. Potřebné jednotky práce k výrobě sýra doma jsou  $a_{LC}$ . Například je-li  $a_{LC} = 1$ , pak doma trvá jednu hodinu vyrobit jeden kilogram sýra. Vyšší potřeba jednotek práce znamená nižší produktivitu (převrácená hodnota). Protože je nabídka práce konstantní, pak konstanta  $L$  značí celkovou nabídku práce.

Graf 7: Domácí hranice výrobních možností



Zdroj: Krugman, Paul R. at al. *International trade: theory and policy*, 2015



Produkční možnosti: Výroba dodatečného kilogramu sýra vyžaduje  $a_{LC}$  hodin práce. Každá hodina věnovaná sýru by mohla být využita k výrobě vína.

Formálně: 1 hodina / ( $a_{LW}$  hodin/litr vína) = ( $1/a_{LW}$ ) litrů vína

Například, je-li jedna hodina přesunuta na produkci sýra, tato dodatečná hodina mohla vyrobit 1 hodina / (2 hodiny/litr vína) = 1/2 litrů vína. Nárůst produkce sýra vede k poklesu výroby vína v poměru:  $a_{LC}/a_{LW}$ .

Podívejme se nyní na vliv na produkci, ceny a mzdy:

$P_C$  budiž cenou sýra a  $P_W$  cenou vína. Jsme na konkurenčních trzích, tj. hodinová mzda výrobců sýra = tržní ceně sýra vyprodukovaného za hodinu:  $P_C/a_{LC}$ , a hodinová mzda výrobců vína = tržní ceně vína vyprodukovaného za hodinu:  $P_W/a_{LW}$ . Pracovníci raději berou vyšší mzdy, budou tedy pracovat v odvětví, kde jsou vyšší hodinové mzdy.

- Pokud  $P_C/a_{LC} > P_W/a_{LW}$ , bude se vyrábět pouze sýr.
- Pokud  $P_C/P_W > a_{LC}/a_{LW}$ , bude se vyrábět pouze sýr.

Ekonomika se bude specializovat na výrobu sýra, pokud cena sýra relativně k ceně vína přesáhne náklady příležitosti produkce sýra.

- Pokud  $P_C/a_{LC} < P_W/a_{LW}$ , bude se vyrábět pouze víno.
- Pokud  $P_C/P_W < a_{LC}/a_{LW}$ , bude se vyrábět pouze víno.
- Pokud  $P_W/P_C > a_{LW}/a_{LC}$ , bude se vyrábět pouze víno.

Ekonomika se bude specializovat na produkci vína, pokud cena vína relativně k ceně sýra převyšuje náklady příležitosti vína.

Pokud chce domácí země spotřebovat jak víno, tak sýr (a neexistuje obchod), musí se relativní ceny přizpůsobit tak, aby se mzdy ve výrobě sýra a vína rovnaly. Pokud  $P_C/a_{LC} = P_W/a_{LW}$ , pracovníci nebudou mít důvod pracovat výhradně v produkci sýra nebo vína, takže se bude vyrábět obojí. Po úpravě tedy platí, že pokud chce země (bez obchodu) vyrábět a spotřebovat obojí, platí:  $P_C/P_W = a_{LC}/a_{LW}$ , tj. výroba (a spotřeba) obou statků nastává v situaci, když se relativní ceny rovnají nákladům příležitosti.

Nyní zavedeme do ricardiánského modelu obchod. Předpokládejme, že domácí ekonomika má komparativní výhodu v produkci sýra: její náklady příležitosti výroby sýra jsou nižší než u zahraniční ekonomiky.

$$a_{LC}/a_{LW} < a^*_{LC}/a^*_{LW}$$

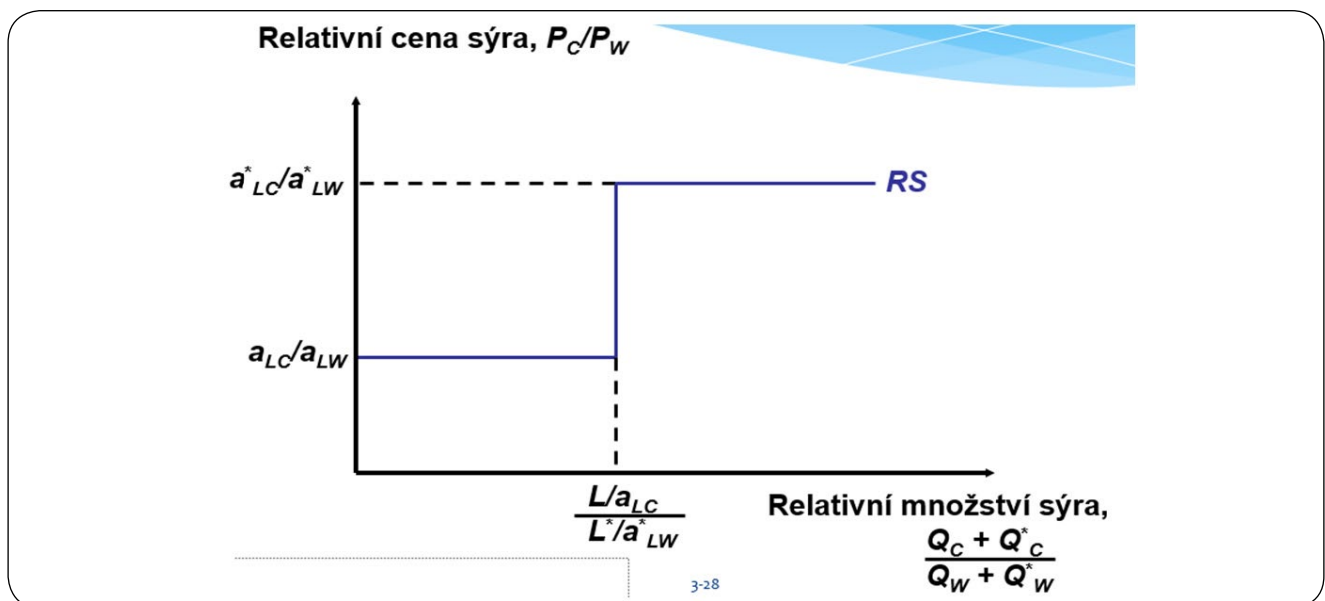
kde \* značí zahraniční proměnné.

Když domácí země zvýší produkci sýra, omezí produkci vína méně, než by tomu bylo u zahraničí, protože domácí požadavky na jednotku práce produkce sýra jsou nižší než u vína (a v zahraničí právě naopak).

**K vysvětlení rovnováhy při obchodu nám pomůže koncept relativní nabídky.** Relativní nabídka sýra: množství sýra nabízené všemi zeměmi relativně k množství vína nabízené všemi zeměmi v závislosti na relativní ceně sýra vzhledem k ceně vína ( $P_C/P_W$ ). Relativní nabídka sýra neexistuje, pokud relativní cena sýra klesne pod  $a_{LC}/a_{LW}$ . Proč? Protože domácí země se bude specializovat na produkci vína, kdykoli  $P_C/P_W < a_{LC}/a_{LW}$ .

Předpokládali jsme, že  $a_{LC}/a_{LW} < a^*_{LC}/a^*_{LW}$ , takže zahraniční pracovníci také nebudou chtít vyrábět sýr. Pokud  $P_C/P_W = a_{LC}/a_{LW}$ , domácí pracovníci budou indiferentní k volbě mezi sýrem a vínem, ale zahraniční budou stále vyrábět jen víno. Pokud  $a^*_{LC}/a^*_{LW} > P_C/P_W > a_{LC}/a_{LW}$ , domácí pracovníci se budou specializovat na sýr, protože tam mohou vydělat více, zahraniční pracovníci budou nadále vyrábět víno. Když  $a^*_{LC}/a^*_{LW} = P_C/P_W$ , zahraniční pracovníci budou indiferentní mezi produkcí vína a sýra, domácí pracovníci vyrábějí jen víno. Neexistuje žádná nabídka vína, pokud relativní cena sýra vzroste nad  $a^*_{LC}/a^*_{LW}$ .

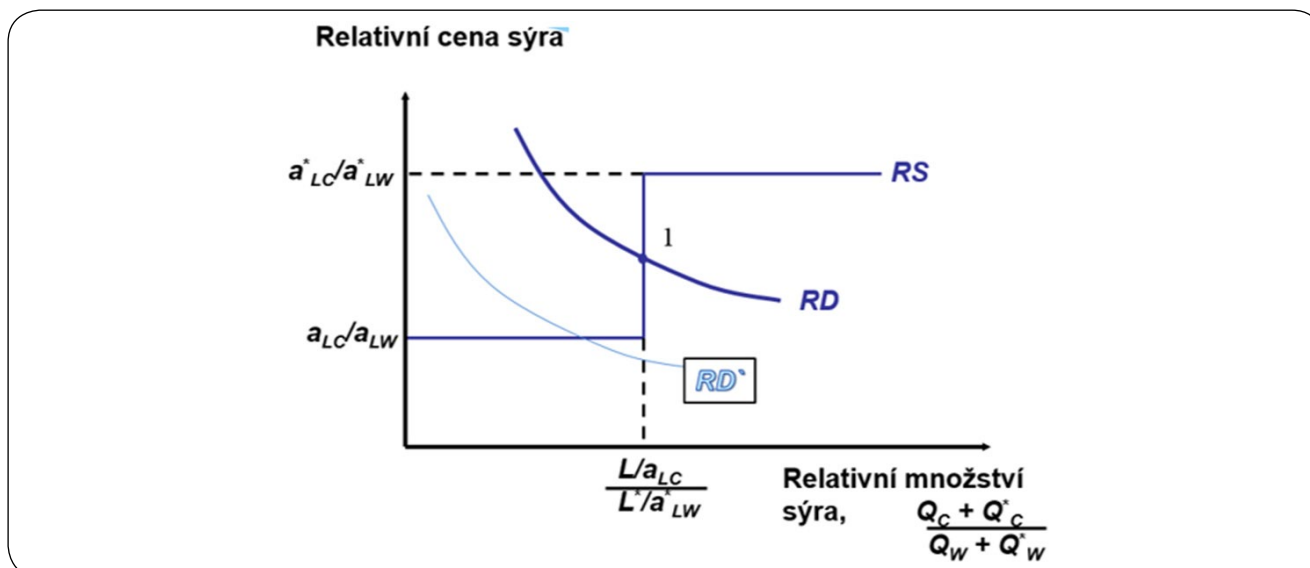
Graf 8: Relativní nabídka



Zdroj: Autor

Křivka  $RS$  v uvedeném grafu znázorňuje křivku relativní poptávky po sýru v závislosti na relativní ceně (a tím i nákladech příležitosti) sýra. Relativní poptávka po sýru vyjadřuje množství sýra poptávané všemi zeměmi relativně k poptávanému množství vína ve všech zemích při všech relativních cenách sýra ( $P_C/P_W$ ). Při růstu ceny sýra relativně k ceně sýra spotřebitelé ve všech zemích kupují méně sýra a více vína, takže relativní poptávané množství sýra klesá.

Graf 9: Relativní nabídka a relativní poptávka



Zdroj: Autor

Vezměme konkrétní příklad, kde platí:

Potřeba práce na jednotku produkce pro domácí a zahraniční ekonomiku		
	Sýr	Víno
Doma	$a_{LC} = 1$ hodina/kg	$a_{LW} = 2$ hodiny/L
Zahraníčí	$a_{LC}^* = 6$ hodin/kg	$a_{LW}^* = 3$ hodiny/L

Výpočtem zjistíme, že:  $a_{LC}/a_{LW} = 1/2 < a_{LC}^*/a_{LW}^* = 2$

Domácí ekonomika má absolutní výhodu v obou výrobcích, komparativní výhodu ve výrobě sýru. Zahraničí nemá žádnou absolutní výhodu, komparativní výhodu má v produkci vína.

Jaké jsou náklady příležitosti jednotlivých zemí v produkci sýra a vína?

S obchodem musí být rovnovážná relativní cena mezi  $a_{LC}/a_{LW} = 1/2$  a  $a_{LC}^*/a_{LW}^* = 2$

Předpokládejme, že v rovnováze se relativní cena rovná jedné, tj.  $P_C/P_W = 1$ , neboli kilogram sýra se obchoduje za litr vína. Pokud domácí ekonomika neobchoduje, může za hodinu práce vyrobit  $1/a_{LW} = 1/2$  litru vína. Pokud domácí ekonomika obchoduje, může použít práci na výrobu sýra, vyrobit  $1/a_{LC} = 1$  kg sýra a prodat jej do zahraničí za **1 litr vína**. Pokud zahraniční ekonomika neobchoduje, může za hodinu práce vyrobit  $1/a_{LC}^* = 1/6$  kg sýra. Pokud zahraniční ekonomika obchoduje, může hodinu práce využít k produkci  $1/a_{LW}^* = 1/3$  litrů vína a prodat ji domácí ekonomice za **1/3 kg sýra**.

Přínosy z obchodu pramení ze specializace na typ produkce, ve kterém využívají zdroje nejefektivněji, a využití příjmu z této produkce k nákupu těch statků, které potřebuje. Využití zdrojů nejefektivněji znamená využití na produkci statku, ve kterém má země komparativní výhodu. Domácí pracovníci vydělávají více z produkce sýra, protože relativní cena sýra pro ně s obchodem vzrostla. Zahraniční dělníci vydělávají více z produkce vína, protože relativní cena sýra pro ně s obchodem klesla a relativní cena vína tudíž vzrostla. Obchod lze chápat jako nepřímou metodu

produkce nebo novou technologii, která konvertuje sýr ve víno nebo naopak. Hranice spotřebních možností se v případě obchodu dostává nad úroveň PPF. Bez obchodu je spotřeba omezena PPF.

**Obchod = specializace = větší produkce = větší spotřeba.**

Jaký bude dopad na mzdy?

**Relativní mzda** je poměr domácích a zahraničních mezd. Ačkoliv z ricardiánského modelu plyne, že se ceny při obchodu vyrovnají, o mzdách to neplatí. Rozdíly v produktivitě (technologické) způsobují dle ricardiánského modelu rozdíly ve mzdách. Země s absolutní výhodou dosáhne zavedením obchodu růstu mezd.

Předpokládejme, že  $P_c = \$12/\text{kg}$  a  $P_w = \$12/\text{litr}$ .

Domácí pracovníci se specializují na sýr, jejich hodinová mzda:  $(1/a_{LC})P_c = (1/1)\$12 = \$12$

Zahraniční pracovníci se specializují na víno, jejich hodinová mzda bude:

$(1/a_{LW}^*)P_w = (1/3)\$12 = \$4$

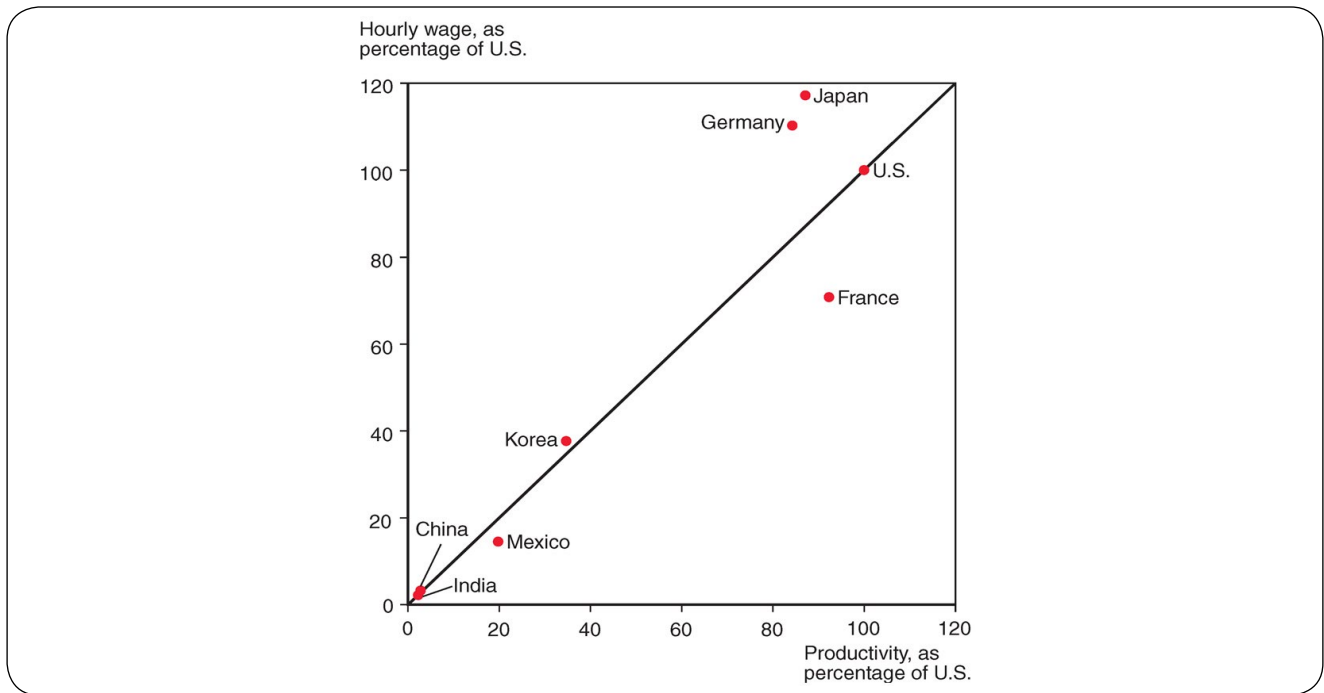
Relativní mzda domácích pracovníků je tedy:  $\$12/\$4 = 3$

Aby se produkce a obchod vyplatily, relativní mzdy musí ležet mezi podílem produktivity zemí. Domácí země je  $6/1 = 6$ krát produktivnější v produkci sýra, ale jen  $3/2 = 1,5$ krát produktivnější v produkci vína. Domácí země má mzdy 3krát vyšší než zahraničí. Z tohoto vztahu vyplývá, že obě země mají *nákladovou výhodu (cost advantage)*. Náklad vyšších mezd může být kompenzován vyšší produktivitou. Naopak náklad nižší produktivity může být kompenzován nízkými mzdami. Protože zahraniční pracovníci mají mzdy pouze ve výši  $1/3$  domácích pracovníků, mohou mít nákladovou výhodu (v produkci vína) navzdory nízké produktivitě. Protože domácí pracovníci mají produktivitu 6krát vyšší než zahraniční (v produkci sýra), mohou mít nákladovou výhodu navzdory vyšším mzdám.

Odrážejí mzdy produktivitu? V ricardiánském modelu odrážejí mzdy relativní produktivitu dvou zemí.

Je to správný předpoklad? Existují argumenty, že země s nízkými mzdami platí nízké mzdy, i když produktivita roste, tím se země s vysokými mzdami dostávají do nákladové nevýhody. Z dat vyplývá, že nízké mzdy jsou spojeny s nízkou produktivitou. Data také ukazují, že s růstem produktivity rostou mzdy. V roce 2000 byla produktivita práce v Jižní Koreji cca na 35% úrovni USA, a mzdy byly na 38% úrovni. Po válce v Koreji byla Jižní Korea jednou z nejchudších zemí světa s velmi nízkou produktivitou práce a její mzdy byly jen na 5% úrovni USA. Vztah mezi mzdami a produktivitou ukazuje následující obrázek:

Obrázek 5: Vztah mezi úrovní mezd a produktivitou



Zdroj: International Labor Organization, World Bank, Bureau of Labor Statistics, and Orley Ashenfelter and Stepan Jurajda, "Cross-country Comparisons of Wage Rates", working paper, Princeton University

Nyní model komparativních výhod rozšíříme na více statků.

Ukažme si model nejprve obecně:

- Předpokládejme, že vyrábíme  $N$  druhů statků, index  $i = 1, 2, \dots, N$ .
- Požadované množství práce na jednotku produkce pro zboží  $i$  je doma  $a_{Li}$  a v zahraničí  $a_{Li}^*$ .
- Zboží bude vyráběno tam, kde je levnější jej vyrobit.
- $w$  je úroveň mezd v domácí ekonomice a  $w^*$  je úroveň mezd v zahraničí.

Pokud  $wa_{Li} < w^*a_{Li}^*$ , pak se bude zboží 1 vyrábět pouze doma, protože celkové mzdové náklady jsou tam nižší. Stejně tak pokud  $a_{Li}^*/a_{Li} > w/w^*$ . Pokud je relativní produktivita země v produkci daného statku vyšší než relativní mzda, pak tato země bude vyrábět tento statek.

Předpokládejme, že na světě o dvou státech je produkováno jen pět statků:

Statek	Domácí potřeba práce na jednotku ( $a_{Li}$ )	Zahraniční potřeba práce na jednotku ( $a_{Li}^*$ )	Relativní domácí výhoda v produktivitě ( $a_{Li}^*/a_{Li}$ )
Jablka	1	10	10
Banány	5	40	8
Kaviár	3	12	4
Datle	6	12	2
Kukuřičné placky	12	9	0.75

Pokud v našem případě bude platit, že  $w/w^* = 3$ , domácí země bude vyrábět jablka, banány a kaviár, zatímco zahraniční země datle a kukuřičné placky. Relativní produktivita domácí země v produkci jablek, banánů a kaviáru je vyšší než relativní mzdy.

Z ricardiánského modelu plyne plná specializace zemí. V reálném světě se to stává velmi zřídka z těchto důvodů:

- Při existenci více výrobních faktorů klesá tendence ke specializaci.
- Obchodní politika usnadňuje obchod, ale také jej omezuje.
- Dopravní náklady omezují nebo zcela odstraňují obchod (tzv. neobchodovatelné statky).

### 4.3 Heckscher-Ohlinova teorie

Heckscher-Ohlinovu teorii zmíníme pouze stručně. Tato teorie tvrdí, že rozdíly v práci, dovednostech, kapitálu a půdě, které panují mezi zeměmi, vytvářejí rozdíly v produktivitě, což vysvětluje, proč spolu země obchodují. Předpokladem je, že jednotlivé země mají *relativní nadbytek/nedostatek* výrobního faktoru a v produkci jsou výrobní faktory používány s *relativní intenzitou*.

Základním modelem je dvoufaktorový Heckscher-Ohlinův model, který pracuje s těmito premisami:

- Jsou používány dva výrobní faktory: práce a půda.
- Množství práce a půdy se mezi zeměmi liší a tyto odlišnosti ovlivňují produktivitu.
- Nabídka práce a půdy je v každé zemi konstantní.
- Vyrábí se a spotřebovávají jen dva statky (např. oblečení a jídlo).
- Existují jen dvě země: doma a zahraničí.

Konkurence způsobuje, že výrobní faktory získávají „konkurenční“ mzdy, které jsou funkcí jejich produktivity a ceny finálních statků. Výrobní faktory mohou být využity v obou odvětvích.

Závěry plynoucí z Heckscher-Ohlinova modelu:

Ekonomika s vysokým poměrem půdy k práci bude podle této teorie mít vysokou produkci jídla, které je půdně intenzivní relativně k oblečení, které je pracovní intenzivní, a nízkou cenu jídla relativně k oblečení. Bude relativně efektivní (bude mít komparativní výhodu) v produkci jídla. Bude relativně neefektivní v produkci oblečení.

**Ekonomika bude relativně efektivnější v produkci toho statku, kde je intenzivně využíván ten VF, kterým je země relativně hojně vybavena.**

Obchod v Heckscher-Ohlinově modelu pak předpokládá různé rozdělení výrobních faktorů mezi zeměmi. Předpokládejme, že domácí země je hojně vybavena prací relativně k vybavení půdou.

V domácí zemi je hojná práce, v zahraničí je hojná půda:  $L/T > L^*/T^*$  (a stejně tak je doma vzácná půda a v zahraničí je vzácná práce). Předpokládáme, že země mají stejné technologie a stejné preference spotřebitelů. Protože je doma hojná práce, bude domácí ekonomika relativně efektivnější ve výrobě oblečení, která je pracovní intenzivní. Domácí ekonomika bude mít větší relativní nabídku oblečení.

Stejně jako ricardiánský model, předpovídá Heckscher-Ohlinův model konvergenci relativních cen v důsledku obchodu. S obchodem dojde k růstu relativních cen oblečení v zemi s hojností práce (domácí ekonomika) a poklesu v zemi s vzácností práce (zahraničí). V domácí ekonomice povede růst relativních cen oblečení k růstu relativní produkce oblečení a poklesu relativní spotřeby oblečení, domácí země se stane exportérem oblečení a importérem jídla. Pokles relativní ceny oblečení v zahraničí povede k tomu, že se stane importérem oblečení a exportérem jídla. Dle modelu bude ekonomika relativně efektivní (bude mít komparativní výhodu) ve výrobě zboží, které intenzivně využívá hojný výrobní faktor. **Ekonomika bude vyvážet zboží, které intenzivně využívá hojný výrobní faktor, a dovážet zboží, které intenzivně využívá vzácný výrobní faktor.** Toto tvrzení je Heckscher-Ohlinův teorém.

Protože si země může dovolit s obchodem spotřebovat více, země jako celek si polepší. Ale někteří z obchodu prospěch nemají, model počítá s redistribucí důchodu. Obchod mění relativní ceny statků, což ovlivňuje relativní výdělků držitelů VF. Růst ceny oblečení zvyšuje kupní sílu domácích pracovníků, ale snižuje kupní sílu domácích vlastníků půdy. Model předpovídá, že vlastníci hojného výrobního faktoru s obchodem získají, vlastníci vzácného ztratí.

Na rozdíl od ricardiánského modelu, z Heckscher-Ohlinova modelu plyne, že ceny vstupů se v důsledku obchodu mezi zeměmi vyrovnají. Ve skutečnosti nejsou ceny VF mezi zeměmi totožné. Model předpokládá, že země vyrábí stejné zboží, takže se ceny tohoto zboží vyrovnají. Země ale mohou vyrábět nehomogenní statky. Model také předpokládá, že země mají totožné technologie, ale rozdíly v technologiích mohou ovlivnit produktivitu VF, a tím i podíl mzdy/renty. Model také ignoruje obchodní bariéry a dopravní náklady, které mohou bránit vyrovnání cen výstupů i vstupů.

Platnost Heckscher-Ohlinova modelu se snažila dokázat celá řada studií. Nejznámější studii zpracoval rusko-americký ekonom Wassily Leontief v roce 1953, který zjistil, že USA exportují méně kapitálově intenzivních statků, než importují, navzdory tomu, že USA jsou kapitálově nejvybavenější zemí na světě: **Leontiefův paradox**. Bowen, Leamer a Sveikauskas testovali Heckscher-Ohlinův model na datech 27 zemí a potvrdili Leontiefův paradox na mezinárodní úrovni. Test na datech zahrnujících jen obchod průmyslových výrobků mezi nízko-/středněpříjmovými zeměmi na jedné straně a vysoko příjmovými zeměmi na straně druhé. Tato data více podporují Heckscher-Ohlinovu teorii.

---

## Shrnutí kapitoly

Popsané teorie mezinárodního obchodu představují základní přístupy, které se snaží vysvětlit proč a s čím mezi sebou jednotlivé státy obchodují. Z gravitačního modelu plyne, že k nejdůležitějším determinantům obchodu patří velikost ekonomik a jejich vzdálenost. Model komparativních výhod ukazuje, že země mohou mít nákladovou výhodu při výrobě statku, kde dosahují nižší produktivity, a to díky relativně nižším mzdám. Heckscher-Ohlinova teorie vysvětluje obchod mezi zeměmi na základě hojnosti a vzácnosti výrobních faktorů a jejich intenzity zapojení ve výrobě. Každá z teorií má svá omezení a nevysvětluje obchod mezi zeměmi dokonale, jsou však základním vhladem do složité problematiky a současně vždy alespoň část obchodních toků vysvětlují.

### Otázky k zamyšlení

1. Co je to neobchodovatelný statek? Jaký je příklad? Může nějaký statek přestat být neobchodovatelným? Pokud ano, co k tomu vede?
2. Uveďte příklad obchodních toků, které jsou konzistentní s Heckscher-Ohlinovou teorií.
3. Uveďte alespoň tři důvody, proč hranice představují bariéru obchodu? Jak lze tyto bariéry omezit nebo zcela odstranit?

### Doporučená literatura

- Krugman, P. R.; Obstfeld, M. a Melitz, M. J. *International trade: theory and policy*. Tenth edition, global edition. Boston: Pearson, 2015. The Pearson series in economics. ISBN 978-1-292-06043-9.



# 5 Mezinárodní obchodní operace

---

## Cíl kapitoly

Cílem kapitoly je seznámit studenty s problematikou mezinárodních obchodních operací. Úvod je věnován analýze zahraničních trhů a její nezastupitelné roli na počátku rozhodování o vstupu podniku na zahraniční trhy. V následující podkapitole je představen obor 21. století, kterým je dle tvrzení mnohých významných manažerů logistická činnost. Další podkapitola se zabývá možnostmi volby konkrétních obchodních metod, jaké se podniku nabízejí v případě zájmu o vstup na zahraniční trhy, a výhodami či nevýhodami vyplývajícími z těchto předložených eventualit. Poslední podkapitola detailně charakterizuje kupní smlouvu, její podstatné a obvyklé náležitosti.

## Časová zátěž

Časová zátěž na prostudování a pochopení textu činí přibližně 6 hodin.

---

## 5.1 Analýza zahraničních trhů

Zapojení podniku do mezinárodních podnikatelských struktur je významným krokem na cestě k jeho rozvoji v podmínkách současné globalizované ekonomiky. V případě zvažování vstupu podniku na zahraniční trhy by měla být prvním a zároveň klíčovým krokem komplexní analýza vybraného trhu, která je současně základním předpokladem obchodního úspěchu či neúspěchu podniku v mezinárodním prostředí, jež se v současnosti dynamicky a zásadně mění z důvodu měnové a finanční nestability, zániku tradičních obchodních bariér a vzniku nových, silné mezinárodní konkurence i z důvodu zvýšených politických tlaků vlád jednotlivých zemí, s čímž souvisí problematický odhad dalšího vývoje situace na světových trzích.

Analýza zahraničního trhu je proces shromažďování a následného vyhodnocení informací o konkrétním zahraničním trhu s cílem zjištění reálné situace na daném trhu. Provádí ji buď přímo sama firma zajímající se o vstup na zahraniční trh, nebo firma specializovaná na průzkum trhu, anebo analýzu poskytnou příslušné státní instituce. Správně provedená analýza by měla být schopna poskytnout jasné odpovědi na následující otázky: Je správné na trh vstoupit? Jaký je předpokládaný objem prodeje? Jaká je optimální strategie vstupu? Jaké je podnikatelské prostředí? Jaké zvláštnosti ovlivňují chování zákazníků? Jaká kritéria pro segmentaci trhu použít? Jaká je atraktivita trhu? Jaká je konkurence? Jaká jsou rizika? Jaké jsou finální přínosy? K zodpovězení těchto a mnoha dalších souvisejících otázek slouží dílčí průzkumy, jež jsou nedílnou součástí potřebné analýzy zahraničních trhů (Svatoš a kol., 2009, s. 148–165):

- teritoriální průzkum;
- obchodně-politický průzkum;
- komoditní průzkum;
- spotřebitelský průzkum;
- průzkum konkurence;
- cenový průzkum;
- technický průzkum;
- průzkum rizik.

### **Teritoriální průzkum**

Podnik, který již má dostatek vlastních zkušeností s podnikáním v zahraničí, je při rozhodování o nových investicích v mnohem lepší pozici než podnik, jenž s touto formou podnikání teprve začíná. V takovém případě je vhodné zjistit hodnocení ratingových agentur nebo se intenzivně zajímat o zkušenosti jiných podniků s působením v téže zemi původu, o které společnost uvažuje. Prostřednictvím činnosti obchodních komor, národních a obchodních bank, ministerstev, vládních agentur a dalších specializovaných organizací poskytují teritoriální informace o svých trzích již téměř všechny země.

Samotný teritoriální průzkum zahrnuje sběr základních informací o daném teritoriu (pověst, solventnost aj.), o politické struktuře a její (ne)stabilitě, hospodářské a obchodní politice státu (bilaterální a multilaterální obchodní smlouvy a dohody, smlouvy o zamezení dvojího zdanění a o ochraně investic aj.), o makroekonomických ukazatelích (HDP, platební bilance a zahraniční obchod daného státu, inflace, (ne)zaměstnanost aj.), o demografických ukazatelích (životní úroveň, struktura obyvatel, příjmy a výdaje obyvatel, vybavenost domácností atd.), úrovni infrastruktury apod.

V souvislosti s úrovní podnikatelského prostředí je třeba věnovat pozornost tzv. **Indexu vnímání korupce** (*Corruption Perception Index – CPI*), který patří k nejvíce populárním ukazatelům pro měření kvality podnikatelského prostředí. Od roku 1995 jej každoročně publikuje společnost *Transparency International* (Německo), která definuje korupci jako zneužívání pravomoci veřejného činitele k osobnímu obohacení, např. uplácení veřejných činitelů, vyplácení provizí za přidělené veřejné zakázky či zpronevěru veřejných prostředků.

Při výpočtu indexu se zpravidla vychází z patnácti průzkumů provedených nezávislými institucemi v cca 180 zemích světa. Hodnoty, kterých může index nabývat, jsou na škále od 0 do 100, kde vyšší číslo znamená nižší míru korupce v zemi. Index se počítá jako aritmetický průměr jednotlivých zahrnutých ukazatelů. Mění-li se v průběhu času okruh respondentů a dochází-li k mírným úpravám metodologie, nelze změnu v hodnocení určité země přisuzovat pouze skutečným změnám ve výkonnosti této země. Pro podnikatelský subjekt je informace o aktuálně dosaženém indexu vnímání korupce v zamýšlené lokalitě jeho obchodních aktivit velmi přínosná a do značné míry ovlivňující jeho konečné rozhodnutí o vstupu na daný trh.

V roce 2017 bylo zjištěno, že více než dvě třetiny zemí dosahují hodnoty indexu méně než 50, s průměrným skóre 43. K nejlépe hodnoceným zemím tradičně patří Nový Zéland (89), Dánsko (88),

Finsko, Norsko a Švýcarsko (shodně 85), Singapur a Švédsko (shodně 84). Sýrie (14), Jižní Súdán (12) a Somálsko (9) dosahují nejnižších hodnot. Nejlepším regionem je západní Evropa s průměrným skóre 66. Nejhoršími regiony jsou subsaharská Afrika (průměrná hodnota 32) a také východní Evropa a střední Asie (průměr 34 bodů). Česká republika se s hodnotou indexu 57 umístila spolu s Kyprem a Španělskem na 42. místě. (Transparency International, 2018)

### **Obchodně-politický průzkum**

Cílem obchodně-politického průzkumu je zjištění, jakým překážkám, popř. výhodám, je vystaveno zboží, které bude do dané země dováženo. Podnik by se měl zajímat o výši cel a daňového zatížení na dané zboží, možná kvantitativní omezení, podmínky celního řízení a dovozních licencí či zúšlechťovacích operací aj. V této souvislosti je třeba promyslet i možnosti snížení celního zatížení spoluprací s místními podniky. Dále je nutné zjistit smluvní podmínky, které podepsala Evropská unie s danou zemí, a také (ne)existenci různých bilaterálních dohod (např. Dohoda o ekonomické spolupráci, Dohoda o vzájemné podpoře a ochraně investic, Smlouva o zamezení dvojího zdanění, Dohoda o vědecko-technické spolupráci aj.). V případě zájmu o vytvoření filiálky nebo afilace na zahraničním trhu se musí zvláštní pozornost věnovat veškerým administrativně-právním záležitostem s tím spojených.

### **Komoditní průzkum**

Komoditní průzkum se zaměřuje na veškeré údaje o produktu (vlastnosti, cenový vývoj, užitná hodnota, technické požadavky, způsob výroby aj.), se kterým chce podnik obchodovat na zahraničním trhu. V této souvislosti se jedná také o znalosti objemu světové produkce daného produktu, jeho hlavní výrobní oblasti, objem ZO produktu (celkový vývoz a dovoz, hlavní vývozci a dovozci, existence monopolu aj.), dále znalosti o investičních aktivitách, vědě a výzkumu v dané oblasti, odhad tendencí technického rozvoje a případně povědomí o existujících obchodních bariérách či restrikcích souvisejících s příslušným produktem. Je třeba dobře zvážit výhody i nevýhody domácí výroby tohoto produktu ve srovnání s dovozem a zcela zásadním zjištěním je pak velikost a potenciál trhu (poptávky) daného produktu na vybraném trhu.

Rozhodnutí, zda je vhodné s určitým výrobkem či službou vstupovat na nový trh, závisí mj. také na tom, v jaké **fázi životního cyklu** se právě nachází:

- Pokud je ve fázi „uvvedení“, pravděpodobně se jedná o nově vyvinuté produkty, které bývají více diferencované a za které jejich výrobce či prodejce požaduje zpravidla vyšší cenu. Takové výrobky je vhodné umístit spíše na známém a vyspělém trhu.
- Ve fázi „růstu“ dochází již k postupné standardizaci produktu, s čímž souvisí také výskyt většího množství konkurence. Zvětšující se objem zahraniční poptávky vyžaduje od společnosti rozšíření produkce o nové kapacity.
- V období „zralosti“ již bývá daný výrobek plně standardizován a jsou s ním právě nyní spojeny největší investice. V této fázi se přesun výroby na místní trh vyplatí vzhledem k vysoké poptávce, avšak často dochází ke kopírování produktu místními trhy, a proto je nutné hledat

úspory, aby cena byla stále konkurenční. Příchodem na nový trh lze prodloužit životnost výrobku i výrobních technologií, jež na domácím trhu již pomalu zastarávají.

- Ve fázi „úpadku“ výrobku pochopitelně nemá žádný význam expandovat s ním na jiné trhy. Podobný dopad na výběr lokality může mít i fáze životního cyklu, v níž se nachází odvětví jako celek.

### ***Spotřebitelský průzkum***

Vzhledem ke skutečnosti, že chování zákazníků na zahraničním trhu ovlivňuje veškeré exportní aktivity podniku, je nezbytné co nejlépe poznat spotřební chování zákazníků na trhu, což umožňuje především výzkum **spotřebních zvyklostí** (odhaluje schémata spotřebního chování zákazníků), **motivační** výzkum (zkoumá procesy mající vliv na rozhodování spotřebitelů), **komunikační** výzkum (zjišťuje činnosti vedoucí k dosažení vzájemného porozumění mezi prodávajícím a kupujícím).

Chování spotřebitele lze zmapovat také prostřednictvím výzkumů vycházejících z výrobku, jež zahrnují např. zbožíznalecký průzkum, dojemový test, zkušenostní test, testování image výrobku. Předmětem výzkumů jsou nejen užité vlastnosti výrobku, ale i jeho obal, popř. služby spojené s tímto výrobkem. Dalším výzkumem majícím vliv na spotřební chování je i výzkum okolí, v němž hraje výraznou roli především ekonomika daného státu, dále klimatické podmínky, přírodní bohatství, kulturní faktory, zákony a normy, dostupnost informací apod.

V případě, že je trh blízký z kulturního hlediska, lze vycházet ze znalosti daného trhu a porovnat podmínky na trhu i obvyklé chování subjektů. Když se srovnáním zjistí podobnost, znamená to, že nový trh nebude vyžadovat změnu zavedených postupů (výrobní portfolio, komplexnost služby, vedení marketingových kampaní aj.) ze strany podniku.

### ***Průzkum konkurence***

Konkurenty jsou všechny domácí i zahraniční firmy na daném trhu, které nabízejí totožné nebo srovnatelné zboží, jímž se snaží uspokojovat stejné potřeby zákazníků. V této souvislosti však není možné opomenout ani nebezpečí substitutů, které nabízejí odlišné nebo inovativní způsoby uspokojení stejných potřeb. Podnik se musí snažit shromáždit maximum informací o zdrojích, strategiích, slabých a silných stránkách všech svých konkurentů, protože znalost cílů konkurence umožňuje odhad jejich dalších aktivit. V rámci průzkumu konkurence se jedná o nepřetržitý proces sběru, třídění a správného interpretování získaných informací o konkurenci.

### ***Cenový průzkum***

Konkrétní cena výrobku závisí na konkurenci, platebních podmínkách, originalitě a image výrobku, pozici dodavatele na trhu atd. Cena výrobku určuje a zároveň limituje poptávku po něm, cena vyjadřuje konkurenční schopnost firmy a současně slouží jako komunikační faktor. Vnímání cen ze strany zákazníku je třeba sledovat, což se provádí pomocí různých metod a testů, např. testováním cenových prahů aj.

Cílem cenového průzkumu je získání velkoobchodní i maloobchodní cenové dokumentace (katalogy, ceníky, údaje o cenách konkurence, informace z veletrhů, návštěv a písemných poptávek), která poskytne informace o cílovém trhu a externích faktorech (povaha trhu, dynamika trhu, vývoj poptávky po daném výrobku nebo službě, cenová pružnost poptávky, vnímání hodnoty zákazníkem atd.).

### **Technický průzkum**

Na zahraničním trhu lze obchodovat jen v případě, že je prokázána shoda výrobku s platnými normami daného státu (technické, bezpečnostní, hygienické atd.). Většinou se jedná o závazné směrnice, které upravují požadavky na bezpečnost při používání výrobků a uvádějí jejich detailní specifikace. Nákladná, administrativně komplikovaná a často i značně zdlouhavá procedura prokázání shody výrobku s těmito normami se nazývá **homologace**, k jejíž náročnosti v současnosti přispívá i zvýšený důraz na ekologii. Jako příklad lze uvést např. ČSN (české státní normy), EN (evropské normy), ISO (mezinárodní normy), IEC (mezinárodní technické normy) atd.

### **Průzkum rizik**

Pro mezinárodní obchodní operace platí zvýšená míra rizika, proto je třeba klást důraz na prevenci vzniku ztrát či nedobytných pohledávek pomocí identifikace rizikových faktorů, jež souvisejí se vstupem na zahraniční trh. Podnik by měl v této souvislosti zvážit jednak kvalifikaci rizik (odhad závažnosti jejich dopadu), a jednak kvantifikaci rizik (odhad pravděpodobnosti jejich vzniku). Nejčastější typy rizik v mezinárodním obchodě jsou **rizika před dodávkou** (odstoupení od smlouvy, přerušování výroby, vyhlášení konkurzu na obchodního partnera apod.) a **rizika po dodání** (platební riziko, neodebrání zboží obchodním partnerem, kurzové riziko apod.).

Obecně lze rizika také členit do následujících kategorií (Machková, 2010, s. 163–171):

- **Komerční rizika** – do této skupiny patří především nesplnění závazku obchodním partnerem (např. odstoupení od kontraktu, nepřevzetí zboží, vadné plnění kontraktu, platební neschopnost či nevěle dlužníka). S ohledem na tato možná rizika se stanovují platební podmínky, které zahrnují vhodné platebně-zajišťovací instrumenty (např. dokumentární akreditiv), zajišťovací nástroje (pojištění, bankovní záruka aj.) či přenesení rizika na třetí subjekt formou faktoringu, popř. forfaitingu.
- **Teritoriální rizika** zahrnují nepříznivou ekonomickou, politickou nebo sociální situaci na zahraničním trhu a také rizika přírodního rázu (zemětřesení, záplavy, hurikány aj.).
- **Tržní rizika** představují změny v nákladech (růst cen surovin), v poptávce a nabídce, v technologii, ve struktuře konkurence aj.
- **Přepravní rizika** – jedná se např. o ztrátu nebo poškození zboží, proto je nutné jasně vymezit povinnosti všech stran při zajištění přepravy, většinou se za tímto účelem sjednává pojistná smlouva.
- **Kurzová rizika** vyplývají z proměnlivosti vývoje kurzů jednotlivých měn. Pro omezení negativního vlivu tohoto rizika se využívá řada nástrojů (volba „výhodnější“ měny, finanční

deriváty, postoupení pohledávky, měnové doložky, diverzifikace struktury pohledávek a závazků v mezinárodním měřítku).

- **Rizika odpovědnosti za výrobky** souvisejí s ochranou spotřebitele na trzích ve vyspělých zemích (EU, USA apod.), proto je bezpečnost některých výrobků základním požadavkem při exportu. Nezbytným nástrojem ochrany proti tomuto riziku je pojištění.

## 5.2 Logistika

Trendem ve výrobě i v obchodě je maximální vyloučení meziskladů, a právě logistika zahrnuje celý tok zboží od dopravy surovin k výrobcí až po odevzdání zboží konečnému spotřebiteli. Logistiku lze charakterizovat jako komplexní a systematický přístup k optimalizaci nákladů a minimalizaci rizik pomocí prostředků hmotné (pohyb výrobků, obalů aj.) i nehmotné povahy (služby) za účelem fyzického přemístění zboží, které je obvykle nutné k realizaci každé obchodní operace. Výrazným znakem logistiky v současnosti je růst počtu a kvality vazeb jednotlivých článků logistického řetězce v globálním měřítku.

Pojem „logistika“ je odvozen od řeckého slova *logos*, což znamená řád, pořádek, princip, systém. Zjednodušeně lze tedy konstatovat, že logistika je soubor činností, jejichž úkolem je zajistit, aby bylo správné zboží ve správném čase, ve správném množství, ve správné kvalitě na správném místě za správné (minimální) náklady. Logistika jako obor zahrnuje skutečně velmi složitou problematiku řízení a kontroly toku zboží, energií, služeb, informací a ostatních zdrojů k zákazníkovi. Stimulem pro rozvoj logistiky je internacionalizace výrobních sil, rostoucí nabídka zboží a s ní související ostré konkurenční prostředí, dále také nutnost pružně reagovat na potřeby trhu.

Doprava je osou logistiky, nikoliv tedy jejím synonymem, jak je mnohdy nesprávně uváděno. Každá logistická firma je svým způsobem i dopravní firmou, ale ne každá dopravní firma je ve skutečnosti také logistická. I když v mezinárodním měřítku trvale roste celkový objem přepravovaného zboží, aktuálně existuje značný převis nabídky logistických služeb nad jejich poptávkou. Logistické firmy se snaží minimalizovat časové ztráty zároveň s neustálým zlepšováním kvality poskytovaných služeb a se snižováním nákladů. Významnou roli dnes hraje komplexnost těchto služeb při vysoké úrovni jejich spolehlivosti, proto moderní logistická praxe směřuje k integraci logistických řetězců, aby bylo maximálně využito synergického efektu. Přepravu v mezinárodním obchodě zajišťují dva typy subjektů – zasílatelé a dopravci.

**Zasílatel (speditér)** smluvně obstarává mezinárodní dopravu a obvykle také kompletní logistické služby (skladování, pojištění, celní odbavení, balení zboží atd.), z čehož plyne pro příkazce výhoda jediného smluvního vztahu. V současnosti zajišťují speditéři až 4/5 objemu přeprav v mezinárodním obchodě. Spediční služby jsou vymezeny zasílatelskou smlouvou komisionářského typu, což znamená, že se v ní zasílatel zavazuje za úplatu a vlastním jménem, ale na účet příkazce a na jeho riziko obstarat přepravu a také další (ve smlouvě specifikované) služby. Uzavření smlouvy a převzetí zásilky k přepravě potvrzuje speditérské osvědčení. Míra odpovědnosti zasílatele je v různých zemích stanovena rozdílně, proto je třeba ji vždy předem ověřit. (Machková, 2010, s. 144)

**Dopravce** realizuje přepravu vlastními dopravními prostředky, do smluvních vztahů vstupuje vlastním jménem, na vlastní účet a riziko v souladu se smlouvou o přepravě věci za úplatu (tzv. přepravné). Za tímto účelem obvykle příkazce a dopravce uzavírají smlouvu o přepravě věci nebo smlouvu o nájmu (či provozu) dopravního prostředku. Uzavření smlouvy a převzetí věci k přepravě osvědčuje vydání nákladního listu, popř. náložního listu (konosamentu) v případě námořní přepravy. Dopravce má nárok na odměnu a pro účely zajištění svých nároků vzniká dopravci zástavní právo k přepravované zásilce, které má přednost před zástavním právem zasílatele. (Machková, 2010, s. 145)

Vzhledem k tomu, že rozhodující objem exportních aktivit českých podniků je realizován se sousedními státy, jsou i jejich celkové přepravní náklady relativně nízké vzhledem k preferenci silniční a železniční přepravy. Výraznou převahu nákladní silniční přepravy lze zaznamenat také v rámci celé Evropské unie. V celosvětovém měřítku však jednoznačně dominuje přeprava námořní, která činí více než 50 % celkové přepravy, podíl železniční a silniční přepravy je mnohem nižší (každá zaujímá cca 20 %), přičemž silniční rychle roste na úkor železniční. Říční přeprava je využitelná jen v některých regionech (např. Nizozemsko 30 %) a letecká přeprava představuje relativně zanedbatelný objem (1 %), protože se z důvodů vyšších nákladů osvědčila pouze pro určité specifické komodity (cenné zboží obvykle malého objemu), např. léky, umělecké předměty, elektroniku, živá zvířata. Ve 2. pol. 20. století do rozvoje světové nákladní dopravy zasáhla kontejnerizace. Standardizované kontejnery přinesly výrazné úspory nákladů, které byly dříve investovány do překládky zboží. Kontejnery jsou po pevnině nejčastěji přepravovány po železnici a v přístavech se překládají na loď. (Machková, 2010, s. 143–144)

## 5.2.1 Mezinárodní přeprava

### **Železniční přeprava**

Provozovateli železniční přepravy jsou ve většině evropských států státní podniky nebo podniky s výraznou státní účastí, proto ceny přepravného obvykle podléhají cenové regulaci a mívají monopolní charakter. Prostřednictvím železnice lze přepravovat různé typy zásilek. K přepravě **vozových zásilek** lze použít minimálně jeden samostatný železniční vůz. U **kusových zásilek** není nutný samostatný vůz, avšak jsou dána objemová i váhová omezení a jednotlivé zásilky jsou pomocí sběrné služby kompletovány tak, aby jejich přeprava byla efektivní. **Spěšniny** jsou omezeny váhou do 15 kg a jsou přepravovány současně s přepravou osob. U **kontejnerových zásilek** je objemnější zboží zabezpečeno proti poškození či krádeži v uzavřeném kontejneru. Na železnici se praktikují také **kombinované přepravy**, např. přeprava silničních vozidel na železničních vagoncích. Dokladem o převzetí zboží k přepravě a uzavření přepravní smlouvy je železniční nákladní list, který se u vozových zásilek vystavuje jednotlivě na každý vůz, u kusových zásilek nebo spěšnin na každou zásilku. Cena přepravného bývá u sběrné služby a spěšnin kalkulována dle tarifů železničního přepravného, u vozových zásilek může být sjednána cena smluvní. (Machková, 2010, s. 146–147)

### ***Silniční přeprava***

Silniční přeprava je v současnosti nejrychleji se rozvíjející druh přepravy díky své rychlosti, vysoké mobilitě a dostupnosti. Zároveň je však nejproblematictější kvůli negativnímu vlivu na životní prostředí, nízké průchodnosti silniční sítě, vysoké nehodovosti aj. Silniční přepravu lze realizovat buď jako **kusovou (sběrnou službu)**, při níž se ceny určují na základě fixně stanovených přepravních tarifů a jednotlivé zásilky jsou kompletovány dle objemu, množství a charakteru tak, aby přeprava byla ekonomicky a logisticky účelná, anebo jako **celokamionovou**, která má podobu časového nebo cestovního charteru se smluvními cenami. Dokladem o uzavření přepravní smlouvy je nákladní list, jenž osvědčuje převzetí zboží k přepravě. (Machková, 2010, s. 147–148)

### ***Námořní a říční přeprava***

Tento druh přepravy realizují ekonomicky velmi silné subjekty – rejdari, kteří se sdružují v tzv. námořních konferencích, jejichž činnost funguje na ujednáních kartelového typu. Podle druhu přepravovaného nákladu rozlišujeme plavidla pro suchý náklad a pro tekutý náklad (tankery), podle přepravní vzdálenosti dělíme plavby na pobřežní (kabotážní) a zaoceánské, a dle provozního nasazení lze rozlišit plavidla plavby liniové a trampové. **Liniová** námořní přeprava zabezpečuje spojení mezi vybranými přístavy dle předem stanoveného jízdního řádu, slouží zejména k přepravě kusových zásilek nebo kontejnerů. Ceny přepravního se účtují dle přepravních tarifů, jsou relativně stálé, ale celková cena za službu je značně navýšena o různé přírážky (vyrovnání pohybu cen pohonných hmot, vyrovnání pohybu kurzů měn, čekání v přístavu, nakládka či vykládka kontejneru aj.). **Trampová** přeprava je nejstarší formou námořních přeprav a slouží k přepravě surovin a hromadných substrátů. Stále více se v ní projevuje úzká specializace na konkrétní surovinu (např. ropa, rudy, uhlí, obilí, cukr, cement). Vzhledem k nepravidelnému režimu poskytování služby se ke smluvnímu zajištění přepravy využívají specifická smluvní ujednání, tzv. chartery, jež mají buď cestovní, nebo časový charakter, ceny jsou vždy smluvní. Osvědčením o převzetí zásilky k námořní přepravě a zároveň dokladem o uzavření přepravní smlouvy je **náložný list, tzv. konosament**, s nímž je spojeno právo požadovat vydání zásilky. Konosamenty mají dispoziční funkci umožňující obchodování se zbožím jejich prostřednictvím, jsou tedy převoditelnými obchodovatelnými cennými papíry, které znějí na zboží. V poslední době se rozšířilo používání **námořního nákladního listu**, který je však pouze legitimacím dokladem osvědčujícím převzetí zboží k přepravě a uzavření přepravní smlouvy. Protože nepředstavuje dispoziční právo k zásilce, není obchodovatelným cenným papírem. Říční přeprava je používána pro přesun logisticky nenáročných komodit, např. šterk, písek a některé zemědělské suroviny. V České republice je provozována ve velmi omezeném rozsahu. (Machková, 2010, s. 149–153)

### ***Letecká nákladní přeprava***

V případě letecké nákladní přepravy je třeba vyzdvihnout její rychlost, bezpečnost a spolehlivost, avšak vzhledem k vysoké nákladovosti je její podíl z hlediska celkového objemu mezinárodního obchodu minimální. Význam **rychlosti** v letecké přepravě úzce souvisí se vzdáleností, ale zvláště



v případě potřeby přepravy zboží v rámci Evropy lze rychlost považovat za relativní. U pravidelných dodávek je výhodou **frekvence** letecké přepravy, protože pravidelnost a hustota linek je dostatečně vysoká. Z hlediska krádeží a poškození zboží je letecká přeprava výhodnější než ostatní druhy přepravy, její **bezpečnost** se zvyšuje menším množstvím manipulací. Významnou finanční úsporou při využití letecké přepravy jsou **nižší náklady na pojištění**, což je podstatný faktor především u zboží vyšší hodnoty. **Úspora balicího materiálu** dosahuje až 60 % oproti pozemní přepravě. Technické možnosti z hlediska objemu a hmotnosti nákladu mohou být pochopitelně někdy limitující. Přepravní smlouvou mezi odesílatelem a dopravcem je letecký nákladní list, který není obchodovatelným cenným papírem, nepředstavuje hodnotu přepravovaného zboží. Ceny přepravného jsou určeny tarify všeobecnými, komoditními a s přírážkami, resp. se slevami. Protože je struktura tarifů poměrně složitá, v praxi se sjednávají mimotarifní smluvní podmínky pro přepravu zboží. (Machková a kol., 2010, s. 148–149; Svatoš a kol., 2009, s. 253–259)

### ***Kombinovaná a multimodální přeprava***

**Kombinovanou** přepravu představuje přepravu nákladů ve stejné přepravní jednotce (palety, kontejnery, návěsy aj.) či dopravním prostředku s využitím alespoň dvou druhů přepravy, kde nedochází k přepravě zboží, ale pouze přepravní jednotky či dopravního prostředku (např. kontejnery na železnici). Za **multimodální** přepravu se považuje způsob přepravy, v níž jsou zapojeny minimálně dva dopravní prostředky (např. loď a kamion) a na celou přepravu je jedním organizátorem vystaven jeden dopravní dokument. Podstatou kombinované a multimodální přepravy je zabezpečení fyzického přemístění předmětu přepravy s použitím jediného dopravce, což přináší několik výhod – snížení rizika poškození nebo ztráty zásilky, úsporu přepravních a manipulačních nákladů, možnost využití standardizovaných obalů a použití unifikovaných dopravních prostředků. Tyto typy přeprav zajišťují specializované podnikatelské subjekty – operátoři. (Machková, 2010, s. 153; Svatoš a kol., 2009, s. 265–266)

### **5.2.2 Pojištění přepravních rizik**

Nejpoužívanějším pojištěním v mezinárodním obchodě je **pojištění přepravních rizik** (Machková, 2010, s. 177–181). Podstata pojištění v mezinárodní přepravě spočívá ve finančním zabezpečení podnikatelů pro případ nahodilých událostí (ztráty, zničení nebo poškození zásilky se zbožím) během přepravy, jejichž důsledkem mohou být majetkové škody nebo mimořádné náklady. Smyslem pojištění je tedy poskytnutí náhrady za škodu, která vznikne při komerční nebo logistické činnosti se zbožím. Škodu utrpí vždy ta strana kupní smlouvy, která dle zvolené dodací parity nese riziko ztráty a poškození zásilky v okamžiku vzniku škodní události. Srovnatelná rizika nesou i samotní dopravci, příp. zasílatelé. V mezinárodní přepravě se používají dva základní typy pojištění – *pojištění přepravy zboží* (karga) a *pojištění odpovědnosti dopravce* (resp. zasílatele).

**Pojistná částka** představuje nejvyšší dohodnuté finanční plnění v případě, že dojde k pojistné události. Hodnota této částky je vždy sjednána při uzavření pojistné smlouvy. Pojistná částka zahrnuje cenu zboží včetně obalu, náklady na přepravu, pojistné, očekávaný zisk, clo a další po-

platky, přičemž obvykle pojišťovny akceptují, pokud je pojistná hodnota navýšena na 110 % ceny pojišťovaného předmětu, individuálně je možno dohodnout i více. **Pojistné** (odměna pojišťovny) vychází z pojistných sazeb jednotlivých pojišťoven a běžně se pohybuje ve výši několika desetin procenta z pojistné částky.

**Absolutní výluky** nelze zahrnout do žádného typu pojištění, jedná se o nepojistitelná rizika (např. škody způsobené pojistníkem vědomou nedbalostí, porušením předpisů, vadou pojištěného předmětu nebo jeho obalem apod.). **Relativní výluky** lze do pojištění zahrnout za vyšší pojistné (např. politická, válečná a teroristická rizika, škody vzniklé radioaktivním působením nebo škody způsobené přirozenou povahou zboží, která se projeví jeho zkázou – hnilobou, samovznícením, rozkladem, vysycháním, zapařením aj.).

Pro stanovení **rozsahu pojistného krytí** se nejčastěji používá systém (tradičně v námořní přepravě), který se vyvinul z britských námořních zvyklostí a značí se zkratkou MAR (*Marine Policy – Anglická námořní pojistka*), jež rozlišuje tři druhy pojištění:

- Pojistné podmínky typu „A“ poskytují nejširší rozsah pojistného krytí, protože pokrývají všechna rizika ztráty a poškození, která nejsou výslovně vyloučena (princip univerzality).
- Pojistné podmínky typu „B“ kryjí pouze rizika taxativně vyjmenovaná.
- Pojistné podmínky typu „C“ představují nejužší rozsah pojistného krytí, protože jsou za nízké pojistné pojištěna jen nejzávažnější rizika (poškození nebo ztráta celé zásilky), která musí být výslovně uvedena.

## 5.3 Formy vstupu na zahraniční trhy

V případě, že se podnik rozhoduje pro začlenění do mezinárodních podnikatelských struktur, musí jeho management zvažovat nejvhodnější formu takového zapojení. Dle kapitálové náročnosti se jedná o následující možnosti vstupu na zahraniční trhy (Buchta, 2008, s. 13–19; Sato, Halík, 2014, s. 9–30):

- přímý export a import zboží a služeb;
- nepřímý export a import zboží a služeb;
- mezinárodní pohyb know-how;
- kapitálový vstup formou zahraničních investic;
- vázané obchody.

### 5.3.1 Přímý export a import zboží a služeb

Export či import může podnik realizovat přímo se zahraničním subjektem bez prostředníků nebo k jeho uskutečnění použije distribuční kanály jiných zahraničních subjektů na základě níže uvedených typů smluv:

- smlouva o výhradním prodeji;
- smlouva o obchodním zastoupení;
- mandátní smlouva;

- komisionářská smlouva;
- piggybacking;
- sdružení malých vývozců.

### ***Smlouva o výhradním prodeji***

V rámci smlouvy o výhradním prodeji, která je v praxi mezinárodního obchodu často označována jako smlouva o výhradní distribuci, se dodavatel zavazuje, že v určité oblasti nebude dodávat zboží jiné osobě než odběrateli, tzn. výhradnímu prodejci. Jedná se o rámcovou smlouvu, která upravuje výlučné postavení smluvních partnerů, avšak jednotlivé dodávky se řeší samostatnými kupními smlouvami.

**Výhodou** takové smlouvy je možnost rychlého vstupu na zahraniční trhy díky možnosti využití vybudovaných distribučních cest zavedeného prodejce a také vstupu na vzdálené trhy s nízkými náklady a minimálním rizikem. Pro nový subjekt v mezinárodním podnikatelském prostředí se jedná o určitý test potenciálu zahraničního trhu. Pokud se potvrdí předpoklad, že zahraniční trh je dostatečně zajímavý a zákazníci mají o dané zboží zájem, po ukončení smlouvy o výhradním prodeji zde rozvíjí firma své podnikatelské aktivity.

**Nevýhodou** je ztráta bezprostředního kontaktu s trhem a s tím spojená možnost zablokování vstupu na zahraniční trh, pokud výhradní distributor nevyhovuje očekávaným požadavkům a není schopen zajistit dostatečnou distribuci zboží. Z tohoto důvodu se často musí výhradní prodejce zavázat k odběru určitého minimálního množství zboží.

### ***Smlouva o obchodním zastoupení***

Uzavřením smlouvy o obchodním zastoupení se obchodní zástupce zavazuje vykonávat činnost směřující k uzavírání určitého druhu smluv nebo sjednávat a uzavírat obchody jménem zastoupeného a na jeho účet. Obchodní zástupce tedy neuzavírá sám kupní smlouvy, ale zajišťuje příležitost k jejímu uzavření. Spolupráce obchodního zástupce s podnikem bývá vymezena buď smlouvou o zprostředkování, která se většinou používá pro jednorázové zprostředkování obchodu, anebo smlouvou o obchodním zastoupení v případě dlouhodobé spolupráce.

V případě **nevýhradního zastoupení** může zastoupený využívat služeb také jiných zástupců a rovněž zástupce může zastupovat jiné subjekty. Naopak při realizaci **výhradního zastoupení** je zastoupený povinen na stanoveném území pro daný druh obchodu nepoužívat jiného zástupce a ani zástupce není oprávněn v tomto rozsahu zastupovat jiné osoby, díky čemuž se mezi zástupcem a zastoupeným vytváří poměrně úzká vazba a vzájemná závislost. Smlouva o výhradním zastoupení se vyžaduje zejména v oborech, kde je zastupování spojeno s investicemi, anebo je-li zástupce na firmě existenčně závislý. Rizikem pro zastoupeného může být situace, kdy zástupce nemá na trhu dostatečně silné postavení nebo nemá dostatečnou kapacitu.

### ***Mandátní smlouva***

Mandátní smlouvou se mandatář zavazuje, že pro mandanta na jeho účet zařídí za úplatu určitou obchodní záležitost jménem mandanta, a mandant se zavazuje zaplatit mu za to úplatu. Mandátní smlouva se uzavírá pouze mezi podnikateli. Ve smlouvě je třeba vymežit obchodní záležitosti, které má mandatář zařídít buď uskutečněním právních úkonů (např. zmocnění činit právní úkony spojené s vyřizováním reklamací či celního odbavení), nebo určitou praktickou činností (např. získávání bankovních informací). Mandatář jedná jménem mandanta.

### ***Komisionářská smlouva***

Princip komisionářské smlouvy spočívá v tom, že komisionář zařizuje vlastním jménem pro komitenta na jeho účet určitou obchodní záležitost, za což se komitent zavazuje zaplatit mu úplatu (komisi). **Výhodou** je možnost kontroly nad cenami, protože komisionář prodává za ceny stanovené komitentem, a dalším přínosem je možnost využití goodwillu, obchodních kontaktů a distribučních cest komisionáře. Určitou **nevýhodou** může být přílišná samostatnost komisionáře a neuplatnění firemní image na zahraničním trhu.

### ***Piggybacking („kangaroo“)***

Piggybacking znamená spolupráci více firem ze stejného oboru podnikání v oblasti vývozu, kdy obvykle velká a zavedená firma poskytuje za úplatu menším firmám k dispozici své zahraniční distribuční kanály. Smyslem takové spolupráce je vhodné doplnění sortimentu, a proto ji někdy využívají také velké firmy, jejichž motivem je především úspora nákladů formou společného využívání a financování prodejní sítě. Dochází prakticky ke vzájemné výměně výrobků a vstupu na zahraniční trh prostřednictvím zavedené distribuce partnera na jeho domácím trhu.

**Výhody** pro malé firmy lze spatřovat zejména v možnosti využití jména a zkušeností velké firmy (marketingové a logistické služby). Z pohledu velké firmy se jeví tato spolupráce výhodná kvůli možnosti nabízet zákazníkům kompletní sortiment a zisku úplaty od svých obchodních partnerů. **Nevýhodou** piggybackingu pro malé firmy je pochopitelný tlak silnějšího partnera na nízké ceny, nevýhodné platební podmínky a velké nároky na kvalitu dodávek a logistiku. Velké firmy riskují poškození jejich image v případě neschopnosti menších partnerů dodávat řádně a včas.

### ***Sdružení malých vývozců (exportní aliance)***

Malé a střední podniky nemají často dostatečné zdroje ani zkušenosti s mezinárodním podnikáním, ale mají zájem vyvážet na jiné trhy, proto zakládají vývozní sdružení a vyvázejí společně. Obvykle se jedná o sdružení vývozců ze stejného oboru podnikání, jejichž nabídka se může vhodně doplňovat (nábytkářský průmysl, textilní průmysl, strojírenské výrobky aj.). Takové sdružení přebírá funkci vývozního oddělení podniku a provádí průzkum zahraničních trhů, zpracovává nabídky, vyřizuje objednávky, zajišťuje logistiku atd. Úspěšným členům sdružení se mohou exportní aktivity natolik dařit, že se časem takové podniky osamostatní. Ve vyspělých zemích včetně České republiky jsou exportní aliance významně podporovány ze strany proexportní politiky státu.

**Výhodami**, které vyplývají z účasti ve sdružení, jsou především úspora nákladů, omezení exportních rizik, lepší vyjednávací pozice, docílení výhodnějších cen a využití image sdružení. Naopak **nevýhodou** se jeví ztráta určité míry samostatnosti a nevyváženost vztahů uvnitř sdružení, s čímž může souviset až nerovnoprávné zacházení s méně významnými členy.

### 5.3.2 Nepřímý export a import zboží a služeb

Zapojení do mezinárodního podnikání probíhá prostřednictvím jiných obchodních firem v tuzemsku, jedná se např. o prodej či nákup finálních výrobků nebo subdodávky větších celků. Podnik nepřichází do přímého styku se zahraničním trhem, protože sám neuskutečňuje žádné zahraničně-obchodní operace. Ačkoliv podnikatelský subjekt není přímým účastníkem zahraniční transakce, jedná se již také o formu začleňování do mezinárodního podnikání vzhledem k tomu, že domácí subjekt je konfrontován s požadavky jiných trhů, popř. nadnárodních korporací.

### 5.3.3 Mezinárodní pohyb know-how

Mezinárodní pohyb know-how představuje situaci, kdy je subjektu v jiné zemi poskytnuto určité know-how na smluvní bázi, přičemž k nejběžnějším formám smluv patří:

- licenční smlouva;
- franchising;
- smlouva o řízení;
- zušlechťovací styk.

#### *Licenční smlouva*

V rámci licenční smlouvy poskytovatel opravňuje nabyvatele ve sjednaném rozsahu a na sjednaném území k výkonu práv z průmyslového vlastnictví, za což se nabyvatel zavazuje poskytovat určitou odměnu. Předmětem je svolení k užití nehmotného statku, obvykle se jedná o patent, průmyslový vzor, ochrannou známku, copyright apod.

Důvodem pro **poskytnutí know-how** bývá nemožnost zavedení vlastní výroby s využitím svých vynálezů, vývoj nového progresivnějšího řešení, obchodně-politické, celní a jiné bariéry neumožňující přímý vývoz do určitých teritorií, nedostatečný tržní potenciál pro přímé investice, výhodná kooperace (např. výměna za jinou technologii), řešení případného konfliktu (kdy došlo k porušení práv firmy jako majitele know-how) nebo výhodnější zúročení investic do výzkumu oproti výrobě a následnému prodeji výrobků z důvodu nízkých marží, které jsou zapříčiněny levnými asijskými produkty.

Důvodem pro **nákup know-how** může být nedostatek prostředků pro vlastní výzkum a vývoj, nemožnost dosažení originálnějšího řešení, snaha o rozšíření vývozu výrobků, jejichž části jsou v daných zemích chráněny patenty, rychlý vstup do oboru aj.

## Franchising

Franchising funguje na podobném principu jako poskytnutí licence, jedná se však o těsnější vztah mezi smluvními stranami vzhledem k závazku dodržování jednotné obchodní politiky. Výhodou pro franchisanta je, že může začít podnikat v daném oboru bez dlouhého získávání zkušeností a praxe. Přínosem pro franchisora je rychlý a finančně méně náročný rozvoj sítě. Počátky využívání franchisingu souvisí s výrobou šicích strojů Singer, v současnosti se s touto formou podnikání často setkáváme v oblasti pohostinství (KFC, McDonald's), hotelů, restaurací, čerpacích stanic apod. (viz obrázek 6).

Obrázek 6: Příklady franchisingových sítí



Zdroj: [http://www.gaap.co.za/blog/is\\_franchising\\_for\\_you.html](http://www.gaap.co.za/blog/is_franchising_for_you.html)

V případě franchisingu se jedná o smluvní vztah mezi partnery, v němž poskytovatel umožňuje příjemci používat při provozování podniku např. své logo, obchodní známku, výrobovou řadu aj. Nabyvatel (franchisant) se zavazuje zaplatit smluvně stanovenou odměnu a dodržovat komerční politiku poskytovatele (franchisora). Franchising lze charakterizovat také jako poskytnutí práva užívat obchodní známku a znalosti vlastněné korporací pro podnikání jiného subjektu. Franchising znamená kombinaci tržní síly a zavedeného know-how obvykle významné a úspěšné firmy s osobní iniciativou soukromého podnikatele a jeho odpovědností za výsledky hospodaření.

## Smlouva o řízení

Prostřednictvím smlouvy o řízení poskytuje na smluvním základě jedna firma druhé řídicí znalosti a špičkové manažery obvykle na dobu určitou. Dochází tak k přenosu osvědčené koncepce řízení do zahraničí. Např. podnik zahájí v jiné zemi výrobu, na počátku jej po určitou dobu řídí a zaškolí

místní pracovníky, poté předá domácí firmě. Odměnou mohou být procenta z obrátu, podíl na zisku nebo nabytí části akcií firmy.

### **Zušlechťovací styk (resp. operace)**

Zušlechťovací operace představuje technologicky nenáročnou aktivitu, kdy podnikatelský subjekt zajišťuje s využitím technického a organizačního know-how zahraničního příkazce určitou subdodávku, tj. zpracování surovin, materiálů či součástí do vyššího stupně finality či do podoby hotového výrobku. Firma dodá subdodavateli všechny potřebné výrobní vstupy (materiál, suroviny, součástky), technické a organizační know-how z důvodu nižších nákladů na zpracování v zahraničí (mzdové, energetické, surovinové, materiálové či dopravní) nebo z důvodu méně přísné legislativy pracovněprávní či ekologické. Zušlechťovací styk bývá označován jako outsourcing.

### **5.3.4 Kapitálový vstup formou zahraničních investic**

Kapitálové vstupy na zahraniční trhy formou přímých zahraničních investic znamenají nejvyšší stupeň internacionalizace firemních aktivit a vzhledem k investiční náročnosti jsou typické zejména pro velké firmy. Kapitálový vstup na zahraniční trh formou zahraničních investic může mít podobu:

- investice „na zelené louce“;
- investice „na hnědé louce“;
- akvizice a fúze;
- společného podniku;
- získání majetkového podílu v domácím podniku;
- přímé zahraniční investice.

#### ***Investice „na zelené louce“ („greenfields“)***

Tzv. greenfields jsou nově založené a nově postavené podniky, přinášejí do země kapitál a moderní technologie, zvyšují konkurenci na trhu a jsou pro hostitelskou zemi značným přínosem z hlediska zaměstnanosti.

#### ***Investice „na hnědé louce“ („brownfields“)***

Tzv. brownfields označují nevyužívaná opuštěná území s rozpadajícími se obytnými budovami, nevyužívanými dopravními stavbami a nefunkčními průmyslovými zónami, kam firmy investují prostředky pro přestavbu na fungující moderní podniky. Brownfields se často vyznačují obrovskou rozlohou a značnou ekologickou zátěží. Teorie udržitelného rozvoje upřednostňuje novou zástavbu těchto území před výstavbou greenfields.

#### ***Akvizice***

Akvizice znamená převzetí existujícího tuzemského podniku, čímž se zahraniční investor stává jediným společníkem s výlučnou řídicí a rozhodovací pravomocí. Akvizice je součástí růstové

strategie v případě, že je výhodnější převzít činnost již existující společnosti v porovnání s vlastní expanzí. Mnohdy se nechává převzatému podniku určitá volnost v podobě dceřiné společnosti, avšak je přesně vytyčeno, který partner je v akvizičním vztahu dominantní a který podřízený. Jelikož prioritním cílem akvizitéra je dosažení ekonomického zisku pomocí cílové společnosti, je v případě jeho nesplnění po určitém čase cílová společnost prodána nebo likvidována.

### **Fúze**

Fúzí dochází ke sloučení nebo splynutí podniků, většinou se jedná o oboustranně výhodný počín. Fúze probíhá formou sloučení, kdy sloučená společnost vystupuje pod stávajícím identifikačním číslem jedné z nich, nebo formou splynutí, kdy nová společnost vystupuje pod zcela novým identifikačním číslem. Motivem bývá zjednodušení organizačních struktur a řízení rozsáhlé společnosti. Fúzující společnosti obvykle mají podobnou velikost. Mnohé fúze začínají jako partnerství rovných a postupem času se jeden z partnerů vyprofiluje jako dominantní.

### **Společný podnik (joint venture)**

Joint venture představuje formu spolupráce dvou či více podniků, je samostatnou právnickou osobou, která vystupuje svým jménem. Podnikatelským subjektem je tedy společný podnik, nikoliv jeho zakladatelé, např. domácí podnik spolu s dalším zahraničním podnikem vytvoří novou společnost. Cílem je spojit přednosti či zkušenosti obou partnerů, např. zahraniční subjekt může nabídnout kapitál i prověřenou značku, domácí má zase lepší znalosti místního trhu. Postavení společníků bývá v zásadě rovnocenné, někdy i bez ohledu na poměr složeného základního kapitálu. Častým vyústěním joint venture bývá fúze původních podniků. Příkladem takové spolupráce je například japonsko-švédský [Sony Ericsson](#).

### **Přímé zahraniční investice**

Účelem přímých zahraničních investic (PZI) je založení, získání nebo rozšíření trvalých ekonomických vztahů mezi investorem z jedné země a podnikem se sídlem v jiné zemi. Přímými zahraničními investicemi se tedy rozumí investice zahraničních investorů do podniků v hostitelské zemi za účelem získání takové rozhodovací pravomoci v těchto podnicích, která jim umožní aktivní a dlouhodobou realizaci své podnikatelské činnosti. Mezinárodní měnový fond za PZI považuje ty, které zabezpečují účinnou kontrolu minimálně 25 % kapitálu, český devizový zákon stanovuje tuto hranici ve výši minimálně 10% podílu na hodnotě základního kapitálu, v jiných státech mohou být tyto hranice dány odlišně. V případě nadnárodních společností se zvažování o vhodnosti investic v jiné zemi stává aktuálním, pokud jsou zaznamenány vysoké fixní náklady na provoz centrály, nebo naopak nízké náklady na zřízení provozů jinde. Rozhodnutí ve prospěch PZI lze očekávat také při podobnosti možného nového trhu se stávajícími trhy korporace. Značný vliv může mít i potřeba následovat světové trendy, tzv. fenomén módy.

Přímé zahraniční investice vykazují v posledních dvaceti letech obrovskou dynamiku a svým tempem růstu výrazně převyšují dynamiku mezinárodního obchodu se zbožím a službami, proto



ekonomové věnují zvýšenou pozornost analýze faktorů, které podmiňují příliv PZI, a efektům, jež z těchto investic plynou pro hostitelskou zemi. S postupující liberalizací se znatelně zvyšuje podíl služeb na přímých zahraničních investicích, a to především v telekomunikacích, v investičním bankovníctví, ve firemním poradenství, v účetnictví a v právních službách. Ke značnému rozvoji přispívají také relativně nová odvětví služeb, jako např. IT podpora, call centra či zadávání dat.

Jedním z klíčových důvodů vstupu na zahraniční trh bývají tzv. investiční pobídky. Investiční pobídka (IP) je cílená a penězi ocenitelná výhoda pro investora vstupujícího na trh země, která tuto výhodu nabízí. V současnosti poskytuje investiční pobídky více než 100 zemí světa jako významný nástroj své hospodářské politiky. Investiční pobídky jsou většinou poskytovány ze státního rozpočtu a jejich rozsah se liší dle vyspělosti země a strategie, kterou zaujímá vůči vnějším investorům. Rozvinuté ekonomiky zpravidla udělují IP formou přímé dotace, naopak rozvojové či méně vyspělé státy poskytují častěji úlevy. Trendem se jeví celosvětový příklon k rozšiřování systému IP ve prospěch přímých zahraničních investic. Smyslem IP ve všech zemích je přilákat investory do odvětví prioritního rozvoje spolu s jejich investicemi, které by za neexistence pobídkového systému byly realizovány jinde v zahraničí. Investiční pobídky bývají zpravidla selektivně cíleny, a poskytují tak výhody jen určitému odvětví.

### 5.3.5 Vázané obchody

V případě, že má exportér zájem o vstup na těžko dostupný trh z hlediska neexistence uspokojivých distribučních cest či potřebuje zajistit úhradu za dodávku do teritorií, kde lze očekávat problémy v mezinárodním platebním styku, anebo z důvodu snadnějšího překonání protekcionistických překážek či možnosti využití cenových a kurzových rozdílů na jednotlivých trzích za účelem dosažení zisku, volí možnost svázání dvou nebo i více obchodních transakcí, tzv. vázané obchody (v české odborné literatuře se lze setkat také s termíny **protiobchody**, **vazbové obchody**, **tradin-gové operace** aj.). (Machková, 2014, s. 211) Svazování jednotlivých obchodů se provádí různými nástroji právního charakteru (např. smlouvy o smlouvách budoucích) nebo finančními instrumenty (např. vázání plateb na zvláštních účtech). S postupující liberalizací mezinárodního obchodu se značně omezilo vyžívání těchto transakcí, avšak některé typy vázaných obchodů jsou stále aktuální (Machková, 2014, s. 212–219):

- kompenzace (*angl. barfers*);
- protinákupy;
- buyback a production sharing;
- offsety;
- reexporty.

#### **Kompenzace (barfers)**

Kompenzace jsou výměnné transakce mezi obchodními partnery ze dvou i více zemí za předpokladu hodnotové vyrovnanosti exportu a importu každé ze zemí tak, aby se pohledávky a závazky rovnaly a nedocházelo k mezinárodním platebním transakcím. Nejjednodušší formou kompenzace

je firemní barter, kdy se jedná o výměnu odlišného zboží mezi dvěma firmami z různých zemí ve stejném hodnotovém rozsahu (naturální směna). Kompenzační princip se často používá v rámci transnacionálních korporací, protože značná část dodávek zboží a služeb se uskutečňuje mezi mateřskou společností a jejími dceřinými pobočkami nebo mezi dceřinými pobočkami navzájem.

### ***Protinákupy***

Podstata protinákupů spočívá v tom, že dovážející firma při nákupech požaduje, aby zahraniční dodavatel nejen dodal zboží, ale zároveň se zavázal k nákupu zboží nebo služeb v zemi dovozce. Závazek protinákupu se stává nezbytnou podmínkou pro realizaci dovozu a jeho rozsah se určuje v procentním vztahu k hodnotě původní transakce. Pokud spolu jednotlivé druhy zboží či služeb souvisejí nebo se vhodně doplňují, může se jednat o příznivé prohloubení spolupráce partnerů, avšak někdy se protinákupy stávají prostředkem nátlaku na odběr jinak těžko prodejných výrobků.

### ***Buyback a production sharing***

Jedná se o obchodní transakce, které se někdy využívají při vývozu investičních celků. Při buybacku dodavatel strojů, zařízení či technologií místo úhrady kupní ceny (nebo splátky úvěru) přijme část produkce, která se vyrobí dodaným zařízením. Podobně při production sharingu dodavatel obdrží podíl z produkce odběratele jako ekvivalent peněžní úhrady za dodanou investici (např. těžba nerostů).

### ***Offsety***

Offsety představují hodnotově náročné vázané operace v oblasti zbrojního průmyslu nebo obchodu velkými investičními celky. V rámci offsetu se podmiňuje realizace dovozního kontraktu poskytnutím určitých podnikatelských příležitostí kupujícímu, přičemž se jedná o dlouhodobé závazky s časovým horizontem 5–10 let. Evropská unie roku 2012 výrazně zpřísnila podmínky využívání offsetů na jednotném evropském trhu.

### ***Reexporty***

Reexport znamená opětovný vývoz dovezeného zboží, kdy motivem transakce bývá často existence cenových rozdílů na různých trzích nebo možnost kompletace výrobků dováženými součástkami (např. strojírenské výrobky). Reexporty napomáhají k prohloubení specializace obchodních a výrobních podniků. Pokud se reexport použije z důvodů devizových, jedná se o **switch**, což je vlastně devizová arbitráž prováděná prostřednictvím obchodu se zbožím.

## **5.4 Kupní smlouva v mezinárodním obchodě**

Kupní smlouva představuje nejčastěji užívané smluvní ujednání v mezinárodním obchodě, které podniky uzavírají se svými zahraničními partnery. V obchodní terminologii se běžně nazývá „**kontrakt**“, uzavírá se mezi prodávajícím a kupujícím. Obsah kupní smlouvy vymezuje základní práva

a povinnosti obou stran, také vyjadřuje vůli jedné smluvní strany prodat a druhé smluvní strany koupit určitou věc či službu. V mezinárodním prostředí není příliš časté, aby aktu uzavření smlouvy byly obě smluvní strany přítomny. Častěji k uzavření kontraktu dochází v písemném styku, a to přijetím návrhu smlouvy předloženým obchodním partnerem. Návrhem smlouvy může být nabídka vypracovaná prodávajícím nebo objednávka učiněná kupujícím.

Pro uzavírání kontraktů v mezinárodním obchodě mají zvláštní význam obchodní zvyklosti, tzv. uzance. Jedná se o pravidla, která jsou v obchodních kruzích dobře známá a běžně dodržovaná. Některé uzance mohou mít význam pouze místní (např. zvyklosti v určitém přístavu), jiné všeobecný (např. v obchodu určitými komoditami). V některých právních systémech je uzancím přikládána větší míra závaznosti než dispozitivním právním předpisům.

Obsah jednotlivých kontraktů je předurčen právními předpisy a zároveň je ovlivněn zvláštnostmi konkrétního obchodu, zejména povahou zboží, použitou obchodní metodou i rozsahem povinností, ke kterým se smluvní strany v dané operaci zaváží. Každý kontrakt obsahuje podstatné náležitosti, které musejí být vždy sjednány, a obvykle bývají součástí kontraktu také další ujednání ohledně dodací lhůty, dodací parity, platebních podmínek apod. (Machková, 2010, s. 38–44)

#### **Podstatné náležitosti:**

- smluvní strany;
- specifikace zboží;
- sjednaná cena.

#### **Další obvyklá ujednání:**

- dodací lhůta;
- dodací parita (incoterms);
- platební podmínka;
- ostatní podmínky.

### **5.4.1 Smluvní strany**

Jednou z nejdůležitějších náležitostí kontraktu je určení smluvních stran – prodávajícího a kupujícího –, které musejí být uvedeny individuálně včetně názvu firmy, adresy, jmen a příjmení statutárních zástupců (či zplnomocněnců) a právní formy podniku. Velmi praktické je upřesnění identifikace firmy pomocí IČ nebo DIČ (ČR) či kódem registru u daňového (finančního) úřadu (zahraníčí). (Svatoš a kol., 2009, s. 194)

### **5.4.2 Specifikace zboží**

Další podstatnou náležitostí kontraktu je určení zboží jeho přesným pojmenováním nebo odkazem na vzorek, technickou normu, katalog či přílohu, v níž je komplikovanější předmět kupní smlouvy detailně popsán. Konkrétní způsob určení druhu zboží a jeho jakosti je vždy dán povahou obchodovaného zboží. U zboží kótovaného na burze se uvádí vžitě označení výrobku, např. káva

kótovaná na burze v New Yorku má označení *Brazil* nebo *Colombia*. Pokud jde o předmět zboží kupovaného na aukci, ke kontraktu dochází přímo v aukční síni, kde si kupující vybere přímo nebo prostřednictvím dražby označenou skupinu výrobků.

Co se týká stanovení množství (resp. objemu, hmotnosti apod.) zboží, v mezinárodním obchodě existuje celá řada zvyklostí. Pro jednotlivé transakce se používají míry a váhy, které nejsou běžné v maloobchodě. V rámci mezinárodních obchodních transakcí se tedy lze setkat se specifickými jednotkami platnými pro určité druhy zboží. Například zlato a jiné drahé kovy se nakupují v **uncích** (*angl. ounce*), která představuje cca 28,35 gramů. Ropa se kupuje v jednotce zvané **barel** (*angl. barrel*) = 158,988 l = 42 US galon. Angloamerická jednotka **galon** (*angl. gallon*) má však z historických důvodů různé objemy v USA (3,785 l) a ve Velké Británii (4,546 l). Podobně se nakupuje obilí v různých objemech jedné jednotky zvané **bušl** (*angl. bushel*), kdy britský bušl činí 36,487 l a americký jen 35,239 l, proto je třeba u každé takové jednotky vždy uvést, o kterou její konkrétní variantu se jedná. Níže je pro zajímavost předložen obrázek 7, z něhož je zřejmé, že v minulosti existovaly drobné rozdíly v přepočtu objemu různých komodit také mezi jednotlivými americkými státy.

Obrázek 7: Historická tabulka měr (dle různých států USA), které byly roku 1854 nastaveny pro jednotku bušl u jednotlivých produktů

STATES.	Wheat.		Rye.		Corn.		Oats.		Barley.		Buckwheat.		Clover Seed.		Timothy Seed.		Flax Seed.		Hemp Seed.		Blue Grass Seed.		Dried Apples.		Dried Peaches.		Dried Plums.		Coarse Salt.		Fine Salt.		Potatoes.		Peas.		Beans.		Castor Beans.		Onions.		Corn Meal.		Mineral Coal.				
	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.					
NEW YORK.	60	56	56	32	48	48	60	45	56	44	15	22	32	00	56	56	60	60	60	46	57	00	00																										
OHIO.	60	56	56	32	48	48	60	42	56				25	35					50	50			56																										
PENNSYLVANIA.	60	56	56	32	47	48													85	62																													
INDIANA.	60	56	56	32	48	50	60	45	56	44	14		25	33					50	50	60		60	46	57	50	70																						
WISCONSIN.	60	56	56	32	48	42	60												28	28																													
IOWA.	60	56	56	35	48	52	60	45	56	44	14		24	33					50	50	60		60	46	57																								
ILLINOIS.	60	54	56	32	44	40																																											
MICHIGAN.	60	56	56	32	48	42	60	m											28	28																													
CONNECTICUT.	56	56	56	28		45																																											
MASSACHUSETTS.	60	56	56	30	46	46		m	m											70	70	60	60	60	50																								
RHODE ISLAND.																																																	
KENTUCKY.	60	56	56	33	48	52	60	45	56											50	50			60																									
NEW JERSEY.	60	56	56	30	48	50	64		55																																								
VERMONT.	60	56	56	32	46	46																																											
MISSOURI.	60	56	52	m	m	m	m	m												50	50																												
CANADA, [Custom.]	60	56	56	34	48	48	60	48	56				22	22					56	56			60	60																									

All States not included in the Table, as well as the above blanks, are regulated by the United States standard.

DURYEE & FÖRSYTH.

Agents, RAYMOND & WARD, Chicago, Ill.

Zdroj: Raymond & Ward, Chicago, Ill., Library of Congress, 1854

Co se týká jakosti a množství objednaného množství, lze sjednat míru tolerance, tzv. odchylku, která by neměla přesáhnout 5 %, výjimečně může být až do 10 %, pokud to povaha zboží či technologie výroby předpokládá (např. z důvodu vysychání).

Ke specifikaci zboží neodmyslitelně patří také požadavky na jeho **obal**, jenž splňuje především funkci ochrannou, dále také praktickou z hlediska označení zboží čárovým kódem a také propagační, protože vzhled a způsob zabalení výrobku může konečného spotřebitele buď inspirovat, nebo také odradit od nákupu. Značnou pozornost je třeba věnovat obalu při využití námořní přepravy, kde existuje riziko koroze. Smluvní strany si musí dojednat, jak bude zboží chráněno před možným poškozením při přepravě a jak je třeba zboží zabalit, aby bylo možné maximálně efektivně využít prostor i nosnost všech dopravních prostředků použitých v průběhu plánované transakce. Při vývozu některých druhů zboží (hračky, strojní zařízení aj.) do Evropské unie se vyžaduje jejich označení písmeny *CE*, která vyjadřují shodu s požadavky příslušných směrnic, jež se týkají zdraví a bezpečnosti uživatelů. Jednotlivé zásilky bývají opatřeny signem, které bývá uváděno i ve všech průvodních dokumentech dodávky. (Svatoš a kol., 2009, s. 194–195)

### 5.4.3 Sjednaná cena

Z hlediska právních řádů většiny zemí je cena podstatnou náležitostí kupní smlouvy. Nejčastěji bývá stanovena jako cena pevná, ve vztahu k měrné jednotce dodávaného zboží (např. za kus, za kg). Pokud není cena přesně sjednána, musí být v kontraktu uveden alespoň způsob jejího určení (např. cena dle konkrétní burzy v rozhodný den). Pokud existuje možnost volby měny, je nutné vyjednávat a dohodnout se, protože vývozce chce nejsilnější měnu a dovozce nejslabší, partner z EU chce obchodovat v EUR, partner z celého amerického kontinentu upřednostňuje obchodování v USD apod. Protože odhad vývoje kursu měn je velmi obtížný, používá se k ochraně proti kurzovým změnám tzv. **měnová doložka**, v rámci které se fixuje např. USD nebo EUR k CZK, čímž se omezí riziko kurzových změn.

Nejčastěji se aplikuje vztah stanovené měny k zvláštním právům čerpání, v nichž jsou obsaženy vazby na standardní světové měny (USD, EUR, JPY, GBP, CNY) používané v mezinárodním obchodě. V případě dlouhodobých kontraktů mají smluvní strany zájem, aby cena pružně reagovala na výraznější kurzovní změny, a především na výkyvy cen na světovém komoditním trhu, které jsou poměrně časté. Proto se v dlouhodobých kontraktech aplikuje tzv. **klouzavá doložka** umožňující změnu kupní ceny za situace větších cenových výkyvů, které mohou v průběhu plnění kontraktu nastat. Například ve strojírenství zásadním způsobem ovlivňuje smluvní cenu výrobků cena oceli, v petrochemickém průmyslu je to cena ropy aj. (Svatoš a kol., 2009, s. 196)

V mezinárodních kontraktech se lze setkat také s pojmem **světová cena**, což je označení pro cenu zboží dosahovanou hlavními vývozci a dovozci na světových trzích, tj. místech, kde se soustřeďuje velká část poptávky a nabídky u dané komodity, zpravidla se jedná o burzy. Například *London bullion market* stanovuje referenční cenu zlata již od roku 1919. Cena je vyhlášována každý pracovní den v dopoledních a poté znovu v odpoledních hodinách, a to v amerických dolarech, eurech a britských librách. Vyhlášená cena, zejména ta odpolední, je ostře sledována, protože je základem mnoha obchodních transakcí se zlatem po celém světě.

**Kalkulace ceny** je v mezinárodním obchodě složitější než v domácím prostředí, protože obsahuje více nákladových položek, což pochopitelně přináší vyšší celkové náklady. Dále je třeba

v kalkulaci zohlednit různé situace dle podmínek kontraktu, druhu zboží, vzdálenosti, počtu zainteresovaných subjektů apod., minimálně je však nutné zahrnout (Machková, 2010, s. 98–99):

- výrobní náklady (resp. nákupní cenu);
- náklady na exportní balení a značení;
- dopravné;
- skladné během přepravy;
- cla, poplatky za celní řízení, spotřební daně aj.;
- pojistné související s pojištěním různých typů rizik;
- náklady na vyhotovení a obstarání dokumentů;
- odměny zprostředkovatelům, speditérům, agentům a ostatním mezičlánkům;
- náklady na financování transakce;
- nepřímé náklady (výzkum trhu, propagace, provoz exportního útvaru, služební cesty).

Výslednou kalkulaci ceny lze stanovit metodou vycházející z nabídky nebo z poptávky. Pokud je cena ovlivněná nabídkou, použije se buď **nákladově orientovaná cena**, jejíž podstatou je kalkulace nákladů, k nimž se přičte zisková přírážka (nejčastěji praktikují vyvážející výrobci), anebo tzv. **žádoucí cena**, kdy si firma předem určí požadovanou ziskovost, jíž chce docílit, a teprve od ní odvozuje výslednou cenu (mohou využívat jen dominantní firmy na trhu).

Pokud je cena ovlivněná poptávkou, cena exportovaného zboží se určí **na základě vnímané hodnoty** a čeká se na reakci zákazníka, nebo **na základě cenových prahů**, kdy se cenový práh stanoví na takové ceně, při níž se výrazně mění spotřebitelská poptávka. Poslední možností je nastavení **ceny dle konkurence**, přičemž obvykle cena odpovídá průměrné ceně z cen dominantní konkurence a bývá zákazníky dobře akceptovaná. Bezprostřední vliv na výši ceny má sjednaná dodací parita. Pokud hradí prodávající přepravní náklady a pojistné, kalkuluje tyto náklady do ceny zboží, pokud však tyto náklady hradí kupující, cena se snižuje.

Z výše uvedeného vyplývá, že podniky při kalkulaci cen pro zahraniční trhy vycházejí z interních i externích faktorů. Usměrnují ceny dle síly konkurence, dle výše vynaložených nákladů, přihlížejí ke svému podílu na trhu i v souvislosti s výdaji na marketingovou strategii. Dále se opírají o cenový průzkum, který přináší důležité informace o cílovém trhu (povaha a dynamika trhu, vývoj a cenová pružnost poptávky po daných výrobcích či službách, o vnímání hodnoty výrobků zákazníkem atd.). Nejdůležitějším faktorem, který ovlivňuje výši ceny, je kvalita nabízené produkce, její technická a technologická úroveň.

V ceně mohou být zahrnuty různé slevy, nejčastěji se obchodním partnerům nabízejí **rabaty** množstevní (za odběr určitého objemu zboží), ceníkové (vývozci nabízejí na sériově vyráběné výrobky nebo spotřební zboží slevu z ceny stanovené v ceníku), velkoobchodní (sleva z maloobchodní ceny bývá využívána vůči prostředníkům a slouží k pokrytí jejich marží), zaváděcí (v případě silné konkurence na trhu je nutné podpořit odběratele v prosazení se s novým výrobkem) či věrnostní (odměna za stabilní odběr). Dalším typem slevy je tzv. **skonto**, při kterém se cenové zvýhodnění poskytuje při platbě předem nebo při dodání zboží. Slevy na drobné vady zboží (např. poškození obalu) se nazývají **bonifikace**. (Svatoš a kol., 2009, s. 197)

#### 5.4.4 Dodací lhůta

Kontrakt se sjednává buď jako obchod promptní, nebo dodávkový. U promptních obchodů se vyžaduje dodací lhůta „ihned“ nebo „ihned ze skladu“ a dodávky se uskuteční zpravidla do 7 dnů. Dodávkové obchody mohou být dohodnuty na některou z následujících lhůt (Svatoš a kol., 2009, s. 199–200):

- **Přibližná** dodací lhůta se sjednává spíše výjimečně, např. v situaci, kdy existuje pochybnost, zda se podaří otevřít akreditiv („do 1 měsíce po otevření akreditivu“).
- **Přesná** dodací lhůta udává konkrétní termín plnění („do 31. 12. 2019“, „od 1. 3. 2019 do 20. 3. 2019“) nebo označení delšího období („v polovině měsíce“ – od 10. do 20. dne, „v polovině čtvrtletí“ – 2. měsíc apod.).
- **Fixní** dodací lhůta se vyžaduje v případech, kdy je dodání zboží v konkrétním termínu pro odběratele podstatné, proto při nedodržení sjednané lhůty ze strany dodavatele má odběratel právo na odškodné při nesplnění a na zajištění dodávky od jiného dodavatele na účet původního dodavatele. Fixní dodací lhůta se využívá např. při dodávkách striktně sezónního zboží (Vánoce aj.) nebo při objednávkách generálních oprav strojního zařízení.
- **Postupná** dodací lhůta se uplatňuje v situaci, kdy se sjednává celkový obchod na určitý objem zboží, které bude dodáváno postupně v předem stanovených množstvích a termínech, nebo tzv. na „odvolávku“, což znamená, že odběratel žádá dodavatele, aby ke konkrétnímu datu dodal určitou část z dohodnutého množství.

#### 5.4.5 Dodací parita (INCOTERMS)

Dodací parita vyjadřuje povinnosti smluvních stran v souvislosti s dodávkou a převzetím zboží. V této souvislosti je třeba vyjednat způsob a místo dodání zboží odběrateli, místo a okamžik přechodu úhrady nákladů spojených s dodávkou zboží, místo a okamžik přechodu rizik a ostatní povinnosti smluvních stran při zajišťování dopravy, obstarání průvodních dokladů, kontroly, zabezpečení pojištění, celního odbavení apod.

V mezinárodním obchodě se postupem času vyvinuly v této oblasti mezinárodní obchodní zvyklosti, které smluvní strany zařazují jako součást svých kontraktů. Nejpoužívanější jsou doložky INCOTERMS (*International Commercial Terms*), což je soubor mezinárodních pravidel pro kvalifikovaný výklad nejvíce běžně používaných obchodních doložek v mezinárodním obchodě, který je vydáván Mezinárodní obchodní komorou v Paříži. INCOTERMS nemají povahu právní normy, nejsou žádnou mezinárodní smlouvou, avšak stávají se právně závaznými, když se na nich smluvní strany dohodnou v rámci uzavíraného kontraktu a výslovně se na ně v textu smlouvy odvolají. Pravidla INCOTERMS jsou mimořádně důležitá, neboť pomáhají obchodníkům předejít nedorozuměním tím, že upřesňují náklady, rizika a odpovědnost kupujících i prodávajících. Z výše uvedeného tedy vyplývá, že INCOTERMS určují pouze vztahy mezi prodávajícím a kupujícím, vztahy k ostatním subjektům (bankám, speditérům aj.) musí být řešeny formou jiných smluvních typů (smlouva o otevření dokumentárního akreditivu, zasílatelská smlouva apod.). Doložky INCOTERMS neřeší přechod vlastnického práva ke zboží, nýbrž pouze přechod dispozičního práva k zásilce ve smyslu

přechodu nákladů a rizik. INCOTERMS určují pouze minimální povinnosti stran, v kontraktu si však mohou dohodnout širší povinnosti, protože výslovná ujednání v kupní smlouvě mají přednost před ustanoveními INCOTERMS. (Machková, 2010, s. 61–62)

Pravidla INCOTERMS byla prvním pokusem o zavedení jednotných obchodních a právních norem, které se do té doby v každé zemi výrazně lišily. Poprvé byla pravidla INCOTERMS vydána v roce 1936 a poté s ohledem na rychlý rozmach mezinárodního obchodu byly podmínky znovu aktualizovány v letech 1953, 1967, 1980, 1990, 2000, 2010 a od 1. 1. 2020 vstoupí v platnost jejich další verze, ve které bude zohledněno řešení nově vzniklých problémů a překážek, jež postihují současnou praxi. Všechny doložky jsou stále platné, ale v jejich jednotlivých zněních jsou rozdíly, proto je vždy nutné spolu s kódovým označením konkrétní doložky a místa uvádět i odvolávku na příslušné vydání, např. *FOB Hamburg INCOTERMS 2000*. (Sato, Halík, 2014, s. 50–51)

Např. **INCOTERMS 2000** obsahují 13 doložek, jež se dělí do čtyř kategorií dle počátečního písmena anglické zkratky jednotlivých doložek – E (*ex*), F (*free*), C (*cost, carriage*), D (*delivered*). Od 1. 1. 2011 platí dosud nejnovější verze **INCOTERMS 2010**, která uvádí pouze 11 doložek řazených do dvou kategorií rozlišených dle způsobu přepravy, nikoliv podle počátečních písmen doložek (Machková, 2010, s. 62–70):

- **Doložky vhodné pro jakýkoliv způsob přepravy** mohou být využity pro jakýkoliv způsob přepravy bez ohledu na to, kolik způsobů dopravy bylo použito, a bývají aplikovány jak v případech, kdy námořní přeprava není vůbec zahrnuta, tak za situace, kdy v rámci celkové přepravy je jedním z prostředků lodí: **EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP**

Jednou z nejuniverzálnějších doložek je FCA, pomocí níž je v současnosti prováděno odhadem až 40 % mezinárodních obchodních operací. Hlavní výhodou této doložky je spojená s flexibilitou místa dodání. V tabulce 8 jsou uvedeny celé názvy jednotlivých doložek v anglické i české verzi.

Tabulka 8: INCOTERMS® 2010 – doložky pro všechny druhy přepravy

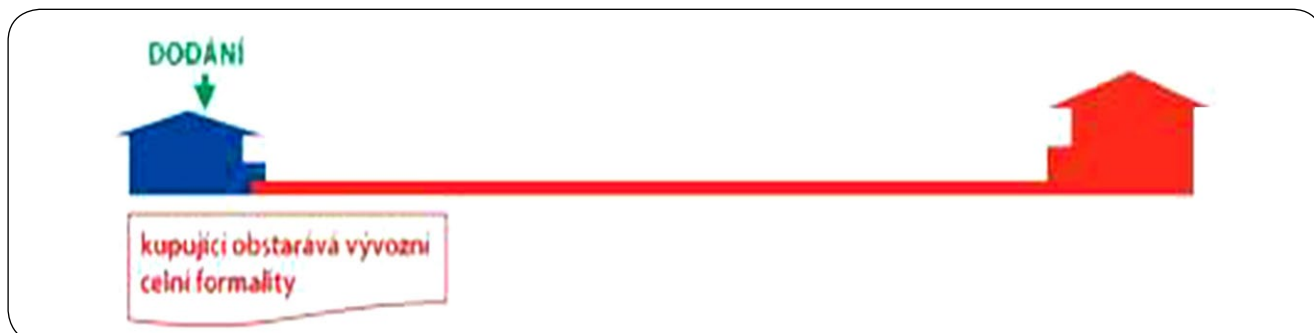
Doložky pro všechny druhy přepravy		
Doložka	Anglické označení	České označení
EXW	Ex Works (insert named place of delivery)	Ze závodu (uvedte místo dodání)
FCA	Free Carrier (insert named place of delivery)	Vyplaceně dopravci (uvedte místo dodání)
CPT	Carriage paid to (insert named place of destination)	Přeprava placena do (uvedte místo určení)
CIP	Carriage and Insurance Paid to (insert named place of destination)	Přeprava a pojištění placeny do (uvedte místo určení)
DAT	Delivered at Terminal (insert named terminal at port or place of destination)	S dodáním do terminálu (uvedte přístavní terminál nebo místo určení)
DAP	Delivered at Place (insert named place of destination)	S dodáním do určitého místa (uvedte místo určení)
DDP	Delivered Duty Paid (insert named place of destination)	S dodáním clo placeno (uvedte místo určení)

Zdroj: Machková a kol., 2010, s. 69



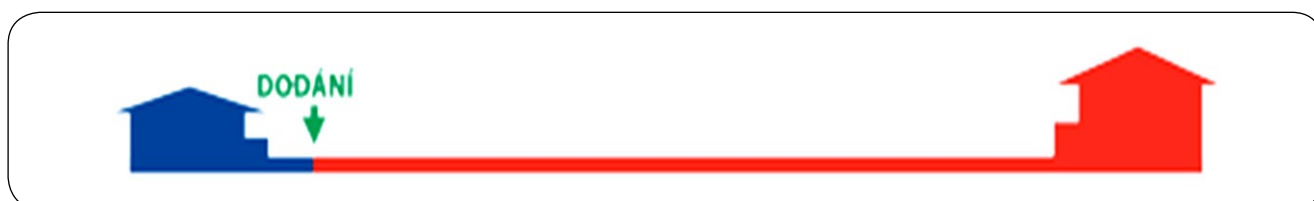
### **Doložka EXW (Ex Works)**

Prodávající nese náklady a rizika pouze do okamžiku, kdy předá zboží k dispozici kupujícímu v objektu prodávajícího. Prodávající není povinen obstarat nakládku zboží na přistavený dopravní prostředek obstaraný kupujícím ani odbavit zboží pro vývoz. Kupující zaplatí veškeré přepravní náklady a nese rizika spojená s přepravou zboží do konečného místa určení.



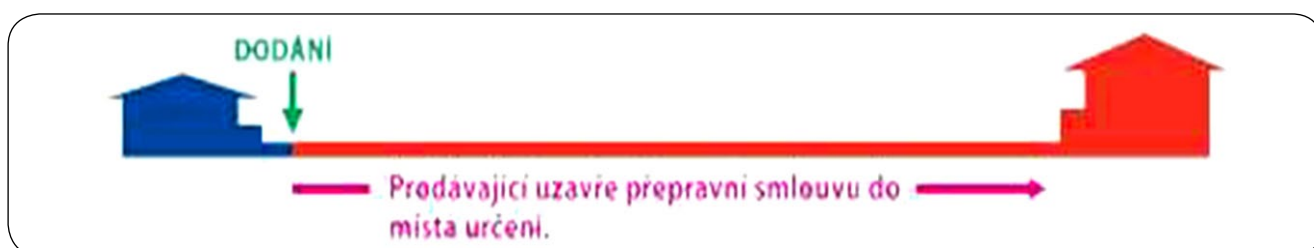
### **Doložka FCA (Free Carrier)**

V případě doložky FCA prodávající dodá na sjednaném místě zboží celně odbavené pro vývoz dopravci, kterého jmenoval kupující. Kupující je povinen na své náklady a rizika sjednat přepravu. K přechodu nákladů a rizik dochází v okamžiku dodání.



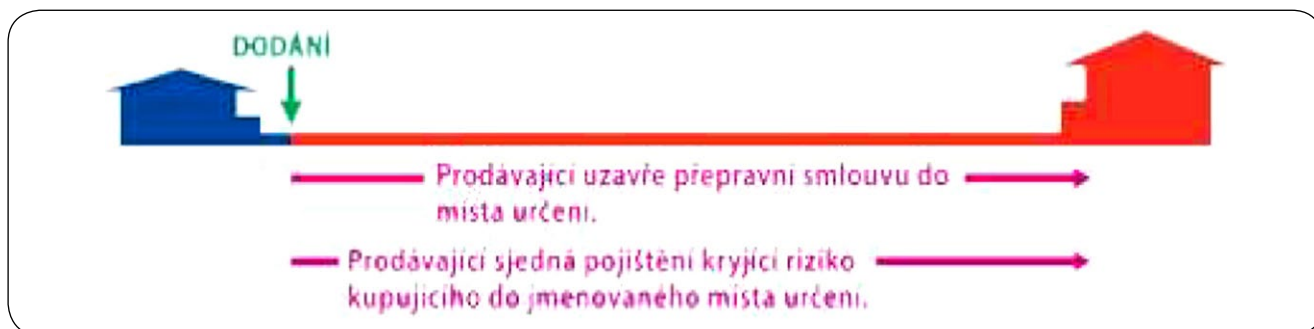
### **Doložka CPT (Carriage Paid To)**

Tato doložka je typická odlišným přechodem nákladů a rizik. Rizika přechází z prodávajícího v okamžiku dodání prvnímu dopravci, avšak náklady nese prodávající až do okamžiku doručení zboží na uvedené místo určení. Kupující nese nebezpečí ztráty a poškození zboží i ostatní dodatečné náklady vzniklé po dodání zboží do péče dopravce.



### **Doložka CIP (Carriage and Insurance Paid To)**

Doložka CIP je totožná jako CPT s rozšířením o pojištění. Prodávající je tedy povinen na své náklady a riziko obstarat pojištění kryjící kupujícího proti nebezpečí ztráty a poškození zboží během přepravy alespoň v rozsahu minimálního krytí.



### **Doložka DAT (Delivered at Terminal)**

Jedná se o novou doložku oproti předchozím verzím INCOTERMS. Prodávající splní svou povinnost dodání zboží v okamžiku, kdy vyloží a předá zboží kupujícímu na konkrétním terminálu (nábržeží, sklad, nákladní terminál apod.) v ujednaném přístavu či místě určení. Dále je povinen zboží celně odbavit a obstarat na své náklady přepravu zboží až do ujednaného překladiště. Náklady a rizika přechází v okamžiku dodání do ujednaného překladiště.



### **Doložka DAP (Delivered at Place)**

Také v případě doložky DAP se jedná o zcela novou doložku. Prodávající splní svou povinnost dodání zboží v okamžiku, kdy zboží celně odbaví pro vývoz a předá je k dispozici kupujícímu v ujednaném místě určení na dopravním prostředku připraveném k vykládce. Prodávající nese veškerá rizika až do sjednaného místa určení. Náklady spojené s přepravou zboží a se zbožím po dobu jeho přepravy (popř. s vykládkou) nese prodávající.



### **Doložka DDP (Delivered Duty Paid)**

Doložka DDP je považována za tradiční doložku a představuje maximální povinnosti pro prodávajícího. Proávající nese náklady a rizika až do ujednaného místa určení, zajišťuje celní formality, hradí clo a daně i další případné poplatky spojené s dovozem do země určení.



- **Doložky pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu** mohou být využity pouze v případě, že v hlavní přepravě figuruje loď a přístav, přičemž místo dodání a místo určení představují přístavy: **FAS, FOB, CFR, CIF**

V tabulce 9 jsou uvedeny celé názvy jednotlivých doložek v anglické i české verzi.

Tabulka 9: INCOTERMS® 2010 – doložky pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu

Doložky pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu		
Doložka	Anglické označení	České označení
FAS	Free Alongside Ship (insert named port of shipment)	Vyplaceně boku lodi (uvedte přístav nalodění)
FOB	Free on Board (insert named port of shipment)	Vyplaceně loď (uvedte přístav nalodění)
CFR	Cost and Freight (insert named port of destination)	Náklady a přepravné (uvedte přístav určení)
CIF	Cost Insurance and Freight (insert named port of destination)	Náklady, pojištění a přepravné (uvedte přístav určení)

Zdroj: Machková a kol., 2010, s. 70

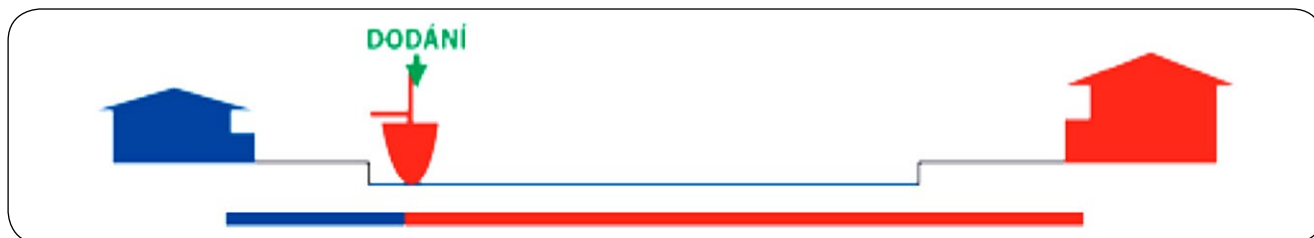
### **Doložka FAS (Free Alongside Ship)**

Prodávající je povinen dodat zboží k boku lodi v ujednaném přístavu nalodění a odbavit zboží pro vývoz. Přepravní smlouvu pro přepravu zboží z ujednaného nalodovacího přístavu je povinen obstarat na své náklady kupující, který zároveň nese riziko ztráty nebo poškození zboží od okamžiku dodání zboží k boku lodi.



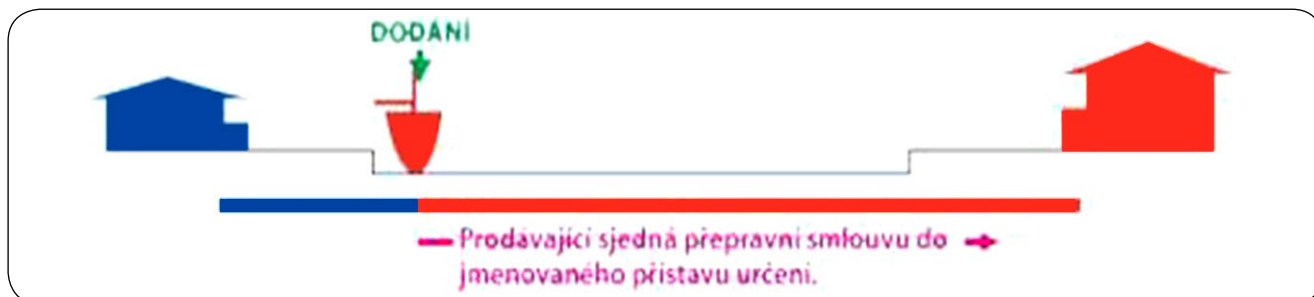
### **Doložka FOB (Free on Board)**

Doložka FOB je jednou z nejstarších doložek, dnes bývá často nahrazována paritou FCA. Prodávající je povinen dodat zboží na palubu lodi v ujednaném přístavu nalodění. Přechod rizika ztráty nebo poškození zboží na kupujícího nastává v okamžiku dodání zboží na palubu lodi. Prodávající hradí veškeré náklady spojené se zbožím až do okamžiku dodání, je povinen uhradit i nakládku zboží v ujednaném přístavu určení a odbavit zboží pro vývoz.



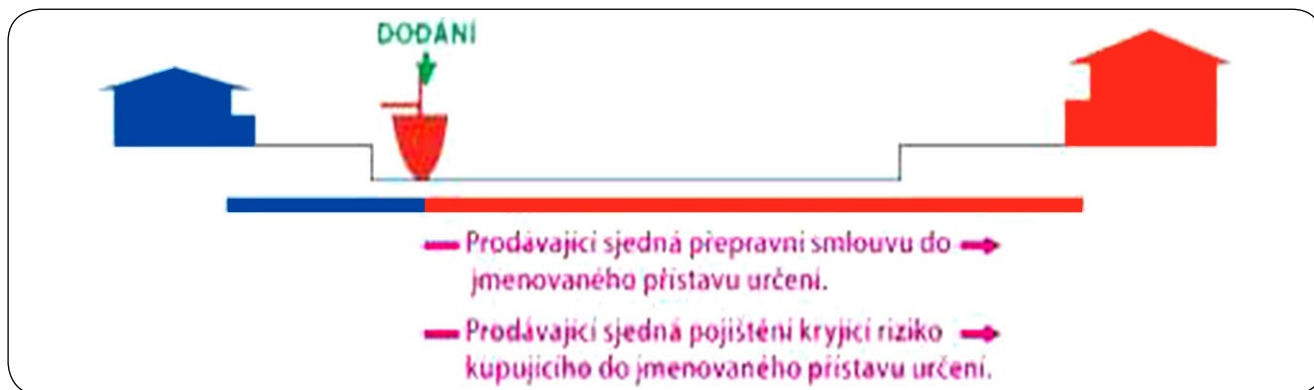
### **Doložka CFR (Cost and Freight)**

Prodávající splní svou povinnost dodání zboží již v okamžiku, kdy dodá zboží přístavu určení. Riziko přechází z prodávajícího na kupujícího ve chvíli, kdy bylo zboží dodáno na palubu lodi. Náklady spolu s přepravným je prodávající povinen hradit až do jmenovaného přístavu určení, avšak pojištění kryjící riziko kupujícího nehradí.



### **Doložka CIF (Cost, Insurance and Freight)**

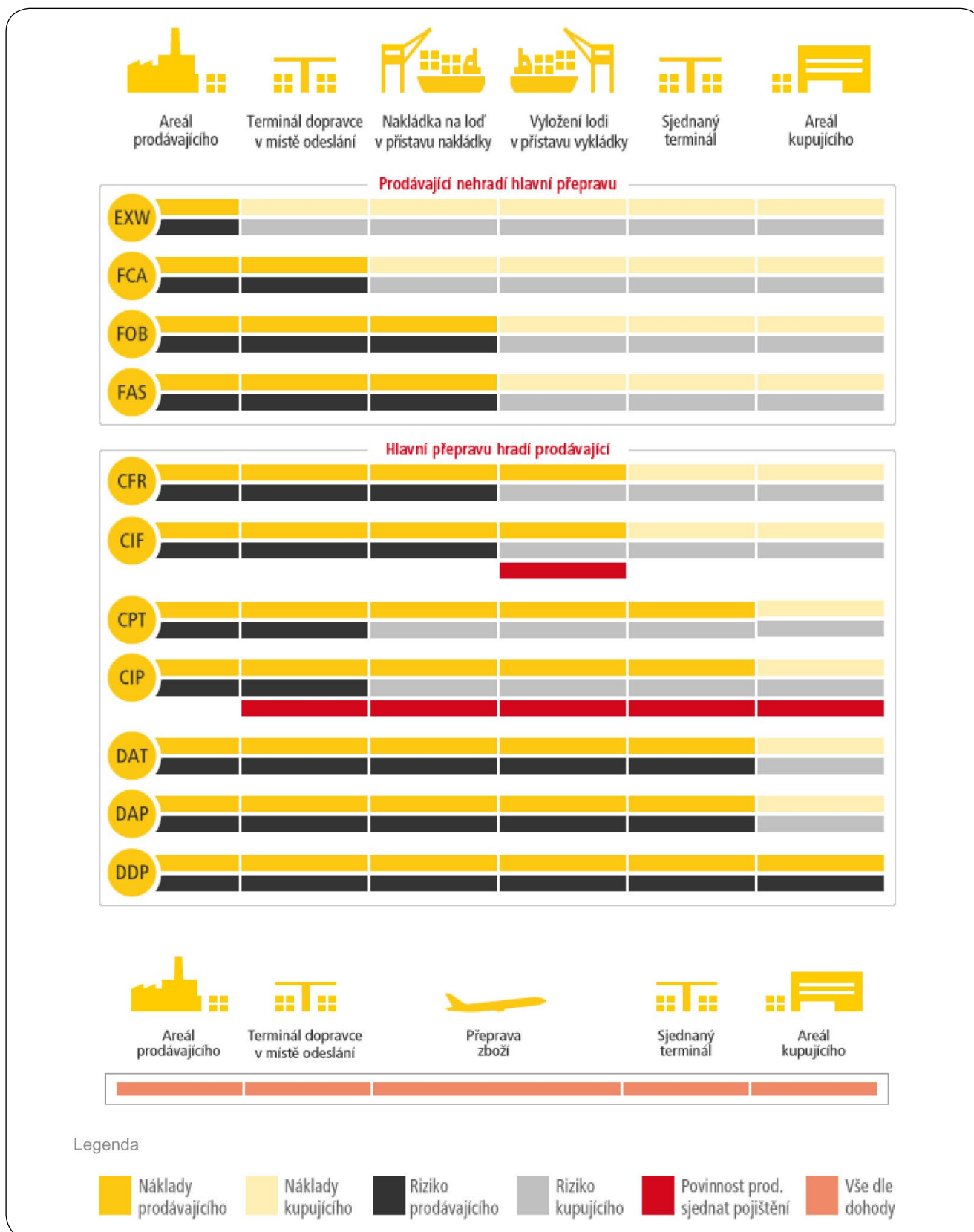
Doložka CIF je první doložkou vůbec, která byla zavedena nejdříve na území Velké Británie. Doložka CIF je totožná s CFR s rozšířením o pojištění. Prodávající je povinen zaplatit náklady a přepravné potřebné k dodání zboží do sjednaného přístavu určení. Prodávající je také povinen na vlastní náklady obstarat pojištění kryjící riziko kupujícího během přepravy.



Zdroj ilustračních obrázků: <https://cyberfreight.nl/informatie/incoterms/>

Na obrázku 8 je všech 11 doložek ilustrativně znázorněno z hlediska přechodu nákladů a rizik mezi prodávajícím a kupujícím.

Obrázek 8: Přechod nákladů a rizik v rámci doložek INCOTERMS 2010



Zdroj: <http://www.dhlgf.cz/doplňkove-informace-/incoterms-2010>

Ve stále více globalizovaném a digitalizovaném světě dochází k diverzifikaci mezinárodních obchodních operací a řeší se nové typy vývozců a dovozců, kteří nemají dostatečné zkušenosti v oblasti logistiky, resp. v mezinárodním obchodování. Proto tvůrci **INCOTERMS 2020** slibují srozumitelnější a jednodušší pravidla, jež budou doplněna také příklady transakcí k lepšímu porozumění pravidel. Velmi pravděpodobně budou zrušeny doložky FAS, DDP a EXW. FAS je zřídka používaná parita a vyznačuje se obdobnou účinností jako FCA. DDP a EXW jsou určeny spíše pro domácí obchod a vykazují určitou rozporuplnost s novým celním předpisem Evropské unie. Na druhou stranu se uvažuje o zavedení nových doložek **DTP** (*Delivered at Terminal Paid*) a **DPP** (*Delivered at Place Paid*). V případě DTP bude prodávající zodpovědný za veškeré náklady spojené s přepravou včetně cla při dodání zboží na terminál (přístav, letiště apod.) v místě určení. Při užití doložky DPP je taktéž prodávající zodpovědný za veškeré náklady spojené s přepravou včetně cla při dodání zboží na jiné místo, než je terminál, např. na adresu kupujícího (iContainers, 2018). Další zcela novou doložkou se má stát **CNI** (*Cost and Insurance*), jež zaplní mezeru mezi FCA a CFR/CIF a dle které bude prodávající povinen obstarat pojištění nákladu a kupující nese riziko přepravy (Trade Finance Global, 2018).

#### 5.4.6 Platební podmínka

Ujednání platebních podmínek je klíčovým problémem obchodů v mezinárodním prostředí. Vhodnou volbou platebních podmínek lze omezit komerční rizika, tj. platební neschopnost nebo nevěru obchodního partnera. Platební podmínka určuje místo, termín a způsob úhrady kupní ceny kupujícím, zároveň výrazně ovlivňuje efektivnost obchodních transakcí a také samotnou kalkulaci kupní ceny. Volba konkrétní platební podmínky závisí na druhu zboží, na finanční náročnosti obchodní transakce, na teritoriu obchodu (místní zvyklosti), na situaci na daném trhu (zachování konkurenceschopnosti), na specifičnosti použité distribuční cesty (např. nákup na aukci obvykle vylučuje úvěr apod.), na charakteru obchodního partnera (spolehlivost, dosavadní zkušenosti) apod. (Machková, 2014, s. 73, 82–83)

Vzhledem ke geografické vzdálenosti obchodních partnerů a značné rizikovosti transakcí se platby mezi prodávajícím a kupujícím většinou neuskutečňují přímo, ale využívá se služeb třetích subjektů (banky nebo jiné finanční instituce), které za úplatu vystupují v zájmu a dle instrukcí svých příkazců. Mohou plnit funkci zprostředkovatelů plateb, někdy financují obchody, jindy na sebe přebírají závazky k zaplacení. Vhodný výběr banky, která by měla mít vysokou profesionální úroveň, dobrou image v zahraničí a samozřejmě též zkušenosti v oblasti mezinárodního obchodního styku, může do značné míry ovlivnit výsledek celé obchodní transakce. (Machková, 2014, s. 71)

Nejvýznamnějším mezinárodním clearingovým centrem je platební systém **TARGET** (*Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfer system*), jež byl zprovozněn v souvislosti se zavedením eura a ve kterém je mezibankovní zúčtování prováděno v reálném čase prostřednictvím centrálních bank eurozóny. Postupně se stal jedním z největších světových zúčtovacích systémů. Pro mezibankovní elektronickou komunikaci byl v roce 1977 uveden do provozu počítačově řízený systém pro dálkový přenos dat, jež provozuje **SWIFT** (*Society for Worldwide*

*Interbank Financial Telecommunication*). Systém se postupně rozvíjel v souladu s vývojem informačních technologií a zdokonaloval z hlediska zřizování operačních a servisních center, v současnosti se jej účastní více než 9 000 převážně finančních institucí ve více než 200 zemích světa. SWIFT umožňuje bezpečnou automatickou výměnu standardizovaných dat, a proto se účast v tomto systému stává nezbytným předpokladem pro činnost všech bank a finančních institucí se zaměřením na mezinárodní finanční transakce. (Machková, 2014, s. 72–73)

K nejčastěji používaným platebním podmínkám a nástrojům v rámci mezinárodních obchodních transakcí patří (Machková, 2014, s. 76–98):

- platba předem;
- dodávky na otevřený účet;
- dokumentární akreditiv;
- dokumentární inkaso;
- dodavatelský úvěr;
- bankovní záruka;
- směnka;
- šek.

### ***Platba předem***

Platba předem se používá jen u některých druhů zboží nebo ve značně rizikových teritoriích, jinak je placení celé kupní ceny předem v mezinárodním obchodě vzácné. Častější je placení části kupní ceny předem formou tzv. **akontace**. Z hlediska odběratele se jedná o úvěrovou transakci se všemi riziky úvěrových vztahů.

### ***Dodávky na otevřený účet***

Dodávky na otevřený účet představují v dnešní době nejrozšířenější platební nástroj, odhadem až 85 % obchodních transakcí se zúčtovává na bázi otevřeného účtu (zvláště mezi partnery v evropských zemích). V rámci této platební podmínky dodavatel odešle zboží s uvedením termínu splatnosti kupní ceny na faktuře. Jedná se tedy o nezajištěný obchodní úvěr obvykle s kratší dobou splatnosti, jeho využití je vhodné především pro dlouhodobé obchodní partnery, kteří si mohou vzájemně důvěřovat. Výhodou jsou zanedbatelné náklady a nízká administrativní náročnost.

### ***Dokumentární akreditiv***

Dokumentární akreditiv je považován za nejbezpečnější bankovní instrument v mezinárodním obchodě. Jedná se o písemný závazek banky, že poskytne třetí straně = beneficiantovi (zpravidla prodávajícímu) určité plnění, budou-li během doby stanovené akreditivem předloženy odpovídající dokumenty a splněny všechny podmínky akreditivu. Banka vystavuje akreditiv na pokyn příkazce (zpravidla kupujícího) a dle jeho instrukcí. Dokumentární akreditiv je výhodný pro vývozce a to zejména v případě, že prodávající nemá důvěru v kupujícího.

V praxi se používá několik typů akreditivů, přičemž **odvolatelný** akreditiv může být změněn nebo zrušen bez souhlasu beneficianta, proto je používán zřídka. Naopak **neodvolatelný** akreditiv neumožňuje jednostranné odvolání ani změnu podmínek akreditivů. **Potvrzený** akreditiv je na základě zmocnění vystavující banky potvrzen další bankou, na kterou přechází totožný závazek, díky čemuž může beneficiant získat plnění od kterékoliv z těchto bank. Potvrzení akreditivů snižuje rizika vývozce, např. když vystavující banka nemá dobrou bonitu. V případě použití **nepotvrzeného (avizovaného)** akreditivů banka beneficiantovi akreditivní podmínky pouze sděluje prostřednictvím jiné banky (zpravidla v zemi vývozce), aniž by sama vstupovala do závazkového vztahu. Akreditiv lze také členit dle způsobu čerpání akreditivní částky na akreditiv **s okamžitou výplatou** nebo akreditiv **s odloženou splatností**. U nepřímých obchodních transakcí se často používá **převoditelný** akreditiv a **back-to-back** akreditiv, u kterých dochází k převodu práva z akreditivů na původního dodavatele (beneficiant = vývozce není výrobcem, bývá jen mezičlánkem).

### **Dokumentární inkaso**

Dokumentární inkaso je v mezinárodním obchodě velmi často používaným instrumentem, jenž je výhodnější pro kupujícího. V rámci této platební podmínky prodávající předkládá bance dokumenty a pověřuje ji, aby obstarala jejich předání kupujícímu proti zaplacení kupní ceny. Proávající (exportér) odešle zboží a nese riziko, že dovozce dokumenty nepřevzme a dodávku nezaplatí, zároveň však kupující nemá možnost disponovat se zbožím, čímž je ochráněn prodávající. Pokud je součástí dokumentů konosament, náložný list nebo jiný doklad, který představuje dispoziční právo k zásilce, dopravce není oprávněn vydat zboží bez předložení přepravního dokumentu.

### **Dodavatelský úvěr**

V mezinárodním obchodě se běžně používají úvěry poskytované exportérem, přičemž **krátkodobé** úvěry (splatné do 1 roku) bývají požadovány při dodávkách spotřebního zboží, surovin, potravin apod., přičemž úrok z úvěru se někdy zahrnuje do ceny. **Střednědobé** (splatné od 1 roku do 5 let) a **dlouhodobé** (splatné nad 5 let) jsou obvyklé pro dodávky strojů, zařízení a investičních celků a poskytují se pouze na část hodnoty dodávky (80–90 %). Standardně bývají vyjednány pravidelné splátky v určitých intervalech (pololetních či ročních).

### **Bankovní záruka**

Bankovní záruka patří ke klasickým instrumentům používaným v mezinárodním obchodě. Jedná se však o nástroj s čistě zajišťovací funkcí, nikoliv platební, v rámci kterého banka písemně prohlásí, že uspokojí věřitele do výše určité peněžní částky, pokud dlužník nesplní svůj závazek vůči věřiteli. K výplatě tedy dochází pouze v případě, že zajištěný závazek není splněn. Uplatnění bankovní záruky je velmi široké, protože může zajišťovat závazky kupujícího i prodávajícího, lze ji však použít i vůči jiným subjektům (dopravcům, celním orgánům). Výhodou pro exportéra je možnost rychlého přístupu k plnění, aby nemusel řešit časově a finančně náročné soudní spory se zahraničním partnerem. Podle druhu zajišťovaného závazku se rozlišují **platební** záruky



(vystavovány za peněžítá plnění – úhrada kupní ceny, celní záruky aj.) a **neplatební** záruky (zajišťují ostatní závazky – řádné provedení kontraktu, záruky za ztracené nebo opožděné dokumenty aj.). Problematickou se jeví skutečnost, že nejednotnost právní úpravy bankovních záruk je v jednotlivých zemích mnohem výraznější než u ostatních bankovních instrumentů.

### **Směnka**

Směnka je cenný papír vydaný buď na řad, nebo na jméno a splňuje účel platební (splacení dluhu), úvěrový (při poskytnutí úvěru ze strany dodavatele nebo banky je tento kryt směnkou) nebo jistící (v dlouhodobém obchodním vztahu slouží jako zajišťovací instrument). Rozlišuje se směnka **cizí**, což je bezpodmínečný písemný příkaz výstavce směnky směnečníkovi (toho, kdo má platit) zaplatit oprávněné osobě označené na směnce určitou peněžní částku na určitém místě a v určitý čas, a směnka **vlastní**, která představuje bezpodmínečný písemný příslib výstavce směnky zaplatit oprávněné osobě označené na směnce určitou peněžní částku na určitém místě a v určitý čas.

### **Šek**

Šek je cenný papír a současně platební instrument, jímž výstavce přikazuje své bance (šekovníkovi), aby z jeho účtu uhradila majiteli šeku příslušnou částku. Význam šeku jako platebního nástroje v souvislosti s rozvojem elektronických forem placení postupně klesá. Šek musí mít písemnou podobu a obsahovat všechny zákonem předepsané náležitosti. Šek může být vystaven na jméno, na řad nebo na majitele a je splatný vždy na viděnou (tzn. při předložení). Ve vnitrostátním styku je lhůta pro předložení šeku do 8 dnů, v rámci kontinentu do 20 dnů a u mezikontinentálních šeků do 70 dnů od data vystavení. Rizika jsou pro příjemce (majitele) šeku minimální, avšak je nutné dbát na včasné předložení.

## **5.4.7 Ostatní podmínky**

Ostatní podmínky kontraktu se vyjednávají s ohledem na povahu obchodovaného zboží a preferenci obou smluvních stran. Patří sem např. způsob přepravy zboží (stanovení dopravní cesty a dopravního prostředku), rozsah záruky prodávajícího za jakost dodaných výrobků (stanovení předmětu ručení i záručních lhůt), úmluvy o poskytnutí dalších služeb dodavatele (zaškolení pracovníků, poskytnutí technické dokumentace aj.), právní doložky (volba práva, arbitrážní doložka aj.), ustanovení vyplývající ze zvláštnosti zboží nebo daného obchodu. (Machková, 2010, s. 47–48)

---

### **Shrnutí kapitoly**

Rozhodnutí managementu podniku o (ne)zapojení do mezinárodního obchodu závisí na mnoha faktorech, z nichž jmenujme alespoň ty nejvýznamnější, kterými jsou náplň činnosti podniku, jeho technologická vyspělost a kapitálové zajištění. Dalším zásadním počinem při rozvažování o vstupu na zahraniční trh je lokalizace obchodních aktivit a volba optimální obchodní metody, pro jejíž aplikaci je třeba zvážit

celý soubor faktorů s různou vahou důležitosti. Předložený text umožňuje studentům získat základní orientaci v široké problematice mezinárodních obchodních operací, kterou potřebují znát v případě zájmu o zapojení se do mezinárodních podnikatelských aktivit.

### Otázky k zamyšlení

1. Vyjmenujte nejvýznamnější faktory, které vstupují do rozhodování podnikatelského subjektu o zapojení do mezinárodních obchodních struktur.
2. Charakterizujte jednotlivé typy průzkumů, jež v podniku slouží ke komplexní analýze zahraničních trhů.
3. Vysvětlete pojem „homologace“.
4. Vyjmenujte rizika, která je třeba vzít do úvahy v souvislosti s realizací mezinárodní obchodní transakce.
5. Co přesně znamená tzv. relativní výluka z pojištění?
6. Charakterizujte význam logistiky pro rozvoj mezinárodního obchodu.
7. Jaký je zásadní rozdíl v poskytovaných službách dopravce a speditéra?
8. Vysvětlete princip fungování námořní přepravy.
9. Popište výhody a nevýhody využití letecké nákladní přepravy.
10. Jaké typy smluv mohou firmy uzavírat v rámci realizace přímého exportu?
11. Znáte konkrétní podniky, které využívají ke své činnosti tzv. piggybacking?
12. Vyjmenujte důvody, které podnikatelský subjekt vedou k poskytnutí svého know-how.
13. Charakterizujte franchising a uveďte výhody, jaké z tohoto způsobu spolupráce plynou pro obě smluvní strany.
14. Určete, v čem se liší jednotlivé typy vázaných obchodů.
15. Vysvětlete, které nákladové položky je třeba zahrnout do kalkulace ceny v mezinárodních obchodních transakcích.
16. V čem spočívá význam použití doložek INCOTERMS při realizaci kontraktu?
17. Charakterizujte platební podmínky, které se v mezinárodním obchodě nejčastěji používají, a vysvětlete jejich výhody.

### Doporučená literatura

- Buchta, M. *Mezinárodní management a marketing*. Univerzita Pardubice, 2008. ISBN 978-80-7395-109-2.
- Machková, H. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.
- Sato, A.; Halík, J. *International Business Operations*. Praha: Oeconomia, 2014. ISBN 978-80-245-2053-7.
- Svatoš, M. a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

# 6 Současný stav zahraničního obchodu ČR

---

## Cíl kapitoly

Cílem kapitoly je představit a popsat zahraniční obchod v ČR zahrnující nejen jeho vývoj za posledních 30 let s odkazem na zahraniční obchod Československa v období plánované ekonomiky, ale zejména se zaměřit na současnou pozici zahraničního obchodu ČR. Důraz bude kladen na současný stav zahraničního obchodu a jeho postavení nejen v rámci EU, ale i světa. Následně bude pozornost věnována dominantním odvětvím průmyslu, která zaujímají důležitou pozici v rámci českého exportu, i odvětvím, která patří mezi nejvýznamnější z hlediska importu ze světa.

V úvodní části je popsána stručná historie zahraničního obchodu v ČR, zahrnující léta před rokem 1989 i vybrané roky v transformační fázi hospodářství v ČR a období vstupu do EU. V druhé kapitole je představena současná struktura nejvýznamnějších průmyslových odvětví ČR a jejich vazba na zahraniční obchod. V rámci uvedené kapitoly budou popsána vybraná odvětví, která zaujímají významnou pozici v rámci exportu i importu zboží v ČR.

## Časová zátěž

Uvedená kapitola se sestává ze dvou dílčích podkapitol, kterým je nutno věnovat konkrétní čas pro nastudování vybraných odborných publikací zahrnujících světové statistiky obchodu (World Trade Statistical Review, statistická data Eurostatu, případně statistická data ČSÚ a odvětvové statistiky MPO [Ministerstvo průmyslu a obchodu], vše dostupné k danému období).

Z uvedeného důvodu lze předpokládat odpovídající časovou dotaci na jednotlivé dílčí kapitoly v rozsahu cca 8 hodin.

---

## 6.1 Ohlédnutí za vývojem zahraničního obchodu ČR (Československa)

Česká republika ve vazbě na bývalé Československo patří k malé otevřené ekonomice s relativně vysokou mírou industriálního rozvoje (Kubišta a kol., 1999, s. 217). Minulost Československa se ovšem zakládala na úzkém zaměření na východní trhy bývalých států sovětského bloku v rámci RVHP. Po roce 1989 dochází k reorientaci zahraničního obchodu na trhy především Evropské unie, která je charakterizována zvýšenou intenzitou zahraničního obchodu ČR, jež lze měřit podílem vývozu na jednoho obyvatele. V tabulce 10 je představena pozice ČR, respektive Československa před a po rozpadu RVHP.

Jak je z tabulky patrné, úroveň exportní výkonnosti bývalého Československa byla oproti jiným vyspělým státům světa nízká a silně orientovaná na východní trhy v rámci RVHP. To ostatně

odpovídá údajům ČSÚ a MPO, které uvádějí, že orientace československého vývozu i v roce 1989 byla zaměřena do států bývalého východního bloku, kam směřovalo 50 % produkce. Zbýlá část směřovala do zemí EU (31,9 %), ostatních států s tržní ekonomikou (5,3 %), případně rozvojových zemí (7,5 %). Naopak v roce 1997 představoval vývoz do států s vyspělou tržní ekonomikou 65,2 % produkce (z toho cca 60 % do EU), cca 30 % do států bývalého východního bloku a 5 % do rozvojových zemí (Kubišta a kol., 1999, s. 219).

**Tabulka 10: Objem vývozu na jednoho obyvatele (USD)**

Země/rok	1989	1992	1994	1997	Pozn.
USA	1 473	1770	1960	2 411	
Japonsko	2 189	2 740	3 180	3 337	
Německo	5 233	5 360	5 094	6 123	
Rakousko	4 225	5 620	5 590	7 346	
Československo / ČR	990	785	1 379	2 024	Od roku 1994 platí pro ČR

Zdroj: data OSN, GATT a OECD, převzato a upraveno dle Kubišta a kol., 1999, s. 218

Při pohledu na komoditní strukturu zahraničního obchodu lze zjistit, že v roce 1989 představovalo dominantní část exportů zboží spojené s produkcí strojů a dopravních zařízení (44,4 %), následované výrobky materiálové meziprodukce (22,4 %) a dalšími různými průmyslovými výrobky (9,7 %) či chemikáliemi (7,6 %) – Kubišta a kol. (1999, s. 222). Při pohledu na zahraniční obchod České republiky se zahrnutím celkové obchodní bilance (export, import) lze zjistit, že v roce 1989 mělo bývalé Československo vyrovnanou obchodní bilanci<sup>11</sup> a od roku 1993 bylo saldo obchodní bilance až do roku 2005 záporné, tedy dovoz převyšoval vývoz zboží a služeb, což je prezentováno v rámci tabulky 11:

**Tabulka 11: Vybrané roky obchodní bilance zahraničního obchodu ČR**

Obchod. bilance ČR	1993	1994	1995	1999	2000	2004	2005	2007
Saldo (mld. Kč)	-10,1	-20,6	-95,7	-64	-121	-26	-39	+85

Zdroj: zdroj ČSÚ, převzato z Kubišta a kol., 1999 a Svatoš a kol., 2009

I v roce 2007, kdy ČR dosahuje aktivní bilance zahraničního obchodu s přebytkem vy výši 85 mld., je komoditní struktura českého exportu významně zaměřená na oblast strojů a dopravních prostředků (54,2 % celkových exportů), meziprodukce (20,2 %) a dalších průmyslových a nezařazených výrobků (10,9 %) – Svatoš a kol. (2009, s. 100).

Při závěrečném shrnutí vývoje obchodní bilance zahraničního obchodu ČR do současnosti lze využít data WTO a představit vývoj mezinárodního obchodu nejen zboží, ale i služeb od roku 2016

<sup>11</sup> -0,084 mld. Kč (Kubišta a kol. 1999, s. 230).

do současnosti, reprezentovaný posledním dostupným zdrojem za rok 2016 uvedeným v tabulce 12. Zde je patrné, že ČR má aktivní obchodní bilanci po celé období až do roku 2016 jak ve zboží, tak i službách, s dynamickým nárůstem exportu zboží i služeb do roku 2014.

Uvedená pozice představovala, že ČR se v rámci světových exportů umístila na 28. pozici s hodnotou 163 mld. USD a 1% podílem na světových exportech zboží a obdobně na 29. pozici z hlediska světových importů a 1% podílem v rámci světových importů zboží za rok 2016 (World Trade Statistical Review 2017, s. 102).

V oblasti exportů/importů služeb pro období 2016 zaujímá ČR 39. (export), respektive 40. (import) pozici ve světovém obchodu se službami s hodnotou 0,5 mld. USD a podílem kolem 0,5 % na světovém obchodu se službami (World Trade Statistical Review 2017, s. 104).

Při bližším pohledu na export/import aktivity v rámci zahraničního obchodu ČR a jeho vývoj (viz tabulka 12) je patrný kladný výsledek celkové obchodní bilance v celém období jak za zboží, tak i za služby:

Tabulka 12: Export zboží a služeb ČR za roky 2006–2016 v mil. USD

(v mil. USD)	roky	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Export</b>	<b>zboží</b>	112 955	132 982	162 939	157 041	162 274	175 095	157 953	162 797
	<b>služby</b>	20 570	21 892	24 881	24 198	23 953	25 071	22 697	23 736
<b>Import</b>	<b>zboží</b>	105 048	126 652	152 125	141 412	144 259	154 375	141 441	142 215
	<b>služby</b>	16 175	17 728	20 232	20 192	20 327	22 344	19 620	19 728

Zdroj: World Trade Statistical Review 2017, s. 149, 153, 156, 161; upraveno

Taktéž je patrný růst zahraničního obchodu až do roku 2014 a jeho útlum v současnosti, který postihl nejen zboží, ale i služby.

## 6.2 Současná situace zahraničního obchodu ČR

Při bližším pohledu na vývoj zahraničního obchodu a jeho směřování představuje zahraniční obchod od sledovaného období v roce 2009 až do roku 2016 vysokou závislost na EU, viz tabulka 13:

Tabulka 13: Zahraniční obchod ČR v letech 2009–2016; teritoriální struktura v rámci EU/non EU (v mil. Kč)

<b>Vývoz</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
celkem	2 138 623	2 532 797	2 878 691	3 072 598	3 174 704	3 628 826	3 883 249	3 974 043
EU28	1 820 336	2 134 871	2 398 098	2 495 734	2 572 991	2 981 971	3 231 199	3 323 712
mimo EU28	317 287	396 275	478 773	574 297	599 342	644 898	649 054	648 200
nespecifikováno	1 000	1 651	1 820	2 567	2 372	1 956	2 995	2 130
<b>Dovoz</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
celkem	1 989 036	2 411 556	2 687 563	2 766 888	2 823 485	3 199 630	3 477 000	3 494 671
EU28	1 329 823	1 530 078	1 718 778	1 779 611	1 840 880	2 119 681	2 276 608	2 345 023
mimo EU28	651 070	872 586	961 582	975 002	968 352	1 063 872	1 176 607	1 126 432
nespecifikováno	8 143	8 893	7 203	12 275	14 253	16 077	23 785	23 216
<b>Bilance</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
celkem	149 587	121 241	191 128	305 710	351 220	429 195	406 249	479 371
EU28	490 513	604 793	679 319	716 123	732 111	862 290	954 591	978 690
mimo EU28	-333 783	-476 311	-482 808	-400 705	-369 010	-418 974	-527 553	-478 232
nespecifikováno	-7 144	-7 241	-5 383	-9 708	-11 881	-14 121	-20 790	-21 086

Zdroj: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje>

Panuje pozitivní obchodní bilance obchodu s EU, kdy je patrné, že i přes „určité zakolísání“ v celkovém objemu obchodu po roce 2014 (což lze vidět v tabulce 13) se saldo obchodní bilance se zeměmi EU od roku 2009 stále zvyšuje. V roce 2016 bylo dosaženo přebytku ve výši 978 mld. Kč v rámci obchodní výměny s EU. V tabulce 13 je taktéž patrné negativní saldo obchodní bilance se státy mimo EU, kdy do roku 2015 pasivní saldo obchodní výměny se státy mimo EU narůstá a za rok 2016 se stabilizovalo na úrovni 478 mld. Kč v neprospěch obchodní výměny pro ČR. Nicméně celkové saldo obchodní bilance je díky obchodní výměně s EU v přebytku a neustále se zvyšuje od roku 2009 až do posledního sledovaného roku 2016, kdy dosahuje přebytku celkové obchodní výměny zahraničního obchodu ČR výše cca 479 mld. Kč.

Jak předchozí popis celkové obchodní výměny naznačuje, mezi nejvýznamnější obchodní partnery ČR patří státy z EU, s dominantní pozicí Německa, viz tabulka 14, příp. 15:

Tabulka 14: Hlavní obchodní partneri ČR v letech 2009–2016 – VÝVOZ

Vývoz (pořadí / podíl v %)	2016		2015		2014		2013		2012		2011		2010		2009	
	<b>Německo</b>	1.	32,4	1.	32,1	1.	32,0	1.	31,3	1.	31,4	1.	32,2	1.	32,3	1.
<b>Slovensko</b>	2.	8,3	2.	9,0	2.	8,4	2.	8,8	2.	9,0	2.	8,9	2.	8,6	2.	8,7
<b>Polsko</b>	3.	5,8	3.	5,9	3.	6,0	3.	6,0	3.	6,1	3.	6,3	3.	6,1	3.	5,8
<b>UK</b>	4.	5,2	4.	5,3	4.	5,1	5.	4,8	5.	4,8	6.	4,5	5.	4,9	5.	5,0
<b>Francie</b>	5.	5,2	5.	5,1	5.	5,1	4.	4,9	4.	5,0	4.	5,4	4.	5,3	4.	5,7
<b>Itálie</b>	6.	4,3	7.	3,8	7.	3,7	8.	3,6	8.	3,6	7.	4,1	7.	4,4	7.	4,4
<b>Rakousko</b>	7.	4,2	6.	4,1	6.	4,3	6.	4,5	6.	4,6	5.	4,5	6.	4,7	6.	4,7
<b>Maďarsko</b>	8.	2,9	8.	3,0	9.	2,8	10.	2,6	11.	2,3	11.	2,2	12.	2,3	10.	2,6
<b>Nizozemsko</b>	9.	2,9	9.	2,8	10.	2,7	9.	2,8	9.	3,2	8.	3,5	8.	3,7	8.	3,9
<b>Španělsko</b>	10.	2,8	10.	2,6	12.	2,4	13.	2,1	13.	2,0	12.	2,1	11.	2,4	11.	2,4
<b>Belgie</b>	11.	2,3	12.	2,3	11.	2,4	11.	2,5	10.	2,4	10.	2,5	10.	2,5	9.	2,6
<b>USA</b>	12.	2,2	11.	2,4	13.	2,2	12.	2,2	12.	2,3	13.	1,9	13.	1,7	13.	1,6
<b>Rusko</b>	13.	1,9	13.	2,0	8.	3,1	7.	3,7	7.	3,8	9.	3,2	9.	2,7	12.	2,3
<b>Švédsko</b>	14.	1,5	15.	1,5	15.	1,5	15.	1,5	15.	1,5	15.	1,6	15.	1,6	15.	1,6
<b>Švýcarsko</b>	15.	1,4	14.	1,6	14.	1,6	14.	1,5	14.	1,6	14.	1,7	14.	1,7	14.	1,6

Zdroj: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje>

Jak je patrné z tabulky 14, vývoz do Německa představuje skoro třetinový podíl (32,5 %) celého exportu v rámci zahraničního obchodu ČR, který je ve sledovaném období 2009–2016 stabilní. Určitou zajímavostí je, že na druhé a třetí příčce se umísťují sousedé ČR, a to Slovensko a zejména Polsko, kteří představují významné odbytové trhy pro podniky v ČR. Slovensko s ohledem na společnou historii zaujímá stabilní podíl ve výši cca kolem 8 % celkového vývozu.

Třetí Polsko se pohybuje stabilně v podílu zahraničního obchodu ve výši cca 6 % celkových vývozů a patří mezi významné odbytíště pro současnou českou produkci. Tam lze zahrnout i ostatní státy EU, kde významnou roli hraje obchodní výměna s UK, Francií, Itálií a Rakouskem.

V první patnáctce v rámci exportů z ČR hrají určitý vliv pouze dvě země mimo EU, a to USA a Rusko s podílem kolem 2 % z celkového vývozu ČR.

V případě dovozu do ČR je obdobná pozice u Německa (viz tabulka 15), které tvoří podíl na celkových dovozech ve výši cca 26 %. Dále si lze povšimnout, že i dovozní strana zahraničního obchodu ČR je složena převážně ze státu EU.

Tabulka 15: Hlavní obchodní partneri ČR v letech 2009–2016 – DOVOZ

Dovoz (pořadí a podíl v %)	2016		2015		2014		2013		2012		2011		2010		2009	
<b>Německo</b>	1.	26,4	1.	25,9	1.	26,1	1.	25,6	1.	25,3	1.	25,7	1.	25,4	1.	26,6
<b>Čína</b>	2.	12,4	2.	13,4	2.	11,3	2.	10,7	2.	11,1	2.	12,4	2.	12,3	2.	10,1
<b>Polsko</b>	3.	8,3	3.	7,9	3.	7,8	3.	7,5	3.	7,1	3.	6,6	3.	6,4	3.	6,4
<b>Slovensko</b>	4.	5,1	4.	5,1	4.	5,3	4.	5,7	4.	6,0	4.	5,7	5.	5,2	4.	5,5
<b>Itálie</b>	5.	4,3	5.	4,1	5.	4,1	6.	4,0	6.	3,9	6.	3,9	6.	3,9	6.	4,3
<b>Francie</b>	6.	3,2	6.	3,0	8.	3,2	8.	3,2	9.	3,1	9.	3,2	8.	3,3	7.	3,9
<b>Rakousko</b>	7.	2,9	8.	3,0	9.	3,1	9.	3,1	8.	3,2	8.	3,3	7.	3,4	8.	3,6
<b>Nizozemsko</b>	8.	2,8	9.	3,0	7.	3,4	7.	3,3	7.	3,5	7.	3,3	9.	3,2	9.	3,4
<b>UK</b>	9.	2,7	13.	2,1	12.	2,1	13.	1,9	14.	1,9	13.	1,9	13.	2,0	12.	2,2
<b>Jižní Korea</b>	10.	2,5	10.	2,4	13.	2,0	12.	2,1	11.	2,2	14.	1,8	16	1,7	16.	1,3
<b>Rusko</b>	11.	2,4	7.	3,0	6.	4,0	5.	5,4	5.	5,6	5.	5,3	4.	5,4	5.	5,2
<b>Maďarsko</b>	12.	2,3	11.	2,4	11.	2,3	10.	2,4	10.	2,3	10.	2,2	11.	2,2	11.	2,3
<b>USA</b>	13.	2,3	12.	2,3	10.	2,4	11.	2,2	12.	2,1	12.	1,9	12	2,2	13.	2,1
<b>Španělsko</b>	14.	1,8	14.	1,7	15.	1,7	16.	1,6	16.	1,6	16.	1,6	15.	1,8	15.	1,9
<b>Japonsko</b>	15.	1,7	16.	1,6	16.	1,7	14.	1,8	13.	2,0	11.	2,0	10.	2,4	10.	3,1

Zdroj: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje>

Nicméně jsou zde patrné některé odlišnosti, které vysvětlují zápornou obchodní bilanci se státy mimo EU (viz tabulka 13). Právě dovoz do ČR je zatížen velmi silným postavením Číny, která dlouhodobě zaujímá druhou pozici v dovozu do ČR a podílí se na celkových dovozech cca 12% podílem, jak lze dále vysledovat v tabulce 15. USA a Rusko, které představují významná exportní teritoria (viz tabulka 14) mimo EU, jsou zainteresovány i na dovozech do ČR. USA se podílí na celkovém dovozu do ČR podílem ve výši cca 2 %. Naopak Rusko zaujímalo podstatně vyšší podíl na celkovém dovozu do ČR, kdy ještě v roce 2009 patřilo do první pětice dovozců s podílem překračujícím 5% hranici celkových dovozů do ČR. V současné době se ocitá v postavení odpovídajícím podílu cca 2 % celkových dovozů do ČR.

Převyšující dovozy ze zemí mimo EU dokresluje i postavení dalších dvou zemí, které zaujímají důležité postavení na straně dovozu produkce do ČR, Jižní Koreje a Japonska. U Jižní Koreje je patrný zvyšující se trend dovozů do ČR a v roce 2016 již obsadila 10. pozici nejvýznamnějších dovozců do ČR s podílem 2,5 % na celkových dovozech. Vystřídala tím Japonsko, kterému ještě v roce 2009 patřila 10. pozice ve významnosti dovozů do ČR a v současné době zaujímá podíl Japonska na celkových dovozech do ČR hodnotu 1,7 %.

Při celkovém shrnutí teritoriální struktury zahraničního obchodu za poslední dva roky se prokazují fakta, která byla výše prezentována na dlouhodobém trendu osmi let (2009–2016). Zcela dominantní se ukazuje zahraniční obchod ČR s evropskými zeměmi a v rámci jednotlivých světo-



vých kontinentů se ČR primárně zaměřuje na Evropu, jak ukazuje tabulka 16. Z hlediska celkového vývozu za poslední sledované roky (2015–2016) dosahuje export do evropských zemí hodnoty přesahující 3,5 bilionu Kč a dominantním podílem 90 % na celkových vývozech z ČR. Ostatní kontinenty nehrají příliš velkou roli a pouze Asie se dostává na hodnotu 215 mld. Kč a podíl 5,4 % z celkových vývozů za rok 2016 z ČR.

Jiná situace ovšem nastává v rámci dovozů produkce do ČR, jak to dokládá tabulka 16. Dovozy do ČR jsou významně směřovány nejen z EU (73% podíl za rok 2016), ale i z Asie, kdy se dostáváme na hodnotu celkových dovozů do ČR ve výši 769 mld. Kč a zejména významný podíl na celkových dovozech do ČR dosahující 22 %.

Vzhledem k významnému postavení Evropy v rámci vývozů z ČR, a nejen Evropy, ale i Asie v rámci dovozu produkce, lze dobře ukázat, jaká je struktura zahraničního obchodu ČR vůči těmto dvěma kontinentům.

Tabulka 16: Zahraniční obchod ČR podle kontinentů v letech 2015–2016

Kontinent	2015	2016
<b>Vývoz (mil. Kč / podíl v %)</b>	<b>3 883 249</b>	<b>3 974 043</b>
Evropa	3 478 389 / 89,6 %	3 578 343 / 90 %
Afrika	42 333 / 1 %	40 028 / 1,1 %
Amerika	132 921 / 3,4 %	125 455 / 3,2 %
Asie	209 463 / 5,4 %	215 553 / 5,4 %
Oceánie a Polární oblasti	17 148 / 0,4 %	12 531 / 0,3 %
nespecifikováno	2 995 / 0,1 %	2 130 / 0,1 %
<b>Dovoz (mil. Kč / podíl v %)</b>	<b>3 477 000</b>	<b>3 494 671</b>
Evropa	2 498 190 / 71,8 %	2 558 251 / 73,2 %
Afrika	20 193 / 0,6 %	21 558 / 0,6 %
Amerika	118 846 / 3,4 %	117 272 / 3,4 %
Asie	811 298 / 23,3 %	769 837 / 22 %
Oceánie a polární oblasti	4 688 / 0,1 %	4 536 / 0,1 %
nespecifikováno	23 785 / 0,7 %	23 216 / 0,7 %
<b>Bilance (mil. Kč)</b>	<b>406 249</b>	<b>479 371</b>
Evropa	980 199	1 020 094
Afrika	22 140	18 470
Amerika	14 074	8 183
Asie	-601 835	-554 284
Oceánie a polární oblasti	12 460	7 995
nespecifikováno	-20 790	-21 086

Zdroj: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje>

S ohledem na členství ČR v EU se ukazuje významné postavení ostatních zemí EU jako obchodního partnera. Jak představuje tabulka 17, dominantní pozici ve vzájemné obchodní výměně s ČR hraje EU se všemi svými doposud platnými členy (v tabulce 17 označení EU28). Z předložené tabulky lze taktéž vyčíst, jak významná je pro obchodování s ČR i jednotná evropská měna euro, kdy 65 % celkových vývozu a cca 51 % celkových dovozů do EU zaujímají země, kde se platí eurem (v tabulce 17 označeno Eurozóna19).

Nelze si taktéž nepovšimnout, že ostatní země mimo EU představují 16% podíl pro vývoz a 33% podíl pro dovoz z celkové obchodní výměny v rámci Evropy a zahraniční obchod ČR dosahuje záporné obchodní bilance ve výši cca 20 mld. USD.

Tabulka 17: Zahraniční obchod ČR z hlediska EU a non EU za roky 2015 a 2016

Ukazatel	2015 (v mil. USD)	2016 (v mil. USD)	Podíl (v %)	
			2015	2016
<b>Vývoz</b>	<b>157 880</b>	<b>162 716</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
EU28	131 377	136 098	83,2	83,6
Eurozóna19	101 790	106 045	64,5	65,2
mimo EU28	26 381	26 531	16,7	16,3
nespecifikováno	122	87	0,1	0,1
<b>Dovoz</b>	<b>141 366</b>	<b>143 041</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
EU28	92 544	96 006	65,5	67,1
Eurozóna19	70 767	72 716	50,1	50,8
mimo EU28	47 856	46 085	33,9	32,2
nespecifikováno	967	950	0,7	0,7
<b>Bilance</b>	<b>16 514</b>	<b>19 675</b>		
EU28	38 834	40 092		
Eurozóna19	31 023	33 328		
mimo EU28	-21 475	-19 554		
nespecifikováno	-845	-862		

Zdroj: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje>

Vzhledem k souhrnnému představení teritoriální struktury zahraničního obchodu ČR je přínosné se podívat i na komoditní strukturu zahraničního obchodu, která dokresluje zahraniční obchod ČR – export z hlediska jednotlivých skupin produkce. V tabulce 18 je doložena komoditní struktura zahraničního obchodu za roky 2015 a 2016 s podílem v jednotlivých komoditních skupinách v členění dle standardní mezinárodní obchodní klasifikace.

Jak je patrné z tabulky 18, celkovému vývozu produkce z ČR dominuje zpracovatelský průmysl. Nejvýraznější zastoupení zde tvoří produkce zahrnující stroje a dopravní prostředky, které se podílejí na celkovém vývozu ve výši cca 56 %. V rámci zpracovatelského průmyslu lze taktéž

zaznamenat významný podíl meziprodukce zahrnující vývoz polotovarů a materiálů v rámci zpracovatelských řetězců nadnárodních společností a zapojení do světové dělby práce, která zaujímá hodnoty cca 15 % celkových vývozu. Obdobně se zpracovatelským průmyslem spojené průmyslové spotřební zboží pokrývá cca 13 % celkového vývozu.

Pokud se podíváme na vývoz z hlediska základních teritorií a s tím spojeného objemu vybraných komodit, ukazuje se, že obdobného rozdělení podílu vývozu dle jednotlivých komodit dosahuje vývoz produkce z ČR do EU, zejména do zemí EU, které platí eurem.

Zajímavým faktem zůstává vývoz produkce do zemí mimo EU. Jak ukazuje spodní část tabulky 18, dle komoditní struktury zde znovu dominuje zpracovatelský průmysl zaměřený na stroje a dopravní prostředky, následovaný polotovary, materiály a průmyslovým spotřebním zbožím. Za zajímavost lze považovat vyšší podíl na celkovém vývozu u kategorie strojů a dopravních prostředků, které zaujímají cca 62 % celkového vývozu do zemí mimo EU.

Pokud si shrneme dominantní podíly produkce, které zahrnují celkový vývoz ČR, je z tabulky 18 na první pohled patrné, že hlavní exportní komoditou ČR jsou odvětví zpracovatelského průmyslu.

Tabulka 18: Komoditní struktura VÝVOZU v rámci zahraničního obchodu ČR dle členění SITC<sup>12</sup>

Ukazatel	2015 (v mil. Kč)	2016 (v mil. Kč)	Podíl (v %)	
			2015	2016
<b>Vývoz, celkem</b>	<b>3 883 249</b>	<b>3 974 043</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
0 potraviny a živá zvířata	141 938	141 423	3,7	3,6
1 nápoje a tabák	33 273	35 858	0,9	0,9
2 suroviny nepoživatelné	85 943	81 522	2,2	2,1
3 minerální paliva, maziva	116 454	77 019	3,0	1,9
4 živočišné a rostlinné oleje	12 455	13 682	0,3	0,3
5 chemické výrobky	240 559	238 922	6,2	6,0
6 polotovary a materiály	614 013	612 699	15,8	15,4
7 stroje a dopravní prostředky	2 153 063	2 236 879	55,4	56,3
8 průmyslové spotřební zboží	476 288	527 120	12,3	13,3
9 komodity nezatříděné	9 263	8 918	0,2	0,2
<b>EU28</b>	<b>3 231 199</b>	<b>3 323 712</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
0 potraviny a živá zvířata	130 304	129 187	4,0	3,9
1 nápoje a tabák	29 708	32 581	0,9	1,0
2 suroviny nepoživatelné	72 545	68 946	2,2	2,1
3 minerální paliva, maziva	108 858	70 869	3,4	2,1
4 živočišné a rostlinné oleje	12 436	13 659	0,4	0,4
5 chemické výrobky	194 882	195 905	6,0	5,9
6 polotovary a materiály	519 679	522 997	16,1	15,7
7 stroje a dopravní prostředky	1 756 645	1 834 171	54,4	55,2
8 průmyslové spotřební zboží	399 107	447 538	12,4	13,5
9 komodity nezatříděné	7 033	7 859	0,2	0,2
<b>Eurozóna19</b>	<b>2 503 558</b>	<b>2 589 920</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
0 potraviny a živá zvířata	96 410	94 039	3,9	3,6
1 nápoje a tabák	24 154	27 136	1,0	1,0
2 suroviny nepoživatelné	59 619	55 098	2,4	2,1
3 minerální paliva, maziva	94 727	57 985	3,8	2,2
4 živočišné a rostlinné oleje	5 509	5 117	0,2	0,2
5 chemické výrobky	133 068	132 510	5,3	5,1
6 polotovary a materiály	393 878	402 886	15,7	15,6
7 stroje a dopravní prostředky	1 373 466	1 445 335	54,9	55,8
8 průmyslové spotřební zboží	316 447	362 768	12,6	14,0
9 komodity nezatříděné	6 278	7 046	0,3	0,3
<b>mimo EU28</b>	<b>649 054</b>	<b>648 200</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
0 potraviny a živá zvířata	11 575	12 219	1,8	1,9
1 nápoje a tabák	3 565	3 277	0,5	0,5
2 suroviny nepoživatelné	13 398	12 573	2,1	1,9
3 minerální paliva, maziva	5 316	4 853	0,8	0,7
4 živočišné a rostlinné oleje	14	23	0,0	0,0
5 chemické výrobky	45 663	42 871	7,0	6,6
6 polotovary a materiály	94 218	89 610	14,5	13,8
7 stroje a dopravní prostředky	395 961	402 368	61,0	62,1
8 průmyslové spotřební zboží	77 116	79 346	11,9	12,2
9 komodity nezatříděné	2 230	1 058	0,3	0,2

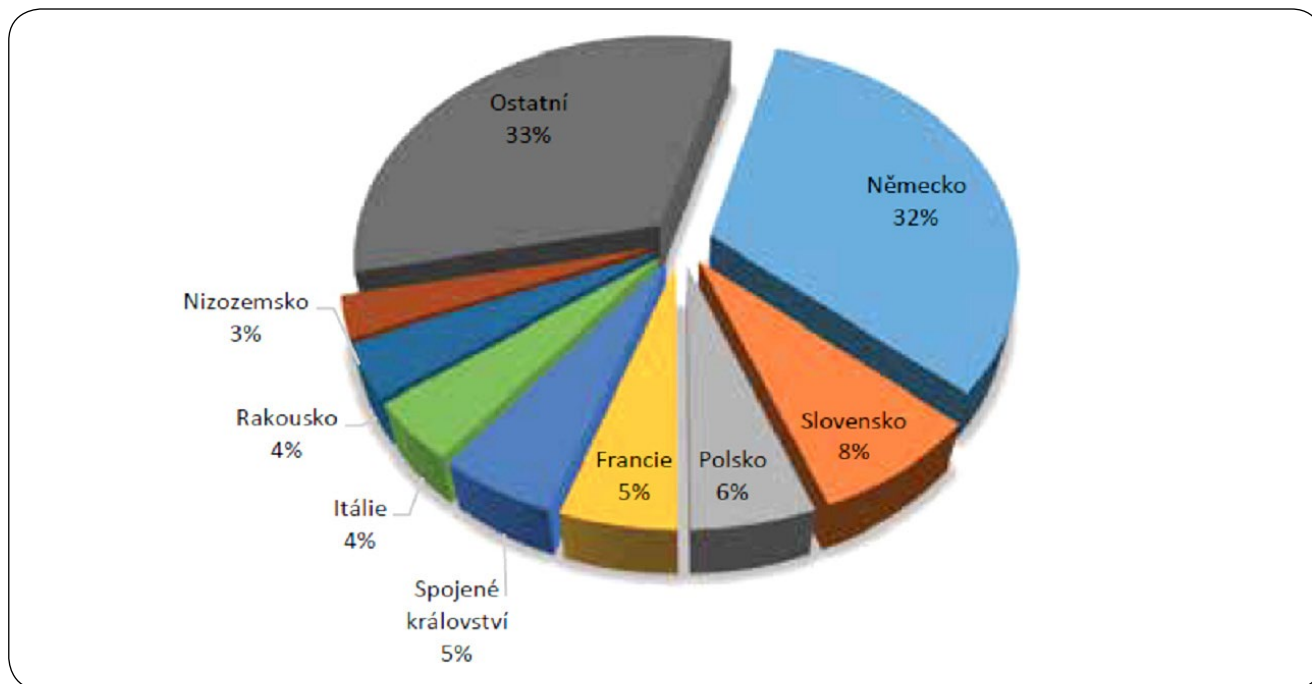
Zdroj: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje>

<sup>12</sup> Standardní mezinárodní obchodní klasifikace.

## 6.2.1 Zpracovatelský průmysl ČR v mezinárodním obchodě

Jak bylo v předchozí části ukázáno, představují jednotlivé kategorie zpracovatelského průmyslu jednu z nejdůležitějších položek vývozu produkce ČR. Z uvedeného důvodu lze v rámci mezinárodního obchodu věnovat podstatně vyšší pozornost právě oblasti zpracovatelského průmyslu, a to nejen z hlediska zastoupených teritorií, ale i nejdůležitějších komodit.

Graf 10: Zahraniční obchod ČR za zpracovatelský průmysl ČR celkem – VÝVOZ



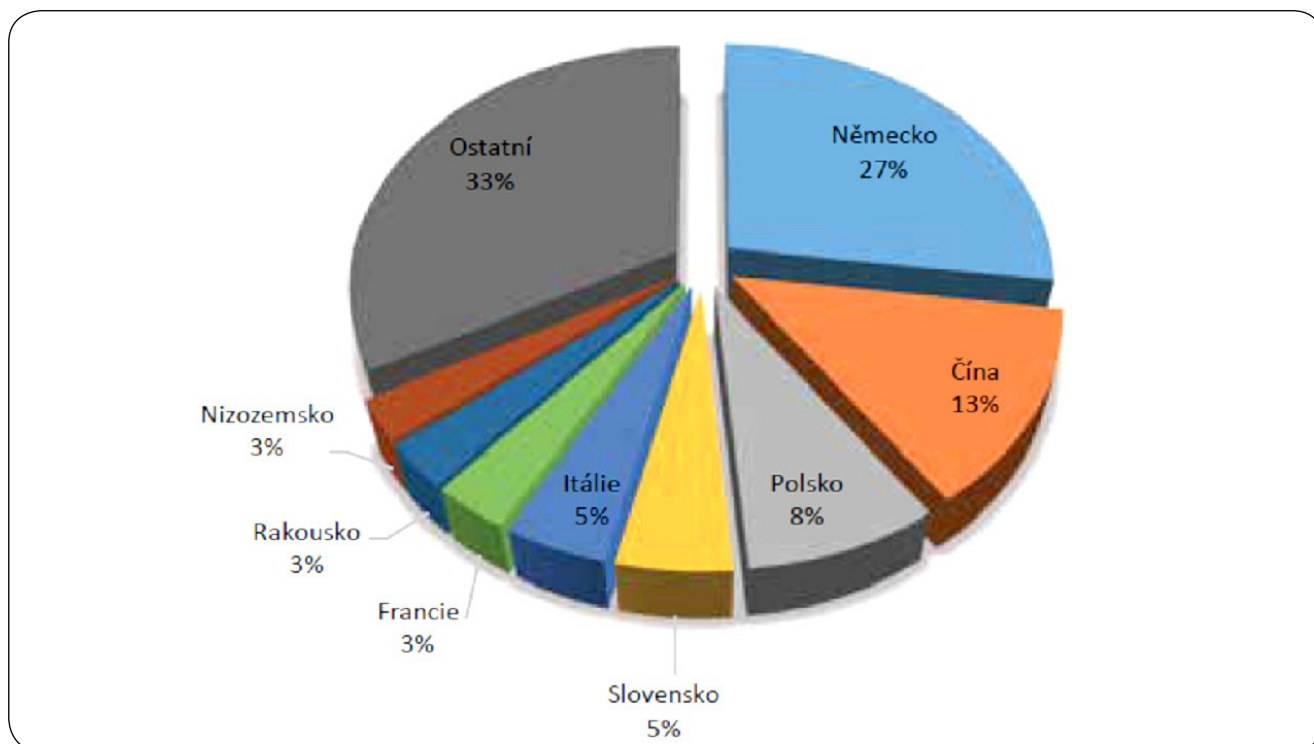
Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 56

V grafu 10 se potvrzuje, že mezi nejdůležitější vývozní teritorium patří EU, konkrétně její země, které sousedí s ČR (Německo, Slovensko, Polsko a Rakousko), případně hrají významnou roli v rámci vzájemné obchodní výměny – Francie, UK, Itálie a Nizozemsko.

Jasně se ukazuje dominantní pozice Německa jako hlavního teritoria, kde se uplatňuje export produkce z ČR. Vzhledem k rozloze a počtu obyvatel lze taktéž hodnotit důležitost postavení Slovenska s ohledem na hodnoty exportů směřované z ČR na Slovensko.

Pokud se z pohledu teritoriální struktury podíváme na dovoz produkce do ČR (viz graf 11), získáme jinou strukturu zemí podílejících se na dovozu produkce do ČR.

Graf 11: Zahraniční obchod ČR za zpracovatelský průmysl ČR celkem – DOVOZ



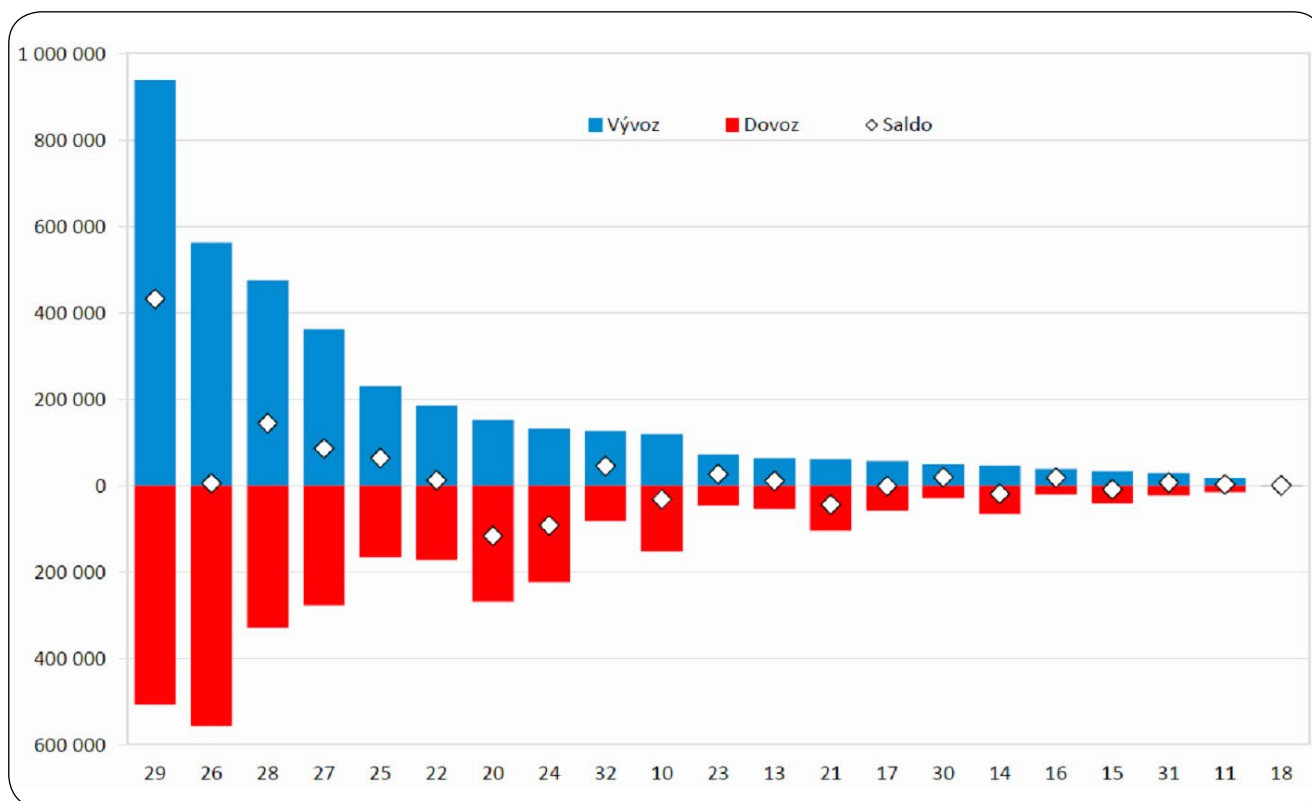
Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 56

Graf 11 ukazuje podíly jednotlivých zemí, které patří mezi nejvýznamnější dovozní teritoria, a jak je patrné, dominantní pozici si uchovává stále Německo, nicméně je následované významným zastoupením Číny, která představuje z hlediska dovozu produkce hodnotu 13 % na celkových dovozech do ČR.

Struktura dalších nejvýznamnějších dovozců je obdobná a zahrnuje jak sousední, tak i další významné země EU. Jediným překvapujícím zjištěním zůstává pozice UK, která má významné místo v rámci vývozu produkce z ČR (graf 10), ale v rámci významných dovozců produkce do ČR již UK zastoupena není.

Při pohledu na komoditní strukturu zpracovatelského průmyslu v členění dle jednotlivých sekcí (NACE kódy), představené a vysvětlené v rámci grafu 12, patří mezi nejvýznamnější sekce výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů, výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení, výroba strojů a zařízení j. n., výroba elektrických zařízení a výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení. Z uvedených sekcí, které dominují v rámci zahraničního obchodu ve zpracovatelském průmyslu, lze z grafu 12 vyčíst, že všechny uvedené sekce až na sekci výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení dosahují kladného salda obchodní bilance. Pouze tato sekce (výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení) dosahuje záporného salda obchodní bilance a částečně i vysvětluje významné postavení Číny v rámci dovozců produkce do ČR.

Graf 12: Export a import produkce zpracovatelského průmyslu ČR za rok 2016 (v mil. Kč)



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 55

Vysvětlivky pro jednotlivé sekce zpracovatelského průmyslu:

10. výroba potravinářských výrobků
11. výroba nápojů
12. výroba tabákových výrobků
13. výroba textilií
14. výroba oděvů
15. výroba usní a souvisejících výrobků
16. zpracování dřeva, výroba dřevěných, korkových, proutěných a slaměných výrobků, kromě nábytku
17. výroba papíru a výrobků z papíru
18. tisk a rozmnožování nahraných nosičů
19. výroba koksu a rafinovaných ropných produktů
20. výroba chemických látek a chemických přípravků
21. výroba základních farmaceutických výrobků a farmaceutických přípravků
22. výroba pryžových a plastových výrobků
23. výroba ostatních nekovových minerálních výrobků
24. výroba základních kovů, hutní zpracování kovů; slévárství
25. výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení
26. výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení
27. výroba elektrických zařízení
28. výroba strojů a zařízení j. n.
29. výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů
30. výroba ostatních dopravních prostředků a zařízení
31. výroba nábytku
32. ostatní zpracovatelský průmysl

Mezi další sekce, které se podílejí na záporném saldu obchodu ve zpracovatelském průmyslu, patří výroba chemických látek a chemických přípravků, výroba základních farmaceutických výrobků a farmaceutických přípravků a výroba potravinářských výrobků.

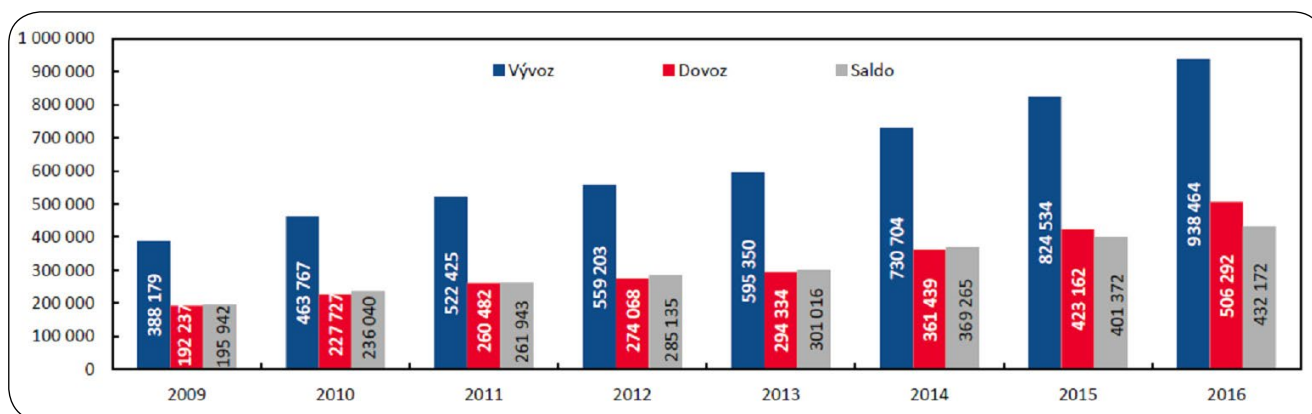
Vzhledem k významnému zastoupení cca pěti sekcí zpracovatelského průmyslu na zahraničním obchodě ČR si je dále blíže představíme.

## 6.2.2 Nejvýznamnější sekce zpracovatelského průmyslu ČR z hlediska MO

### *Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů (CZ NACE 29)*

Uvedená sekce zpracovatelského průmyslu patří k nejvýznamnějším kategoriím s dopady na zahraniční obchod ČR. Jak je v grafu 13 naznačeno, od roku 2009 vykazuje neustále rostoucí tendenci, a to jak v rámci vývozu/dovozu, tak i v rámci pozitivní obchodní bilance:

Graf 13: Vývoj exportu a importu v rámci sekce CZ NACE 29 v letech 2009–2016 (v mil. Kč)



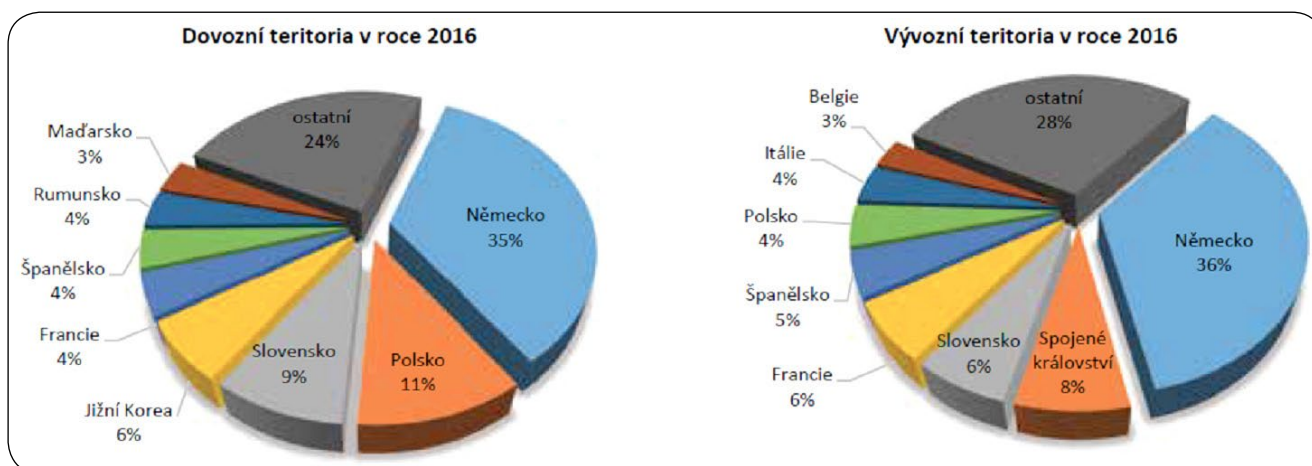
Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 178

Taktéž z grafu 14 je v rámci teritoriální struktury patrné, že nejvýznamnějším obchodním partnerem je Německo, které dominuje s 36% zastoupením jak na straně vývozu, tak se k této hodnotě blíží i na straně dovozu. K první trojici nejvýznamnějších zemí, kam směřuje vývoz produkce v rámci této sekce, patří UK následované Slovenskem.

Na straně dovozu je na druhém místě Polsko, následované Slovenskem. Ostatní teritoria představují vybrané země EU jak na straně vývozu, tak i dovozu. Jedinou výjimku tvoří v rámci dovozu mimo zemí EU Jižní Korea, která je zastoupena 6 % na celkovém dovozu v rámci této sekce.



Graf 14: Teritoriální struktura zahraničního obchodu v rámci sekce CZ NACE 29

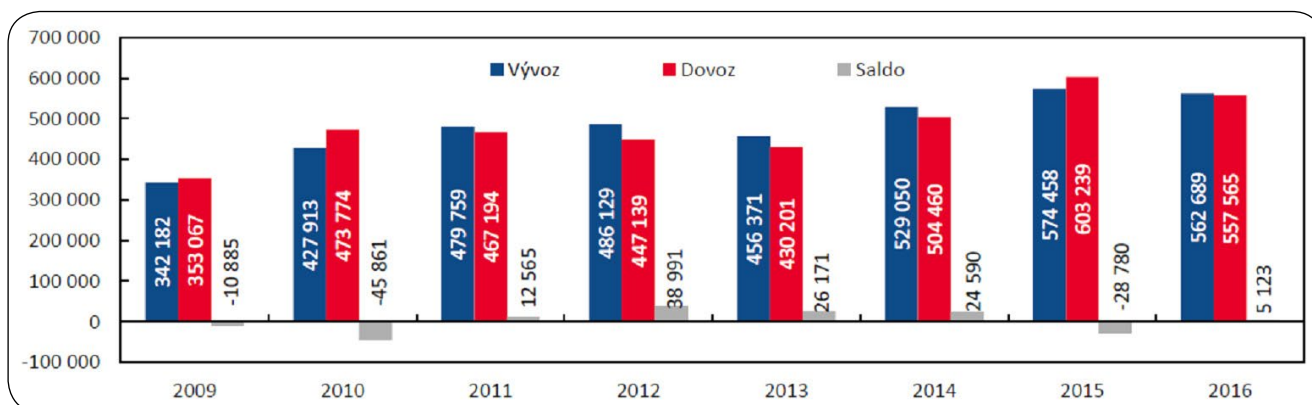


Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 179

### Výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení (CZ NACE 26)

Tato sekce poukazuje na nesouvislý vývoj obchodu v rámci vývozu, dovozu a celkové bilance v jednotlivých letech. Z grafu 15 je patrná jak kladná, tak i záporná obchodní bilance v letech 2009, 2010 a 2015.

Graf 15: Vývoj exportu a importu v rámci sekce CZ NACE 26 v letech 2009–2016 (v mil. Kč)

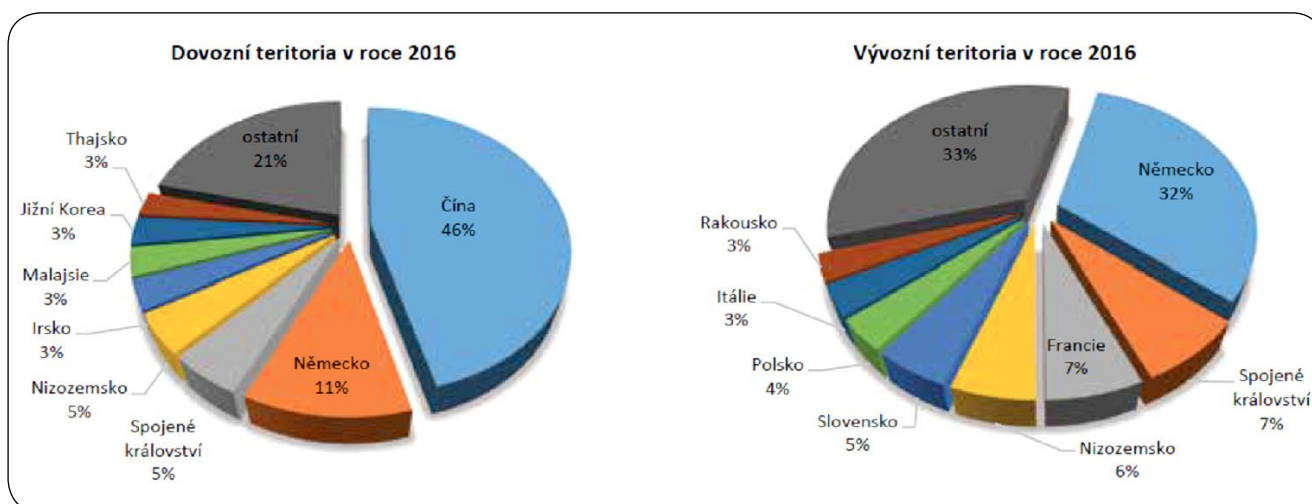


Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 158

V rámci teritoriálního členění se jasně ukazuje rozdílnost v rámci vývozu, která je spojena s Německem, a naopak dominance Číny u celkových dovozů v rámci uvedené sekce zpracovatelského průmyslu. Jak je patrné z grafu 16, vývozní teritoria představují především země EU.

U dovozu je poněkud jiná situace, kdy z mimoevropských zemí zaujímá podstatný podíl na dovozech v rámci uvedené sekce zpracovatelského průmyslu nejen Čína, ale i Malajsie, Jižní Korea a Thajsko.

Graf 16: Teritoriální struktura zahraničního obchodu v rámci sekce CZ NACE 26

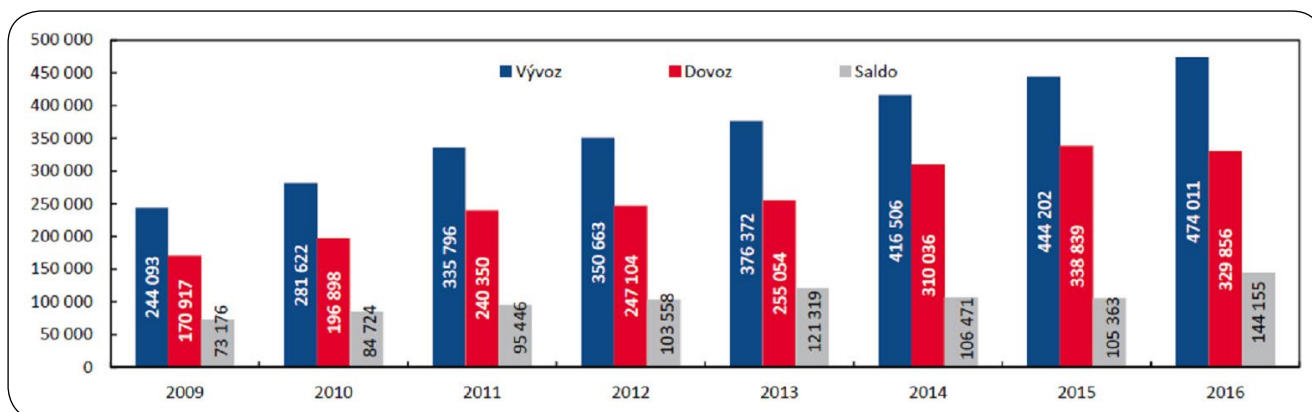


Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 159

### Výroba strojů a zařízení j. n. (CZ NACE 28)

Jak ukazuje graf 17, je situace v sekci výroba strojů a zařízení j. n. podobná jako v sekci 29 – výroba motorových vozidel, kde je trvalý růst vývozu a obchodu i obchodní bilance od roku 2009:

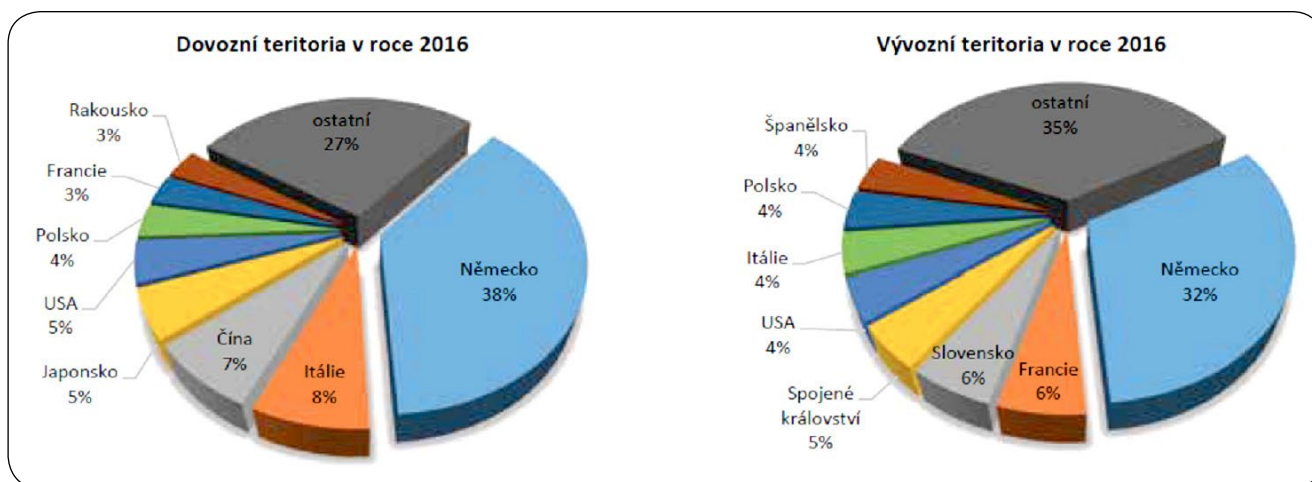
Graf 17: Vývoj exportu a importu v rámci sekce CZ NACE 28 v letech 2009–2016 (v mil. Kč)



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 170

Z hlediska teritoriální struktury se taktéž ukazuje (viz graf 18), že hlavním obchodním partnerem je Německo jak na straně vývozu, tak i na straně dovozu. Vývoz je následně většinově orientován do zemí EU a 4 % z celkových vývozů dané sekce zpracovatelského průmyslu směřují i do USA. Naopak v rámci dovozu za pozicí Německa a některých dalších států EU (Itálie, Polsko, Francie, Rakousko) hrají důležitou roli Čína, USA a Japonsko, jakožto představitelé dovozu ze zemí mimo EU.

Graf 18: Teritoriální struktura zahraničního obchodu v rámci sekce CZ NACE 28

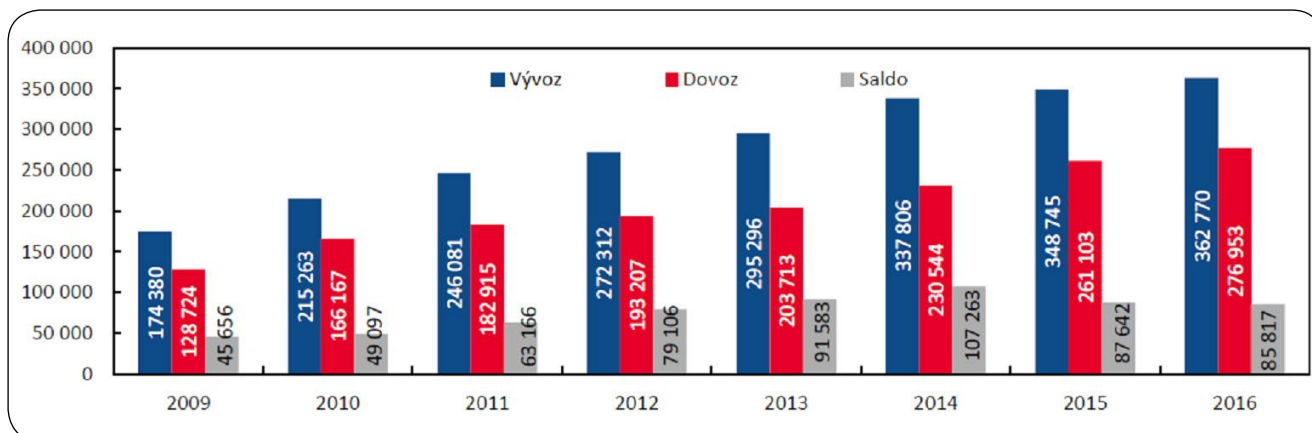


Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 170

### Výroba elektrických zařízení (CZ NACE 27)

V rámci sekce výroby elektrických zařízení, zastupující významnou část zpracovatelského průmyslu ČR, je z grafu 19 patrné, že v rámci zahraničního obchodu naplňuje neustálý rostoucí trend obchodní výměny s pozitivním dopadem na kladné saldo obchodní bilance:

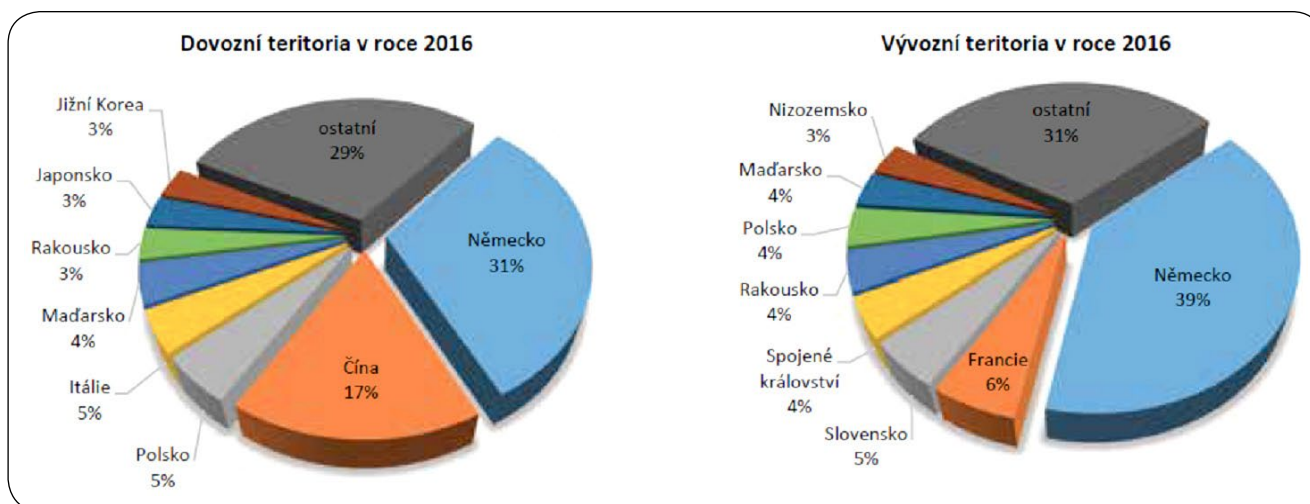
Graf 19: Vývoj exportu a importu v rámci sekce CZ NACE 27 v letech 2009–2016 (v mil. Kč)



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 164

V rámci teritoriální struktury je z grafu 20 patrné, že vývoz se uskutečňuje ve většinovém případě do zemí EU na čele s Německem. V případě dovozů se za dominantní pozici Německa dostává Čína a z mimoevropských zemí si lze povšimnout i významné pozice Japonska a Jižní Koreje.

Graf 20: Teritoriální struktura zahraničního obchodu v rámci sekce CZ NACE 27

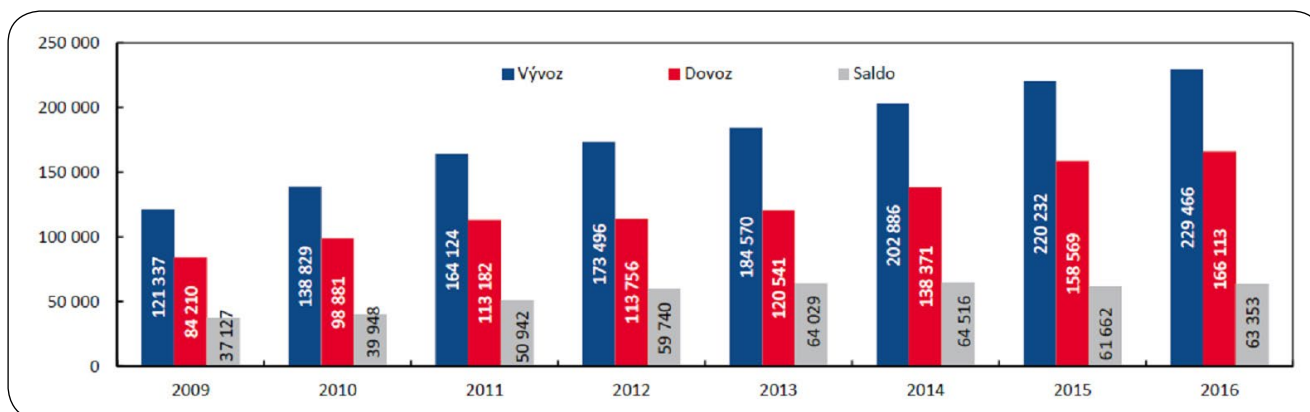


Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 165

### Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení (CZ NACE 25)

Závěrečná sekce, která představuje nejvýznamnější portfolio zahraničního obchodu ČR, patří výrobě strojů a kovových zařízení. I zde se opakuje trend (viz graf 21) z předchozích sekcí zpracovatelského průmyslu a pozitivně se projevuje rostoucí trend obchodní výměny s kladným dopadem do obchodní bilance:

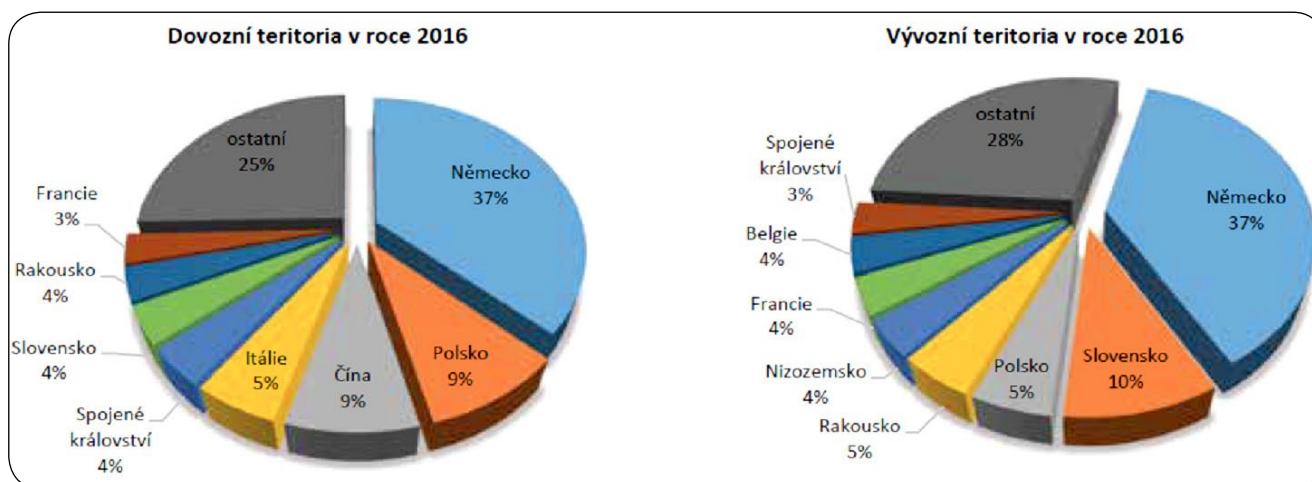
Graf 21: Vývoj exportu a importu v rámci sekce CZ NACE 25 v letech 2009–2016 (v mil. Kč)



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 152

Z grafu 22, který ukazuje teritoriální strukturu obchodu dané sekce zpracovatelského průmyslu, vyplývá standardní dominantní postavení Německa a zejména významné zastoupení zemí z EU. V rámci dovozů se k zemím EU významně přidává Čína, která zaujímá 9 % celkových dovozů dané sekce zpracovatelského průmyslu do ČR.

Graf 22 Teritoriální struktura zahraničního obchodu v rámci sekce CZ NACE 25



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017, s. 152

Uvedený výběr nejvýznamnějších sekcí zpracovatelského průmyslu podává velmi solidní přehled o stavu zahraničního obchodu za zpracovatelský průmysl a ukazuje na konkrétní komodity a země, které zaujímají v zahraničním obchodě významnou roli. Další informace za jednotlivé sekce, příp. i podsekce lze najít v každoročně vydávaných ročenkách zpracovatelského průmyslu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.

## Shrnutí kapitoly

V rámci kapitoly věnující se současné situaci České republiky v zahraničním obchodě bylo prostřednictvím základních statistických údajů představeno nejen postavení ČR v rámci mezinárodního obchodu, ale byla přiblížena i současná situace zpracovatelského průmyslu, který dominuje v rámci zahraničního obchodu ČR. Kapitola konkrétně charakterizuje vývoj zahraničního obchodu od období transformace započaté po roce 1989 až do současnosti a zaměřuje se na komoditní i teritoriální strukturu mezinárodního obchodu jako celku a představuje zejména nejvýznamnější sekce zpracovatelského průmyslu z hlediska zahraničního obchodu.

### Otázky k zamyšlení

1. Na základě dostupných aktuálních statistických dat WTO popište a charakterizujte pozici ČR v rámci mezinárodního obchodu.
2. Prostřednictvím dat WTO zpracujte představení současné pozice ČR v mezinárodním obchodě a vývoje za posledních pět let u nejvýznamnějších obchodních partnerů ČR.
3. Vymezte základní popis zahraničního obchodu u nejvýznamnějších sekcí zpracovatelského průmyslu v ČR.

## Doporučená literatura

- *Statistické údaje za zahraniční obchod ČR za rok 2016*. Dostupné na: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje>
- WTO, 2017. *World Trade Statistical Review 2017*. [online]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2017\\_e/wts17\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm)
- Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017. *Panorama zpracovatelského průmyslu ČR 2016* [online]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/cz/prumysl/zpracovatelsky-prumysl/panorama-zpracovatelskeho-prumyslu/2017/10/Panorama-2016-CZ.pdf>

# Shrnutí

Předložená distanční pomůcka představila základní teoretické poznatky z oblasti mezinárodního obchodu, které jsou zaměřeny zejména na oblast reálií a technik zahraničního obchodu a spojené se základním poznatkovým aparátem nutným pro úspěšné zakončení studijního programu Podniková ekonomika a management.

Tak jak jsou představeny jednotlivé kapitoly, student získává základní přehled o současném stavu mezinárodní obchodní výměny v rámci komoditního a teritoriálního členění mezinárodního obchodu, pokrývající jak oblast zboží, tak i služeb.

Následně je student seznamován se základními institucionálními aspekty pokrývajícími nástroje obchodní politiky a její regionální dimenze. Na to je navázána oblast právního zajištění mezinárodní obchodní výměny s dopady na smlouvy využívané v zahraničním obchodě.

S ohledem na nezbytné teoretické ukotvení problematiky mezinárodního obchodu, se kterým se student setkává v rámci základních kurzů ekonomické teorie, je tato kapitola zaměřena na vybrané modely mezinárodního obchodu, s cílem provázat teoretické poznatky s praktickou aplikací při realizaci mezinárodních obchodních aktivit.

Následující kapitola se zabývá charakteristikou konkrétních nástrojů a technik mezinárodních obchodních operací, zahrnující nejen analýzu zahraničních trhů, ale i logistické zajištění a s tím spojené právní a koncepční poznatky z realizace zahraničněobchodních operací.

V závěru distanční opory je podstatná část věnována minulosti a současnému stavu zahraničního obchodu ČR v teritoriálním a komoditním vyjádření. Důraz je také kladen na nejvýznamnější odvětví zapojené do mezinárodního obchodu ČR.

Na základě studia uvedených kapitol bude student schopen porozumět metodám a technikám a po absolvování reálné podnikové praxe zajistit úspěšný výkon v rámci realizace mezinárodních obchodních operací v podnikatelské sféře.

# Zdroje

- Bříza, P. *Několik slov o novém zákonu o mezinárodním právu soukromém* [online]. EPRAVO.CZ, a.s. ©1999–2018 [cit. 3. 9. 2018]. Dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/clanky/nekolik-slov-o-novem-zakonu-o-mezinarodnim-pravu-soukromem-84528.html>
- Buchta, M. *Mezinárodní management a marketing*. Univerzita Pardubice, 2008. ISBN 978-80-7395-109-2.
- CISG – Database [online]. *UNCITRAL* © 2018 [cit. 10. 9. 2018]. Dostupné z: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/cisgintro.html>
- CISG – Explanatory Note [online]. *UNCITRAL* © 2018 [cit. 7. 9. 2018]. Dostupné z: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html)
- CISG – Status [online]. *UNCITRAL* © 2018 [cit. 10. 9. 2018]. Dostupné z: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)
- Craig, A.; Reischauer, E.: *Dějiny Japonska*. 2000, Praha: Lidové noviny, 2000. ISBN 978-80-7106-513-5.
- Cyberfreight, 2010. *INCOTERMS® 2010* [online]. Dostupné z: <https://cyberfreight.nl/informatie/incoterms/>
- DHL Global Forwarding CZ, 2011. *Přepravní podmínky Incoterms 2010* [online]. Dostupné z: <http://www.dhlgf.cz/doplnkove-informace-/incoterms-2010>
- Filipiaková, A. *Vývoj na ropném trhu v posledním desetiletí* [online]. Brno, 2010 [cit. 2018-08-22]. Dostupné z: <https://is.muni.cz/th/kjt7d/>. Diplomová práce. Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta. Vedoucí práce Libor Žídek.
- GAAP Point-of-Sale [online]. Dostupné z: [http://www.gaap.co.za/blog/is\\_franchising\\_for\\_you.html](http://www.gaap.co.za/blog/is_franchising_for_you.html)
- iContainers, 2018. *What changes to expect for Incoterms 2020* [online]. Dostupné z: <https://www.icontainers.com/us/2018/09/11/what-changes-to-expect-incoterms-2020/>
- International Labor Organization, World Bank, Bureau of Labor Statistics, and Orley Ashenfelter and Stepan Jurajda, “*Cross-country Comparisons of Wage Rates*”, working paper, Princeton University.
- Kaiser, T. *Analýza hospodářství Japonska*. Bakalářská práce, Unicorn College, 2012.
- Kalínská a kol., E. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2010. Expert. ISBN 978-80-247-3396-8.
- Kasl, P. *Korejská válka 1950–1953*. Závěrečná Bakalářská práce, Filozofická Fakulta Západočeské univerzity, 2015.
- Krugman, P. R.; Obstfeld, M.; Melitz, M. J. *International trade: theory and policy*. Tenth edition, global edition. Boston: Pearson, 2015. The Pearson series in economics. ISBN 978-1-292-06043-9.
- Kubišta, V. a kol. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Praha: HZ Editio, 1999. ISBN 80-86009-29-7.
- Kučera, Z.; Pauknerová, M.; Růžička, K. a kol. *Mezinárodní právo soukromé*. 8. vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 2015. ISBN 978-80-7380-550-0.
- Kučera, Z. *Mezinárodní právo soukromé*. 6. opr. a dopl. vyd. Brno: Doplněk, 2004. ISBN 80-7239-166-6.



- Machková, H. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3237-4.
- Machková, H. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.
- Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2017. *Panorama zpracovatelského průmyslu ČR 2016* [online]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/cz/prumysl/zpracovatelsky-prumysl/panorama-zpracovatelskeho-prumyslu/2017/10/Panorama-2016-CZ.pdf>
- Moss, S. *Why the United Kingdom has not ratified the CISG* [online]. UNCITRAL © 2018 [cit. 7. 9. 2018]. Dostupné z: <https://www.uncitral.org/pdf/english/CISG25/Moss.pdf>
- Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 593/2008
- Nový zákon o mezinárodním právu soukromém [online]. Komise pro aplikaci nové civilní legislativy, Ministerstvo spravedlnosti ČR © 2013–2015 [cit. 6. 9. 2018]. Dostupné z: [http://obcanskyzakonik.justice.cz/images/pdf/MS\\_brozura\\_ZMPS.pdf](http://obcanskyzakonik.justice.cz/images/pdf/MS_brozura_ZMPS.pdf)
- Pham, Tra My. *Japonský hospodářský zázrak – faktory ekonomického růstu* [online]. Brno, 2012 [cit. 2018-08-16]. Dostupné z: <https://is.muni.cz/th/a9jc7/>. Bakalářská práce. Masarykova univerzita, Filozofická fakulta, vedoucí práce Ivan Rumánek.
- Poláček, B. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Wolters Kluwer, 2017. ISBN 978-80-7552-770-7.
- Raymond & Ward, 1854. *Table of weights*. Chicago, Ill., Library of Congress.
- Rozehnalová, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010. ISBN 978-80-7357-562-5.
- Rozehnalová, N.; Drličková, K.; Kyselovská, T.; Valdhans, J. *Úvod do mezinárodního práva soukromého*. Praha: Wolters Kluwer, 2017. ISBN 978-80-7552-699-1.
- Rozehnalová, N. Nestátní právo před českými soudy. In *Dny práva – 2008 – Days of Law*. Brno: Masarykova univerzita Brno, 2008. s. 731–738, 1998 s. ISBN 978-80-210-4733-4.
- Sato, A.; Halík, J. *International Business Operations*. Praha: Oeconomia, 2014. ISBN 978-80-245-2053-7.
- Statistické údaje za zahraniční obchod ČR za rok 2016*. Dostupné na: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje>
- Svatoš, M. a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.
- Štěrbová, L. a kol. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2013. Expert. ISBN 978-80-247-4694-4.
- Tichý, L. *CISG (Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží): komentář*. Praha: C. H. Beck, 2017. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-649-4.
- Tomáš, R. Americké hospodářské sankce v 90. letech 20. století – obtížná cesta k reformě sankční politiky. *Mezinárodní vztahy* 3/2003, s. 44–63. ISSN 2570-9429.
- Transparency International, 2018. *Corruption Perceptions Index 2017* [online]. Dostupné z: [https://www.transparency.org/news/feature/corruption\\_perceptions\\_index\\_2017](https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017)
- Trade Finance Global, 2018. *What is Incoterms 2020?* [online]. Dostupné z: <https://www.tradefinanceglobal.com/freight-forwarding/incoterms-2020/>

UNIDROIT [online]. Ministerstvo průmyslu a obchodu © 2005–2018 [cit. 18. 9. 2018]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/mezinarodni-organizace-a-obchod/unidroit/mezinarodni-ustav-pro-sjednoceni-mezinarodniho-prava-soukromeho-unidroit--223306/>

Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží

WTO, 2017. *World Trade Statistical Review 2017*. [online]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2017\\_e/wts17\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm)

Zadrazilová, D. *Mezinárodní management*. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1243-3.

Zákon č. 89/2012 Sb., Občanský zákoník

Zákon č. 91/2012 Sb, o mezinárodním právu soukromém

# Seznam obrázků, tabulek a grafů

Obrázek 1: Velikost národních ekonomik ve světovém obchodu – zboží k roku 2016 (s. 23)

Obrázek 2: Velikost národních ekonomik ve světovém obchodu – služby k roku 2016 (s. 24)

Obrázek 3: Mapa smluvních států Vídeňské úmluvy (s. 56)

Obrázek 4: Kanadské provincie a státy USA, které obchodují s Britskou Kolumbií (s. 62)

Obrázek 5: Vztah mezi úrovní mezd a produktivitou (s. 69)

Obrázek 6: Příklady franchisingových sítí (s. 86)

Obrázek 7: Historická tabulka měr (dle různých států USA), které byly roku 1854 nastaveny pro jednotku bušl u jednotlivých produktů (s. 92)

Obrázek 8: Přejechod nákladů a rizik v rámci doložek INCOTERMS 2010 (s. 101)

Tabulka 1: Vybrané ukazatele mezinárodního obchodu Japonska 1953–1969 v % (s. 18)

Tabulka 2: Světový vývoz zboží – vývoj dle vybraných států ve vybraných letech (s. 20)

Tabulka 3: Postavení vybraných států v mezinárodním obchodě za rok 2007 (s. 21)

Tabulka 4: Žebříček vedoucích států v mezinárodním obchodě – export zboží za rok 2016 (s. 25)

Tabulka 5: Žebříček vedoucích států v mezinárodním obchodě – import zboží za rok 2016 (s. 25)

Tabulka 6: Žebříček vedoucích států v mezinárodním obchodě – export a import komerčních služeb za rok 2016 (s. 25)

Tabulka 7: Obchod s Britskou Kolumbií, % HDP, 1996 (s. 63)

Tabulka 8: INCOTERMS® 2010 – doložky pro všechny druhy přepravy (s. 96)

Tabulka 9: INCOTERMS® 2010 – doložky pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu (s. 99)

Tabulka 10: Objem vývozu na jednoho obyvatele (USD) (s. 108)

Tabulka 11: Vybrané roky obchodní bilance zahraničního obchodu ČR (s. 108)

Tabulka 12: Export zboží a služeb ČR za roky 2006–2016 v mil. USD (s. 109)

Tabulka 13: Zahraniční obchod ČR v letech 2009–2016; teritoriální struktura v rámci EU/non EU (v mil. Kč) (s. 110)

Tabulka 14: Hlavní obchodní partneři ČR v letech 2009–2016 – VÝVOZ (s. 111)

Tabulka 15: Hlavní obchodní partneři ČR v letech 2009–2016 – DOVOZ (s. 112)

Tabulka 16: Zahraniční obchod ČR podle kontinentů v letech 2015–2016 (s. 113)

Tabulka 17: Zahraniční obchod ČR z hlediska EU a non EU za roky 2015 a 2016 (s. 114)

Tabulka 18: Komoditní struktura VÝVOZU v rámci zahraničního obchodu ČR dle členění SITC (s. 116)

- Graf 1: Vývoj cen ropy v období 1965–2008 – nominální a reálná cena ropy (s. 19)
- Graf 2: Hlavní skupiny zboží světového obchodu v letech 2006–2016 (v mld. USD) (s. 22)
- Graf 3: Hlavní kategorie světového obchodu ve službách v letech 2006–2016 (v mld. USD) (s. 22)
- Graf 4: Hlavní skupiny zboží světových exportů za rok 2016 (s. 24)
- Graf 5: Velikost vybraných evropských ekonomik a hodnota jejich obchodu s USA (s. 61)
- Graf 6: Velikost ekonomiky a obchod s USA (s. 62)
- Graf 7: Domácí hranice výrobních možností (s. 64)
- Graf 8: Relativní nabídka (s. 66)
- Graf 9: Relativní nabídka a relativní poptávka (s. 67)
- Graf 10: Zahraniční obchod ČR za zpracovatelský průmysl ČR celkem – VÝVOZ (s. 117)
- Graf 11: Zahraniční obchod ČR za zpracovatelský průmysl ČR celkem – DOVOZ (s. 118)
- Graf 12: Export a import produkce zpracovatelského průmyslu ČR za rok 2016 (v mil. Kč) (s. 119)
- Graf 13: Vývoj exportu a importu v rámci sekce CZ NACE 29 v letech 2009–2016 (v mil. Kč) (s. 120)
- Graf 14: Teritoriální struktura zahraničního obchodu v rámci sekce CZ NACE 29 (s. 121)
- Graf 15: Vývoj exportu a importu v rámci sekce CZ NACE 26 v letech 2009–2016 (v mil. Kč) (s. 121)
- Graf 16: Teritoriální struktura zahraničního obchodu v rámci sekce CZ NACE 26 (s. 122)
- Graf 17: Vývoj exportu a importu v rámci sekce CZ NACE 28 v letech 2009–2016 (v mil. Kč) (s. 122)
- Graf 18: Teritoriální struktura zahraničního obchodu v rámci sekce CZ NACE 28 (s. 123)
- Graf 19: Vývoj exportu a importu v rámci sekce CZ NACE 27 v letech 2009–2016 (v mil. Kč) (s. 123)
- Graf 20: Teritoriální struktura zahraničního obchodu v rámci sekce CZ NACE 27 (s. 124)
- Graf 21: Vývoj exportu a importu v rámci sekce CZ NACE 25 v letech 2009–2016 (v mil. Kč) (s. 124)
- Graf 22 Teritoriální struktura zahraničního obchodu v rámci sekce CZ NACE 25 (s. 125)

**MEZINÁRODNÍ OBCHOD**

**Distanční studijní opora**

**PETR PIROŽEK, LADISLAVA KUCHYNKOVÁ, SYLVA TALPOVÁ ŽÁKOVÁ,  
ALENA ŠAFROVÁ DRÁŠILOVÁ, TOMÁŠ PALETA**

Korektury Zdeněk Granát

Grafika a sazba Lenka Váchová

Vydala Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta

Brno, 2019

1. vydání

**MUNI  
ECON**