

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky



Diplomová práce

**Zhodnocení zahraničního obchodu České republiky
v oblasti strojírenství**

Markéta Týcová

© 2015 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Katedra obchodu a financí

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Markéta Týcová

Podnikání a administrativa

Název práce

Zhodnocení zahraničního obchodu České republiky v oblasti strojírenství

Název anglicky

Evaluation of the Foreign Trade of the Czech Republic in the Field of Engineering

Cíle práce

Cílem práce bude vyhodnocení současného významu mezinárodního obchodu ve strojírenství. Dílčí cíle práce budou upřesněny v průběhu přípravné fáze – studia příslušné odborné literatury a jiných zdrojů. Po studiu teoretických zdrojů a zpracování praktické části budou vytýčeny návrhy autorky na zlepšení situace ve sledované oblasti.

Metodika

Teoretická východiska budou vycházet ze sekundárních dat, která budou vyhodnocena na základě metod komparace a syntézy. Praktická část práce bude vytvořena metodou analýzy, bude obsahovat vyhodnocení statistických údajů a příslušné grafy a tabulky.

Doporučený rozsah práce

60 – 80 stran

Klíčová slova

Mezinárodní obchod, mezinárodní smlouvy, dodací podmínky, logistika v mezinárodním obchodu.

Doporučené zdroje informací

Hes, Aleš. Základy mezinárodního obchodu. Vyd. 3., přeprac. Praha: Česká zemědělská univerzita, Provozně ekonomická fakulta, 2005. 220 s. ISBN 80-213-1406-0.

Jirsák, Petr a Mervart, Michal a Vinš, Marek. Logistika pro ekonomy. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer, 2012. 264 s. ISBN 978-80-7357-958-6.

Majerová, Ingrid a Nezval, Pavel. Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2011. 357 s. ISBN 978-80-251-3421-4.

Rogers, Jim. Žhavé komodity: Jak může kdokoliv investovat se ziskem na světových trzích. Vyd. 1. Praha: Grada, 2008. 240 s. ISBN 978-80-247-2342-6.

Předběžný termín obhajoby

2015/06 (červen)

Vedoucí práce

Ing. Olga Regnerová

Elektronicky schváleno dne 29. 9. 2014

Ing. Helena Čermáková, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 11. 11. 2014

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 23. 03. 2015

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem svou diplomovou práci "Zhodnocení zahraničního obchodu České republiky v oblasti strojírenství" vypracovala samostatně pod vedením vedoucí diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autorka uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 26.3.2015

Poděkování

Na tomto místě bych ráda vyslovila poděkování vedoucí mé diplomové práce Ing. Olze Regnerové za její odborné vedení, za náměty, rady a připomínky, jež mi velmi pomohly při zpracování zvoleného tématu.

Poděkování patří také celé mé rodině, která mne podporovala v průběhu studia.

Zhodnocení zahraničního obchodu České republiky v oblasti strojírenství

Evaluation of the Foreign Trade of the Czech Republic in the Area of Mechanical Engineering

Souhrn

Cílem této diplomové práce je zhodnotit zahraniční obchod České republiky v oblasti strojírenství. Teoretická část práce se věnuje charakteristice základních pojmů zahraničního obchodu, mezinárodním závazkovým vztahům a smlouvám, logistice v mezinárodním obchodu a dodacím podmínkám. Shrnuje také historický vývoj zahraničně-obchodní politiky České republiky od roku 1918, včetně průběhu ekonomické transformace před a po vstupu České republiky do Evropské unie. Praktická část práce analyzuje zahraniční obchod České republiky v oblasti strojírenství v období 1999 - 2014, kdy je zahraniční obchod hodnocen na vývoji vývozu, dovozu, teritoriální struktury, komoditní struktury, obchodní bilance a vývoji organizační struktury zahraničního obchodu České republiky.

Summary

The objective of this thesis is to evaluate foreign trade of the Czech Republic in the area of mechanical engineering. The theoretical part of the paper deals with the characteristics of the basic terms of foreign trade, international covenant relationships and contracts, logistics in international trade and delivery terms and conditions. It also summarizes the historical development of the foreign-trade policy of the Czech Republic from 1918, including the development of the economic transformation before and after the Czech Republic joined the European Union. The practical part of the paper analyses foreign trade of the Czech Republic in the area of mechanical engineering in the period between 1999 - 2014, when foreign trade is assessed with respect to the development

of export, import, territorial structure, commodity structure, trade balance and development of the organizational structure of foreign trade of the Czech Republic.

Klíčová slova: Zahraniční obchod. Strojírenství. Export. Import. Protekcionismus. Liberalismus. Smluvní nástroje. Obrat zahraničního obchodu. Obchodní bilance. Teritoriální struktura. Komoditní struktura. Organizační struktura.

Key words: Foreign trade. Mechanical engineering. Export. Import. Protectionisms. Liberalisms. Contractual tools. Turnover of foreign trade. Trade balance. Territorial structure. Commodity structure. Organizational structure.

Obsah

Seznam tabulek	10
Seznam grafů.....	11
Seznam zkratek.....	12
1. Úvod	13
2. Cíl a metodika práce.....	14
2.1 Cíl práce.....	14
2.2 Metodika	14
3. Teoretická východiska	15
3.1 Obchod	15
3.2 Historie zahraničního obchodu České republiky.....	16
3.2.1 První republika 1918–1948	17
3.2.2 Socialistické plánování 1948–1989.....	19
3.2.3 Polistopadový vývoj 1989 – současnost	21
3.3 Mezinárodní obchod	22
3.3.1 Funkce mezinárodního obchodu.....	22
3.3.2 Formy mezinárodního obchodu	23
3.3.3 Typy zahraničně-obchodní politiky.....	25
3.3.4 Regulace mezinárodního obchodu.....	29
3.3.5 Mezinárodní obchodní závazkové vztahy.....	32
3.3.6 Mezinárodní smlouvy	33
3.3.7 Rizika mezinárodního obchodu	34
3.3.8 Logistika v mezinárodním obchodu.....	37
3.4 Státní podpora exportu v České republice	43
3.4.1 Základní principy vnitřního trhu EU.....	45
4 Analytická část.....	47
4.1 Charakteristika sledovaného období 1999 – 2014.....	47
4.1.1 Konkurenceschopnost exportu ČR do zemí EU v období 2000 – 2004.....	47

4.2 Vývoj obratu, vývozu a dovozu zahraničního obchodu ČR za období 1999 – 2014	51
4.2.1 Tempo růstu HDP ČR	56
4.4 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR 1999 – 2014.....	58
4.4.1 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR v roce 2014.....	60
4.4.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR třídy 7 SITC pro porovnání vývozu, dovozu, obratu a bilance v roce 1999 a 2014	61
4.4.3 Vývoj dovozu a vývozu se zeměmi s vyspělou tržní ekonomikou třída 7 SITC	63
4.4.4 Vývoj dovozu a vývozu s členskými zeměmi EU28 třída 7 SITC	64
4.4.5 Vývoj dovozu a vývozu s Rozvojovými zeměmi třída 7 SITC.....	66
4.4.6 Vývoj dovozu a vývozu s Evropskými tranzitivními ekonomikami a státy SNS třída 7 SITC.....	67
4.4.7 Vývoj dovozu a vývozu se skupinou zemí Ostatní	69
4.5 Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR 1999 – 2014	70
4.6 Obchodní bilance zahraničního obchodu ČR 1999 - 2014.....	82
4.7 Organizační struktura zahraničního obchodu ČR 1999 - 2014	85
4.7.1 Zahraničního obchod ČR.....	87
5 Zhodnocení	89
6 Závěr.....	91
7 Seznam použitých zdrojů	93
7.1 Literatura.....	93
7.2 Internetové zdroje.....	95
8 Přílohy	98

Seznam tabulek

Tabulka 1: Vývoj zahraničního obchodu v období 1920 – 1938

Tabulka 2: Meziroční dynamika vývozu strojů a zařízení čtyř zemí střední Evropy

Tabulka 3: Vývoj podílu vývozu zboží čtyř zemí střední Evropy na velikosti jejich HDP

Tabulka 4: Vývoj podílu dovozu zboží čtyř zemí střední Evropy na velikosti jejich HDP

Tabulka 5: Vývoj obratu zahraničního obchodu v období 1999 – 2014 třída 7 SITC

Tabulka 6: Vývoj vývozu a dovozu ČR v období 1999 – 2014 třída 7 SITC

Tabulka 7: HDP 1999 – 2014 Průmysl, těžba a dobývání

Tabulka 8: Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR v roce 2014

Tabulka 9: Teritoriální struktura zahraničního obchodu třídy 7 SITC pro porovnání vývozu a dovozu v roce 1999 a 2014

Tabulka 10: Teritoriální struktura zahraničního obchodu třídy 7 SITC pro porovnání obratu a obchodní bilance v roce 1999 a 2014

Tabulka 11: Skupina 42 – Země s vyspělou tržní ekonomikou

Tabulka 12: Vývoj dovozu a vývozu s členskými zeměmi EU28

Tabulka 13: Vývoj dovozu a vývozu s Rozvojovými zeměmi

Tabulka 14: Vývoj dovozu a vývozu s Evropskými tranzitivními ekonomikami a státy SNS

Tabulka 15: Vývoj dovozu a vývozu se skupinou zemí Ostatní

Tabulka 16: Význam vývozu ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle tříd SITC

Tabulka 17: Význam dovozu ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle tříd SITC

Tabulka 18: Obchodní bilance ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle tříd SITC

Tabulka 19: Obchodní bilance třídy 7 SITC v období 1999 – 2014 v tis. Kč

Tabulka 20: Nejvýznamnější firmy ČR z hlediska exportu v roce 2013

Tabulka 21: Zahraniční obchod ČR – počet působících firem

Seznam grafů

Graf 1: Vývoj zahraničního obchodu v období 1920 – 1938

Graf 2: Meziroční dynamika vývozu strojů a zařízení čtyř zemí střední Evropy v roce 2000 - 2004

Graf 3: Vývoj podílu vývozu zboží čtyř zemí střední Evropy na velikosti jejich HDP

Graf 4: Vývoj podílu dovozu zboží čtyř zemí střední Evropy na velikosti jejich HDP

Graf 5: Vývoj obrátu zahraničního obchodu v období 1999 – 2014 třída 7 SITC

Graf 6: Vývoj vývozu a dovozu ČR v období 1999 – 2014 třída 7 SITC

Graf 7: Skupina 42 – Země s vyspělou tržní ekonomikou

Graf 8: Vývoj dovozu a vývozu s členskými zeměmi EU28

Graf 9: Vývoj dovozu a vývozu s Rozvojovými zeměmi

Graf 10: Vývoj dovozu a vývozu s Evropskými tranzitivními ekonomikami a státy SNS

Graf 11: Vývoj dovozu a vývozu se skupinou zemí Ostatní

Graf 12: Obchodní bilance ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle tříd SITC

Graf 13: Význam vývozu ČR pro porovnání – výsledky za rok 1999 dle třídy 7 SITC

Graf 14: Význam vývozu ČR pro porovnání – výsledky za rok 2014 dle třídy 7 SITC

Graf 15: Význam dovozu ČR pro porovnání – výsledky za rok 1999 dle třídy 7 SITC

Graf 16: Význam dovozu ČR pro porovnání – výsledky za rok 2014 dle třídy 7 SITC

Graf 17: Obchodní bilance roku 1999 a 2014 dle třídy 7 SITC

Graf 18: Obchodní bilance třídy 7 SITC v období 1999 – 2014 v tis. Kč

Graf 19: Nejvýznamnější firmy ČR z hlediska exportu v roce 2013

Graf 20: Zahraniční obchod ČR – dle kategorií dovozci, vývozci

Seznam zkratek

CEFTA	Dohoda o středoevropské zóně volného obchodu
ČEB	Česká exportní banka
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
ES	Evropské společenství
EU	Evropská unie
FIATA	Mezinárodní federace zasilatelských sdružení
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu
HDP	Hrubý domácí produkt
IBRD	Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj
MMF	Mezinárodní měnový fond
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MZV	Ministerstvo zahraničních věcí
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
PZI	Přímé zahraniční investice
PZO	Podnik zahraničního obchodu
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
SITC	Standardní mezinárodní klasifikace zboží
SNS	Společenství nezávislých států
SSSR	Svaz sovětských socialistických republik
SST	Svaz strojírenské technologie
WB	Světová banka
WTO	Světová obchodní organizace
ZÚ	Zastupitelský úřad

1. Úvod

Pro Českou republiku je zahraniční obchod velmi důležitou součástí. Zahraniční výměna se podílí na českém hrubém domácím produktu (HDP) téměř 80 %. Za posledních dvacet pět let se struktura zahraničního obchodu ČR zásadně změnila a v současnosti je vývoz orientován více než z 80 % na trhy v rámci Evropské unie. V posledních letech však Ministerstvo průmyslu a obchodu hovoří o nutné diverzifikaci našeho zahraničního obchodu a to především exportu. Strojírenství je dlouhodobě nejvýznamnějším odvětvím zahraničního obchodu České republiky. Na mezinárodním trhu nacházejí kromě velkých firem prostor stále častěji i malé podniky, které se uplatňují buď formou přímého vývozu, nebo v rámci spolupráce s dalším vývozním partnerem, případně i jako subdodavatelé větších exportních firem.

První část práce se věnuje charakteristice základních pojmů obchodu, jeho historii a orientaci zahraničně-obchodní politiky v jednotlivých obdobích. V následujících podkapitolách diplomová práce shrnuje funkce mezinárodního obchodu, jeho formy a závazkové vztahy, jejichž důležitost je vzhledem k rizikům mezinárodního obchodu zcela zásadní. Jsou zde zmíněny i možnosti regulace mezinárodního obchodu a také zapojení se do mnohostranného systému Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT) a následné vytvoření Světové obchodní organizace (WTO). V této části práce popisuje také význam státní podpory exportu v České republice včetně specifikace nástrojů, které jsou pro tento účel využívány.

Základem praktické části práce bylo za využití metod analýzy, syntézy a indukce, aplikovaných na strukturu zahraničního obchodu České republiky, zhodnotit vývoj zahraničního obchodu a jeho obratu.

2. Cíl a metodika práce

2.1 Cíl práce

Hlavním cílem práce je zhodnocení rostoucího významu zahraničního obchodu České republiky v oblasti strojírenství prostřednictvím analýzy jeho současného stavu a vývoje během posledních let. Celá práce se věnuje důležitým faktům, které jsou pro zhodnocení tohoto vývoje nezbytné.

Dílčí cíl tvoří poskytnutí užitečných informací českým společnostem, které mohou napomoci jejich rozhodnutí o vstupu na mezinárodní trh v oblasti strojírenství.

2.2 Metodika

Práce je rozdělena do dvou tematických částí. Na část teoretickou a část praktickou. Pro zpracování první, teoretické části práce, byla shromážděna domácí a cizojazyčná odborná literatura, výkazy státních institucí a data o statistikách zahraničního obchodu. Po prostudování podkladů byly takto získané poznatky utříděny do formy literárního přehledu s použitím průběžných citací. V teoretické části se práce bude zabývat podstatou mezinárodního obchodu, mezinárodními závazkovými vztahy ve spojitosti s riziky mezinárodního obchodu, dodacími podmínkami a logistikou mezinárodního obchodu. Následně bude v teoretické části definována státní podpora exportu v ČR. Teoretická část diplomové práce je založena na studiu a komparaci odborné literatury a relevantních internetových zdrojů.

Praktická část je zaměřena na zhodnocení vývoje zahraničního obchodu České republiky v oblasti strojírenství na základě komoditní struktury, teritoriální struktury a organizační struktury dle počtu podniků vstupujících do zahraničního obchodu. Podkladová data pro zpracování praktické části jsou získána pomocí metody přímého pozorování vývoje jednotlivých ukazatelů zahraničního obchodu a vychází z údajů Českého statistického úřadu (ČSÚ), Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO), Světové banky (WB), Ministerstva zahraničních věcí (MZV), České národní banky (ČNB), Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP), agentury CzechTrade a CzechInvest. Syntéza dat a informací danou metodou umožňuje komparaci teoretických předpokladů a skutečně získaných dat.

3. Teoretická východiska

3.1 Obchod

Obchod je jedna z nejstarších a nejmíce rozšířených forem hospodářských vztahů. Základem obchodních operací je z právního pohledu převod vlastnických práv z prodávajícího na kupujícího. Zahraniční obchod znamená sféru oběhu zboží, která se týká směny se zahraničím, tedy překračuje hranice jednotlivého státu nebo ekonomického celku. Autorem prvních studií na téma zahraničního obchodu byl již v 18. století ekonom a filozof Adam Smith [14]. Výhody přírodních a společenských zdrojů chápal jako základ vzájemné výhodnosti a hlavní cíl mezinárodní obchodní výměny. Jeho nástupcem je v 19. století David Ricardo, anglický ekonom, který Smithovu teorii absolutní výhody rozpracoval na teorii poměrné výhody, jež vychází z myšlenky, že jednotlivé země mají rozdílné výchozí předpoklady, tzn. základní výrobní podmínky, jako je půda a pracovní síla. Představitelé neoklasické školy, švédští ekonomové Eli Heckscher a Bertil Ohlin, formulovali v průběhu 20. století tzv. dynamickou teorii komparativní výhody podle níž se „*země budou specializovat na výrobu a vývoz těch druhů zboží, které jsou relativně náročné na ten výrobní faktor (nebo faktory), jímž (respektive jimiž) je země relativně nejlépe vybavena*“ [17].

Z pohledu ekonomie můžeme obchod definovat jako reálné a finanční hospodářské transakce, které se vztahují ke směně zboží a služeb. Podstatné je, že v důsledku dělby práce dochází k oddělení osob výrobce a spotřebitele v prostoru a v čase, vytváří se trh. Funkční pojetí obchodu definuje obchod jako směnu, nákup a prodej zboží a služeb za jiné služby a zboží buď přímo, nebo prostřednictvím ekvivalentu, peněžní směny. Institucionální pojetí definuje obchod jako škálu podniků a útvarů podniků, jejichž prostřednictvím se uskutečňují obchodní operace. Národohospodářské pojetí obchodu znamená ve své podstatě kombinaci funkčního a institucionálního pojetí [18].

Zahraniční obchod je část sféry oběhu zboží překračující hranice jednotlivého státu či ekonomického celku. Ludmila Štěrbová definuje zahraniční obchod, „*jako obchod jedné národní ekonomiky se svým okolím, tj. s jednou či více jinými národními ekonomikami, příp. také jako obchod jednoho státu s jinými státy, shodují-li se jejich hranice s hranicemi ekonomik*“ [18]. Podle profesora Varadzina „*je základem mezinárodního obchodu dělba práce, která svým rozvojem vyžaduje přímo úměrné zvyšování směny a to nejenom v rovině*

výměny dílčích produktů, ale také specializovaných činností s ní souvisejících” [19]. Nelze opomenout ani názor docenta Kubišty, podle něhož je základem každého obchodu arbitráž, neboli transakce, která se řídí pravidlem “kupuj levně a prodej draze“. Tím se obchod stává pevně sepnutým s trhem. Mezinárodní obchod pak představuje směnu reprodukovatelných statků jedné země se zemí jinou. Prostřednictvím směny jsou překonávány bariéry domácích ekonomických omezení [11].

Česká republika je jako relativně malý stát s omezeným množstvím zdrojů a omezenou velikostí trhu silně závislá na provázanosti s ostatními ekonomikami. Obecně platí, že čím je země větší a má více obyvatel, tím je její závislost na mezinárodním obchodě menší. Toto tvrzení vychází z propočtů poměru zahraničního obchodu k hrubému domácímu produktu (HDP). Existují ovšem i malé země s výrazně větším podílem zahraničního obchodu na vlastním HDP, ale malým podílem v objemu světových vývozů a dovozů. Po roce 1989, kdy se Česká republika vydala od centrálního hospodářského řízení směrem k tržnímu hospodářství, vzrostl tlak na vytváření těsných mezinárodních vazeb a vzájemnou mezinárodní pospolitost, která pomáhá naší ekonomice udržet si svoji pozici v tvrdém konkurenčním prostředí mezinárodního obchodu [20]. Další příležitosti orientace na zahraniční trh lze spatřovat ve vstupu České republiky do Evropské unie, 1. května 2004. Od tohoto data vývoz a dovoz ze zemí EU již není zahraničním obchodem ve smyslu legislativních předpisů, ale lze jej chápat jako dodávky uvnitř státu – unie. Ve své podstatě se jedná o paralelu obchodu v rámci bývalé federace mezi zeměmi České a Slovenské republiky.

3.2 Historie zahraničního obchodu České republiky

Na území Čech vznikají ke konci 18. století dvě strojírenská centra – brněnské a liberecké. V 30. letech 19. století se k brněnskému a libereckému připojuje i pražské centrum. Velká vlna rozvoje strojírenství probíhala na našem území v druhé polovině 19. století. Hlavním důvodem byl rozvoj železniční dopravy a s ním související potřeba výroby technicky náročných výrobků, jako jsou například parní stroje nebo lokomotivy. Začalo také uplatňování obráběcích strojů v dalších oblastech jako je zemědělství, textilní průmyslu a hutnictví. Nejvíce prosperující oblastí se stává okolí Prahy.

V 19. století probíhá proces koncentrace menších celků do velkých strojírenských závodů, Strojírny Daněk v Praze (výroba vybavení pro potravinářský průmysl a důlních strojů), Škoda v Plzni (slévárny, výroba lodí a zařízení pro cukrovary), nebo Kolben a spol. v Praze (výroba elektrických strojů a přístrojů), kdy postupným spojením s Českomoravskou strojírnou vzniká Českomoravská-Kolben, a.s. a po fúzi Českomoravské-Kolben se strojírnou Breitfeld & Daněk a.s. v roce 1927 velký strojírenský koncern ČKD - Českomoravské-Kolben-Daněk. Dalším neméně důležitým podnikem je Laurin & Klement, který byl v roce 1895 původně založen jako společnost pro výrobu jízdních kol. Postupně se největší výrobce automobilů v Rakousku-Uhersku dostal do finančních problémů způsobených snižující se konkurenceschopností malosériové výroby a došlo k fúzi automobilky L&K se strojírenským koncernem Škoda Plzeň. Mladoboleslavská automobilka se tak stala pouze jedním z několika výrobních závodů. Veškerou administrativu převzalo obchodní ředitelství Škody v Praze a vývoj a výroba užitkových automobilů se přestěhovala do Plzně. V průběhu devatenáctého století a na začátku dvacátého století vznikala na našem území řada dalších průmyslových podniků, které si získaly věhlas evropského i světového významu, jako například automobilka Tatra, železářny Vítkovice, Karlova huť ve Frýdku, továrny Ringhofer Praha, Baťovy závody Zlín, Aero - Dr. Kabeš, Poldi Kladno a mnoho dalších. Vysokou úroveň průmyslu a strojírenství dokládá i parní automobil vynálezce Josefa Božka, lodní šroub Josefa Resslera, koněspřežná dráha z Lince do Českých Budějovic nebo realizované vynálezy ing. Křižíka - elektrická železnice mezi Tábořem a Bechyní, elektrická tramvaj v Praze či diferenciální oblouková lampa.

3.2.1 První republika 1918–1948

Po rozpadu Rakouska-Uherska a vzniku samostatného československého státu v roce 1918 zůstává značná část průmyslu na našem území. Zahraniční obchod se orientuje na Francii, Anglii a USA. Po roce 1918 tvořil vývoz základ využití výrobních kapacit československých podniků. O deset let později, v roce 1928, se ČSR podílí 1,4 % na celosvětové průmyslové výrobě a zaujímá tak 10. místo na světě. Na podzim roku 1929 s příchodem celosvětové hospodářské krize dochází k postupnému propadu zahraničního obchodu. Průmyslová výroba klesá o více než 40 %. V roce 1934, v období nejsilnější krize, devalvovala česká koruna a zahraniční obchod klesl téměř na nulu. Obchodní bilance

zahraničního obchodu ČSR i přes to dosahovala v meziválečném období kladných hodnot, s výjimkou let 1932 a 1933. Převaha vývozu nad dovozem se postupně snižovala vlivem silné konkurence na evropských trzích. Do mezinárodního obchodu se začaly stále větší měrou promítat politické vlivy a rozmach fašistického hnutí postupně utlumoval obchodní vztahy s ČSR [16].

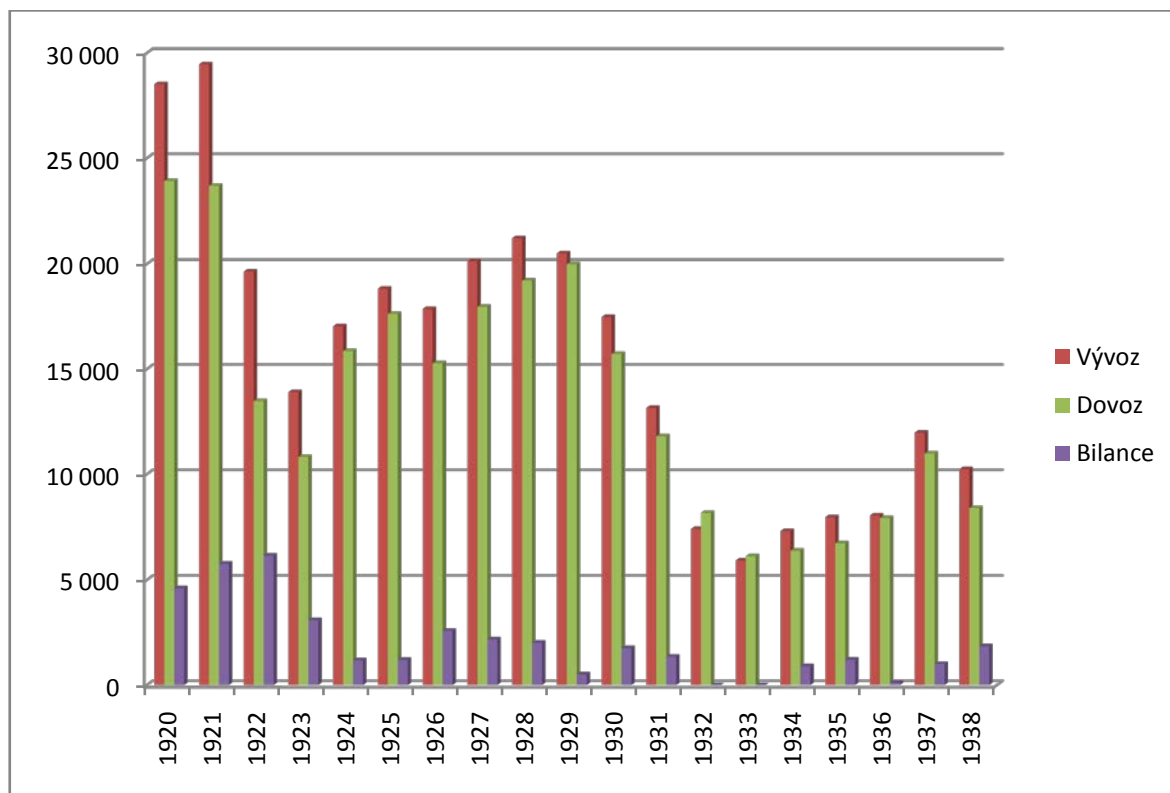
Výnosem o zřízení tzv. Protektorátu Čechy a Morava ze dne 16. března 1939 přestal zahraniční obchod prakticky existovat až do konce války v květnu 1945. Na základě Mnichovské dohody byla československá vláda nucena vzdát se třetiny svého území, na kterém se nacházelo asi 40 % průmyslové výroby i velké množství zdrojů surovin. Nové státní hranice negativně ovlivnily vnitřní fungování ekonomiky. Většina průmyslu vyráběla pro Německo a Němci považovali české továrny za své vlastní. V letech 1939-1945 byly české země zobrazovány na mapách a v atlasech jako součást Velkoněmecké říše. Protektorát Čechy a Morava, jak zněl úřední název zbývajících částí okupovaných českých zemí, zaujímal rozlohu asi 49 000 km² s přibližně 7 500 000 obyvateli [5].

Tabulka 1: Vývoj zahraničního obchodu v období 1920 – 1938 (běžné ceny v mil. Kč)

Rok	Vývoz	Dovoz	Bilance
1920	28 515	23 912	4 603
1921	29 458	23 685	5 773
1922	19 633	13 478	6 155
1923	13 903	10 821	3 082
1924	17 035	15 855	1 180
1925	18 821	17 618	1 203
1926	17 857	15 277	2 580
1927	20 135	17 962	2 173
1928	21 224	19 208	2 016
1929	20 499	19 988	511
1930	17 474	15 715	1 759
1931	13 149	11 801	1 348
1932	7 392	8 158	-766
1933	5 923	6 125	-202
1934	7 288	6 392	896
1935	7 947	6 743	1 204
1936	8 036	7 915	121
1937	11 972	10 980	1 001
1938	10 235	8 390	1 845

Zdroj: zpracování vlastní [16]

Graf 1: Vývoj zahraničního obchodu v období 1920 – 1938 (běžné ceny v mil. Kč)



Zdroj: zpracování vlastní [16]

3.2.2 Socialistické plánování 1948–1989

Politická změna v únoru 1948 přinesla pro československé hospodářství mnoho zásadních změn. Moci se chopila komunistická strana a udržela si ji po následující čtyři desetiletí. Československo se mění v totalitní stát. Začala se likvidovat privátní sféra a celé národní hospodářství se zestátňovalo. Došlo k radikálnímu omezení obchodních kontaktů s vyspělými západními zeměmi Evropy a Severní Ameriky. Průmysl té doby se orientoval převážně na rozvoj těžkého strojírenství a hutnictví [13]. I přes ztížení podmínek výzkumu a vývoje strojírenských výrobků udrželo Československo krok s rozvojem strojírenství ve světě (obráběcí stroje, automobily, motocykly, letadla i textilní průmysl). Podceněn byl ale význam rozvoje elektroniky a informační techniky a naše strojírenské výrobky nebyly vybavovány moderními řídicími systémy, čímž se významně snížila jejich konkurenceschopnost [4].

Vznikaly tzv. podniky zahraničního obchodu (PZO), které monopolně ovládly veškerý zahraniční obchod – například Škodaexport, Jablonex, Tuzex. Základním

nástrojem centrálně řízené ekonomiky se stal národohospodářský plán, který nahrazoval alokační funkci trhu. Podle zákona č. 145/1970 Sb., o národohospodářském plánování byly „národohospodářské plány prostředkem, který zajišťoval, aby se národní hospodářství ČSSR rozvíjelo jako jednotné hospodářství efektivně a proporcionálně na základě optimálního využívání přírodních a ekonomických zdrojů a podmínek státu a na základě mezinárodní dělby práce...“ [4].

V roce 1949 byla v Moskvě založena Rada vzájemné hospodářské pomoci (RVHP). Jejími zakládajícími státy byly Československo, Bulharsko, Maďarsko, Polsko, Rumunsko a Svaz sovětských socialistických republik (SSSR), který zastával vedoucí postavení díky své politické moci i hospodářskému potenciálu. Později přistoupila Albánie, Německá demokratická republika, Mongolsko, Kuba a Vietnam. Od roku 1964 spolupracovala s RVHP i Jugoslávie. Již v roce založení RVHP byla schválena tzv. Sofijská usnesení, zakazující a přísně kontrolující zahraniční obchod členů RVHP se Západem. Rada koordinovala vzájemný obchod členských zemí a hospodářskou pomoc. Prvotním cílem RVHP bylo spojit síly SSSR a ostatních států RVHP proti ekonomické síle západních zemí sdružených Marshallovým plánem. Vše bylo orientováno a podřízeno požadavkům SSSR. Hospodářství členských zemí fungovalo na bázi tzv. pětiletok, které byly základní ekonomickou koncepcí SSSR. Pod politickým tlakem jsme byli donuceni zapojit se do Programu socialistické ekonomické integrace členských zemí. Poskytovali jsme SSSR bezúročné úvěry, případně přenechávali technickou dokumentaci a výsledky svého výzkumu. Pomalý růst našeho vědeckotechnického rozvoje i náročnost výroby měli za následek postupnou ztrátu naší konkurenceschopnosti vůči západním výrobcům [4].

Vzápětí po vzniku RVHP se utvořila základní struktura teritoriální orientace našeho zahraničního obchodu, skládající se především ze socialistických zemí, které pokrývaly 69,8 % celkového dovozu do ČSSR, dále z vyspělých kapitalistických zemí s 24,6 % a rozvojových zemí s 5,6 %. Komoditní strukturu našeho vývozu tvořily převážně stroje a zařízení. Dále byl export orientován na průmyslové spotřební zboží (především textil) a později v důsledku problémů s odbytem do západních teritorií jsme začali vyvážet i suroviny. Ve velké míře byl náš vývoz orientován také na zbraně. V dovozu díky rostoucí spotřebě ropy převládla skupina paliv [4].

3.2.3 Polistopadový vývoj 1989 – současnost

Revoluce v listopadu 1989 znamená velké politické a hospodářské změny. Byl zrušen státní monopol podniků zahraničního obchodu a zahájena transformace centrálně plánované ekonomiky s direktivním systémem řízení na ekonomiku tržní, založenou na soukromém vlastnictví a volné konkurenci. Privatizovaly se malé podniky, velké společnosti i služby. Vznikaly exportní a importní společnosti, případně si podniky vytvářely vlastní exportní oddělení. Přesto se dostal zahraniční obchod československé federace do krize, a to především kvůli podstatné změně jeho teritoriální i komoditní struktury [7]. V souvislosti s uvolněním politického napětí v Evropě i ve světě byla omezena výroba oceli a zbraní. Pro dosažení konkurenceschopnosti českých hutních výrobků byly hutní podniky postupně modernizovány, především pro produkci jakostních plochých ocelových výrobků při udržení snížené energetické a surovinové náročnosti a zachování povolených emisních limitů. Dochází k využívání špičkových řídicích a regulačních systémů pro automatizaci hutní výroby. Tato modernizace se týkala například Vítkovických železáren a strojíren nebo Třineckých železáren [8].

Po rozpadu RVHP dochází ke ztrátě většiny tradičních trhů v socialistických zemích, objevuje se skrytá inflace, roste zahraniční zadluženost, průmyslová výroba prudce klesá. Pozitivní moment nastal v roce 1990, kdy bylo Československé federativní republiky (ČSFR) obnoveno členství v Mezinárodním měnovém fondu (MMF) a v Mezinárodní bance pro obnovu a rozvoj (IBRD), též Světová banka (WB). Hlavním cílem bylo přeorientovat vývoz a dovoz ze zemí RVHP do zemí s vyspělou tržní ekonomikou, především do zemí EU, což s sebou neslo i negativa v podobě vysokého poklesu vývozu se současným prudkým zvýšením dovozu, především ze západních zemí [1]. Přesto se podařilo zvýšit vývoz do vyspělých zemí téměř o 21 %. Hlavním vyváženým artiklem byly suroviny, vývoz strojů se snížil. Dováželo se velké množství spotřebního zboží, nejpodstatnější nárůst měl v tomto období dovoz strojů, zařízení a dopravních prostředků [20].

V roce 2007 vyústila americká krize trhu s hypotékami ve finanční propad burzovních trhů ve Spojených státech amerických (USA). Kvůli propojenosti trhů tato krize rychle přerostla ve světovou finanční krizi, kterou dále dělíme na dvě fáze, světovou finanční krizi (2007-2009) a světovou ekonomickou krizi (od roku 2009 dosud). Finanční a hospodářská krize během roku 2010 přešla do tzv. dluhové krize, která byla podněcována

přehnaně expanzivní měnovou politikou. Důsledkem světové krize je především pokles domácí poptávky, makroekonomická nestabilita, omezení přístupu k úvěrům provázené růstem úrokových sazeb, vývoj měnových kurzů a také růst protekcionismu. Tato světová krize je porovnávána s Velkou hospodářskou depresí (1929 – 1933), nejsilnější krizí 20. století [18].

3.3 Mezinárodní obchod

3.3.1 Funkce mezinárodního obchodu

Hlavním důvodem mezinárodního obchodu jsou komparativní výhody, rostoucí výnosy z rozsahu neboli klesající náklady z velkovýroby. Výrobní procesy vykazují úspory z rozsahu, jestliže jejich průměrné výrobní náklady mají tendenci se zvyšováním objemu produktu klesat. Mezi další důvody účasti zemí v mezinárodním obchodě řadíme odlišnost výrobních podmínek mezi oblastmi, klesající výrobní náklady a rozdíly ve spotřebitelském vkusu.

Zahraniční obchod spojuje vnitřní hospodářství státu se světovou ekonomikou. Mezi nejdůležitější funkce zahraničního obchodu patří funkce transformační, transmisní a růstová.

Transformační funkce působí v procesu přeměny hodnoty společenského produktu, utváří vnitřní ekonomickou rovnováhu v okamžiku, kdy zahraniční obchod pozměňuje strukturu tuzemské produkce neboli požadovanou změnu struktury domácích zdrojů ze strany zahraničního obchodu. Dovozením výrobků ze zahraničí je možné překonat limity dané země, určené přírodními (nedostatek surovin, případně nevhodné klimatické podmínky) a ekonomickými podmínkami (úroveň technologie a pracovní síly, či zdrojů kapitálu) [12].

Transmisní funkci můžeme chápat jako vyšší typ funkce transformační. Slouží k přenosu informačních a poznatkových toků, k přenosu kritérií a stimulů, které ovlivňují jednání a rozhodování ekonomických subjektů [12].

Růstová funkce zahraničního obchodu je založena na principu dovozu produktivity práce. Substituce domácí produkce a zdrojů zahraniční produkce je spojena s výsledkem celkových úspor národní práce. Národní ekonomika tak dosahuje vyššího tempa růstu, než stejně vybavená, ale izolovaná ekonomika [12].

Eva Cihelková mezi funkce zahraničního obchodu řadí **funkci ekonomie času**, která spočívá v tom, že se při strukturálních důsledcích transformační funkce a při informačních souvislostech transmisní funkce současně realizují ekonomické přínosy. Není tedy zdůvodněná jakákoli substituce domácí výroby či zdrojů, ale právě taková, která povede k dodatečnému efektu [2].

Působení zahraničního obchodu jako bariéry rozvoje ekonomiky neopomněla zmínit Ingrid Majerová. V některých případech se zahraniční obchod může stát i faktorem, který růst ekonomiky ohrožuje. Jedná se o snahy dohnat vyspělejší ekonomiku, kdy se ekonomika méně rozvinutá snaží zajistit rozvoj svého průmyslu. Uvedeným situacím se věnovali H. Carey a F. List ve své teorii nezralého průmyslu, J. Bhagwati v teorii zbídačujícího růstu nebo R. Prebisch v teorii periferní ekonomiky [12].

3.3.2 Formy mezinárodního obchodu

Vývoz

Vývoz vyjadřuje hodnotu zboží odeslaného do zahraničí, které přestoupilo státní hranici za účelem jeho trvalého nebo dočasného ponechání v zahraničí. Celkový vývoz se skládá z odeslání do států EU a vývozu do zemí mimo EU. Rozlišujeme vývoz přímý (tuzemský výrobce prodává přímo zahraničnímu odběrateli, např. u investičních celků) a nepřímý (tuzemský výrobce prodá tuzemskému vývozci, který následně prodává do zahraničí).

Dovoz

Dovoz vyjadřuje hodnotu zboží přijatého ze zahraničí, které přestoupilo státní hranici za účelem jeho trvalého nebo dočasného ponechání v tuzemsku. Celkový dovoz se tedy skládá z přijetí ze států EU a dovozu ze zemí mimo EU. Hovoříme o dovozu přímém (tuzemský odběratel nakupuje přímo od zahraničního dodavatele a musí zprostředkovat dovoz) a nepřímém (tuzemský dovozce nakoupí od zahraničního dodavatele pro tuzemského odběratele).

Reexport

Reexport je vývoz dovozu, neboli nákup zboží či služeb v zahraničí a prodej do třetí země. Důvody reexportu jsou obchodně politické (zákaz vývozu a dovozu mezi jednotlivými

zeměmi) nebo ekonomické (reexportér nakupuje větší množství zboží či služeb pro svoji zemi i zemi C a má tedy nárok na množstevní slevu). Opět se jedná o reexport přímý (reexportér nakoupí zboží v zemi A a prodá do země C přímo, tzn. bez vstupu zboží do země reexportéra, odběratel platí reexportérovi a ten následně zemi A) a nepřímý (reexportér nakoupí v zemi A, doveze zboží do své země B a poté vyveze do země C).

Pohyb kapitálu

Z hlediska pohybu kapitálu rozlišujeme přímé zahraniční investice (investiční výstavba v cizí zemi, společné podniky - joint ventures, snaha investora získat manažerskou kontrolu a řídit firmu), portfoliové investice (investor odkoupí minoritní podíly v řadě zahraničních firem, stává se spoluvlastníkem, nejedná se o kontrolu a rozhodovací pravomoci nad ekonomickou jednotkou) a bankovní půjčky (od privátních bank, konsorcií bank, Světové banky apod.) [2].

Transfer vědeckotechnických znalostí

Programy podpory zaměřené na transfer technologií, vytváření a fungování technologických a vědeckých parků a inkubátorů, inovačních center. Přenos poznatků se realizuje především směnou nové průmyslové produkce, prostřednictvím přímých zahraničních investic a prodejem technologií, licencí, software, know-how, patentů apod. Nezastupitelné místo mají i nekomerční cesty přenosu, mezinárodní vědecké konference nebo výchova kvalifikovaných odborníků v zahraničí [2].

Migrace pracovních sil

Mezinárodní migrace je jedním z nástrojů k zajištění dostatku pracovních sil a příspěvků do sociálních systémů. Migrace a mobilita mezi členskými zeměmi EU může sloužit jako adaptační proces při ekonomických strukturálních nerovnováhách a do značné míry ovlivňovat i mezinárodní konkurenční schopnost EU [19].

3.3.3 Typy zahraničně-obchodní politiky

Zahraněně obchodní politika je souhrn zásad a opatření, které stát provádí za použití obchodně politických nástrojů v oblasti zahraničního obchodu s ohledem na disponibilní zdroje, klimatické a ekonomické podmínky, hospodářské a politické vztahy s třetími zeměmi, existující mezinárodní dohody a vývoj globálního hospodářství. Důležitost zahraničně obchodní politiky pro danou zemi ovlivňuje míra její závislosti na zapojení do zahraničního obchodu [4]. V průběhu historického vývoje zahraničního obchodu se vytváří dva typy obchodní politiky, liberalismus a protekcionismus. Samostatně jsou oba tyto směry obchodní politiky spíše teoretické, liberalismus a protekcionismus není možné chápat jako dva zcela izolované typy přístupu. Zahraničně-obchodní politika dané země bývá obvykle kompromisem mezi ekonomikou otevřenou vnějším ekonomickým vlivům, podporou exportu a ochranou domácí ekonomiky a zaměstnanosti [8].

Liberalismus

Liberalismus je skupina ekonomických teorií, které mají původ v osvícenství. Za zakladatele těchto ekonomických teorií a ekonomie obecně je považován již zmíněný Adam Smith, dle něhož navzdory sledování individuálních a někdy i protichůdných zájmů každého jednotlivce dochází na volném trhu k růstu blahobytu celé společnosti. Všechny tyto směry dále poukazují a rozvíjejí ekonomické výhody dobrovolné a státní regulací nenarušované směny, která se objevuje na volném trhu [11]. V zahraničně-obchodní politice se liberalismus projevuje eliminací obchodních tarifních a netarifních obchodních bariér, otevřením vnitřního trhu pro zahraniční konkurenci a eliminací přímých i nepřímých státních podpor exportu v daných ekonomických odvětvích. Liberalismus umožňuje působení zahraničních vlivů na tuzemskou produkci, na změnu struktury výrobků, na zvýšení konkurence na domácím trhu a na růst komparativních výhod ze zahraničně-obchodní směny. Pozitivní je jeho vliv na pokles spotřebitelských cen a mírnější snižování inflace. Negativní stránkou je zvyšování nezaměstnanosti a možnost vyššího ohrožení domácí ekonomiky z vnějšího prostředí [10].

Protekcjonismus

Protekcjonismus je ekonomický termín, vyjadřující upřednostňování a ochranu domácích výrobků, služeb a pracovníků před zahraniční konkurencí. Jeho diskriminační charakter stojí v opozici k volnému mezinárodnímu obchodu. Protekcjonismus vychází z teorie merkantilismu, který řešil především hospodářské otázky spojené se zájmy absolutistických panovníků, velkých finančních domů a obchodních společností. Přímé zásahy státu do ekonomiky omezily volnou konkurenci a měly zabránit úniku bohatství ve formě zlata ze země. Merkantilisté považovali mezinárodní obchod za hru s nulovým součtem. Domnívali se, že pokud je mezinárodní obchod pro jednu zemi přínosem, musí být pro jiné země ztrátou a to je vedlo k prosazování státních zásahů [4].

V zahraničně-obchodní politice je protekcjonismus chápán jako způsob ochrany domácí ekonomiky před externími vlivy. Protekcjonistická opatření přispívají k zachování výrokové základny včetně udržení stereotypů ve výrobě, vedou k potlačení konkurence na vnitřním trhu dané země, zpomalují technický rozvoj průmyslu a obchodu, zvyšují spotřební ceny, snižují přínosy z komparativních výhod, ale zároveň směřují i k vyšším mzdám a ke zvýšení zaměstnanosti [10].

Protekcjonistická opatření dělíme na tarifní a netarifní. Do tarifních opatření řadíme cla - vývozní, dovozní, valorická, specifická, smíšená, preferenční, diferenční, kompenzační, odvetná, atd. Mezi netarifní opatření se zahrnují především celní přírážky, dovozní depozita, tarifní kvóty, administrativní stanovení cen či antidumpingová opatření.

3.3.3.1 Mnohostranný obchodní systém v rámci GATT a WTO

Mnohostranný obchodní systém se začal rozvíjet krátce po ukončení 2. světové války. Podstatou tohoto systému je, jak uvádí JUDr. Dvořák, „*postupná liberalizace zahraničního obchodu prostřednictvím odstraňování celních a netarifních překážek obchodu*“ [3].

Fungování mnohostranného obchodního systému je založeno na následujících principech:

- **Princip liberalizace** - postupná eliminace tarifních a netarifních překážek mezinárodního obchodu. Liberalizace od konce 2. světové války prošla mnoha podstatnými změnami. V počátcích mnohostranného obchodního systému

se liberalizační závazky zprostředkovávaly prostřednictvím metody hlavního dodavatele. Obchodní závazky se sjednaly mezi státy, které byly hlavními partnery v zahraničním obchodě. Později byla uplatňována harmonizační metoda, která vedla ke snižování cel. Obchodní jednání mezi státy se řídila pravidly vycházejícími z mnohostranných ujednání.

- **Princip multilaterity** - proces, kdy se na určitém jednání a jeho výsledcích podílí více účastníků.
- **Princip konsolidace** – upevnění, fixace celních úrovní, jednotlivé smluvní strany (státy) nemohou zvyšovat cla nad úroveň, ke které se smluvně zavázali.
- **Princip nediskriminace** - rovnost ve srovnání s jinými subjekty.
- **Princip parity** - stejné zacházení s domácími i dováženými výrobky od okamžiku, kdy překročí státní hranice [4].

3.3.3.2 Všeobecná dohoda o clech a obchodu

Všeobecná dohoda o clech a obchodu GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) je první mnohostrannou smlouvou upravující obchodně-politická pravidla. Tato dohoda byla sepsaná v roce 1947 v Ženevě na druhém zasedání přípravného výboru OSN. Smlouvu podepsalo 23 států, včetně tehdejšího Československa. Cílem dohody bylo vytvořit volný zahraniční obchod [4].

Jak uvádí Lenka Fojtíková, *dohoda GATT je od svého prvopočátku založena na třech principech:*

- *Mezinárodní obchod se má uskutečňovat bez diskriminací a tato zásada má být zajištěna klauzulí nejvyšších výhod v systému dovozních a vývozních cel a poplatků.*
- *Domácí průmysl může být chráněn výhradně celními sazbami, nikoli jinými obchodními opatřeními, dovozní kvóty je možno aplikovat jen ve zcela výjimečných případech.*
- *Sporné otázky je třeba řešit konzultacemi mezi smluvními stranami [4].*

3.3.3.3 Světová obchodní organizace WTO

Liberalizace zahraničního obchodu se realizuje na základě bilaterálních vztahů a mnohostranných jednání, která vychází z mnohostranného obchodního systému. Dle závěrů Bretton Woodské konference měla být založena mezinárodní obchodní organizace (ITO), již v období příprav založení přejmenovaná na světovou (WTO), jako součást většího plánu na obnovení hospodářství po 2. světové válce [12]. Jako provizorní řešení byla v roce 1947 přijata pouze část smlouvy o WTO jako GATT (General agreement of tariffs and trade), jejíž pravidla a postupy vytvářejí rámec pro mezinárodní obchod a obchodní politiku. GATT je od roku 1995 součástí Světové obchodní organizace (WTO) [3].

Světová obchodní organizace vznikla 1. ledna 1995 a nahradila tak Všeobecnou dohodu o clech a obchodu (GATT) z roku 1947 [34]. Sídlem organizace je Ženeva. WTO zahrnuje asi 150 členských zemí, dalších 30 zemí se do WTO hlásí. Pravidla WTO se vztahují na 97 % celkového světového obchodu. Hlavní náplní činnosti WTO je podpora fungování mezinárodního obchodu na základě systému daných pravidel, nestranné urovnávání sporů mezi vládami a organizace obchodních jednání. Jádrem systému je zhruba 60 dohod WTO tvořících právní základ mezinárodního obchodu a obchodní politiky. Tyto dohody vycházejí ze zásad nediskriminace, volnějšího obchodu, podpory konkurence a zvláštních dohod s méně rozvinutými zeměmi. Cílem WTO je omezení protekcionismu [39].

Nejvyšším orgánem WTO je Ministerská konference, která se schází alespoň každý druhý rok. Dále je to Všeobecná rada, složená z velvyslanců zemí v Ženevě nebo vedoucích delegací v Ženevě, kteří se setkávají několikrát ročně. Na dalším stupni jsou to Rada pro zboží, Rada pro služby a Rada pro intelektuální vlastnictví. Tyto rady podávají o své činnosti zprávu Všeobecné radě. Metodou rozhodování WTO je konsensus, většinové hlasování se, oproti Světové bance nebo Mezinárodnímu měnovému fondu, používá pouze výjimečně. Ve WTO není pravomoc delegována na výbor ředitelů nebo prezidenta organizace, WTO je vedeno vládami členských států, prostřednictvím jejich velvyslanců nebo vedoucích delegací [40].

3.3.4 Regulace mezinárodního obchodu

Prostředky, jimiž stát realizuje svou zahraničně obchodní politiku, se dělí na autonomní a smluvní. Základem smluvních prostředků je mezinárodní smlouva vymezující povahu opatření, jež může daná země přijmout, a charakterizující obchodně politický režim mezi jejími stranami. Tato smlouva je pro daný stát závazná. Obecně se mezinárodní ekonomické smlouvy dělí na bilaterální (dvoustranné) a multilaterální (mnohostranné). Autonomní prostředky obchodní politiky nevychází z mezinárodních smluv, ale z jednostranného rozhodnutí jednoho státu. Jedná se o opatření vlád, vydávaná jednostranně, s cílem upravit, ovlivnit či ochránit dovoz nebo vývoz. Ochrana je prováděna prostřednictvím podpory domácích výrobců a omezování dovozu výrobků ze zahraničí nebo formou přímé podpory exportu tuzemských výrobků do zahraničí. Autonomní nástroje jsou z historického hlediska starší, v současnosti jsou však více využívány smluvní nástroje, ať už ve formě bilaterální či multilaterální. [12].

3.3.4.1 Tarifní opatření

Autonomní nástroje rozdělujeme do dvou skupin: tarifní nástroje a netarifní nástroje. Nejvíce využívaným tarifním opatřením jsou cla, jejichž sazby jsou předem vyhlášeny na určité předem stanovené časové období, obvykle v celním sazebníku. Doc. Kalínská uvádí, že *„dopad cla do ekonomiky je možno měřit ukazatelem efektivní míry celní ochrany, který je definován jako procentuální navýšení přidané hodnoty na fyzickou jednotku výroby vlivem celní ochrany“* [10].

Clo je jeden z nejstarších finančních nástrojů, který se objevuje již ve starověku. Dříve bylo vyměřováno a vybíráno ve chvíli přechodu zboží přes geograficky významné body, později při přechodu zboží přes celní hranice. Původní význam cla je tedy především fiskální, teprve s postupným rozvojem mezinárodního obchodu začalo clo plnit i další funkce. Významnou se stala jeho ochranná, kdy s vyměřením a inkasem dovozního cla dochází k navýšení ceny dováženého výrobku na tuzemském trhu, a tím i k jeho cenovému znevýhodnění oproti domácí produkci. Celní opatření mohou tímto způsobem dočasně chránit vybraná odvětví domácí výroby před zahraniční konkurencí, protože vytvořený časový prostor umožní investice do výroby, její inovace a restrukturalizace [17].

Kromě funkce ochranné plní cla i úlohu nástroje regulace komoditní a teritoriální struktury dovozu. Aplikací rozdílných celních sazeb na jednotlivé komodity nebo vůči jednotlivým státům nebo skupinám států je možné účinně působit na teritoriální a zbožovou strukturu zahraničního obchodu. Výše a struktura dovozních celních sazeb může v některých případech pozitivně ovlivnit i vlastní vývoz. Jestliže jsou při dovozech z některých států aplikovány celní sazby, které jsou relativně výhodné, mohou být stejné výhody požadovány i při vývozu vlastních výrobků do těchto zemí. Uvalením vyšších celních sazeb se stát může bránit dovozu takových surovin, materiálů nebo hotových výrobků, jejichž další zpracování nebo používání má negativní dopad na životní prostředí nebo životy a zdraví obyvatel. Zde clo zastává funkci ekologickou [17].

Cla dále dělíme dle různých hledisek:

- **Podle směru**, kterým přechází zboží hranice – dovozní, vývozní a tranzitní.
- **Podle účelu** – finanční, tj. fiskální a ochranná, tj. protekcionistická.
- **Podle cíle**, kterého má být dosaženo – prohibitivní, skleníková a výchovná, preferenční, diferenční (k poskytnutí dodatečných výhod za splnění určitých podmínek).
- **Podle způsobu výpočtu** – valorická, specifická, smíšená, kombinovaná, vypočítaná na jiném základě a kontingentní.
- **Podle vztahu k obchodnímu partnerovi** – kompenzační a odvetná (vzhledem k existenci mnohostranného obchodního systému nejsou tato cla využívána) [10].

Tarifní opatření vymezují pomocí tarifů množstevní podmínky dovozů a vývozu. Hlavní význam tarifních opatření spočívá v ochraně trhu před nekvalitním zbožím ze zahraničí a ochraně tuzemské výroby.

3.3.4.2 Netarifní opatření

Netarifní opatření patří mezi silně protekcionistické prvky mezinárodního obchodu. Netarifním opatřením se označuje proces konkrétního omezování dovozů a vývozu vybraných druhů zboží. Nepoužívají se tarify, ale dohodnuté množstevní jednotky. Za nejčastější důvody použití netarifních překážek považujeme neúčinnost cla vzhledem

k nízké elasticitě poptávky po zahraničním zboží, nejistotu ohledně reakce ekonomiky na zavedení cel v případě neznámé elasticity zahraniční nabídky a politické důvody neumožňující volit celní ochranu hospodářství [18]. Netarifní opatření se uplatňují především v oblastech zooveterinárních a fytoosanitárních, v množstevních omezeních dovozu a vývozu zboží – licenčních řízení a u individuálních opatření.

Množstevní omezení dovozu a vývozu zboží, nejčastěji ve formě dovozových a vývozních licencí. Individuální dovozní licence jsou jednorázovým povolením k dovozu zboží, generální licence oproti tomu podporují postupnou liberalizaci dovozů bez omezení hodnotou nebo množstvím. Vývozní licence chrání vývoz strategických surovin nebo materiálu (např. vojenský materiál, suroviny pro zbrojní a energetický průmysl). Mohou vést až k embargu vývozu [6].

Zooveterinární opatření, neboli zvláštní veterinární režim s garancí ve formě veterinárního certifikátu od země původu je požadován při mezinárodním obchodu se zvířaty, surovinami a potravinami živočišného původu, krmivy a předměty, které mohou být nositeli původců nákaz. Veškeré veterinární požadavky na dovoz, vývoz a tranzit řeší zákon č. 166/1999 Sb. ze dne 13. července 1999 o veterinární péči a o změně některých souvisejících zákonů [6].

Fytoosanitární opatření se vztahují na produkty rostlinného původu. Pro dovoz určitých zemědělských komodit je stanoven tzv. dovozní práh a z rozdílu mezi světovou tržní cenou a touto stanovenou hranicí je financována Společná zemědělská politika. Podstatou je zachování principu preference Společenství tak, aby dovážené komodity nemohly být nabízeny levněji, než je cena domácí produkce. Naopak při vývozu může být poskytnuta evropským vývozcům finanční dotace na vývoz určitých zemědělských komodit, aby byla zajištěna jejich konkurenceschopnost na světových trzích. Vývozní náhrady představují rozdíl mezi vnitřní cenou a světovou cenou. V případě, že světové ceny převýší ceny vnitřního trhu, je na vývozce uvaleno zdanění vyváženého zboží, aby se zamezilo nadměrnému odlivu domácí produkce na světové trhy [6].

3.3.5 Mezinárodní obchodní závazkové vztahy

S rozvíjejícím se mezinárodním obchodem stoupá význam právní úpravy smluvních vztahů mezi fyzickými a právnickými osobami. Obchodní zákoník obsahuje v hlavě třetí III. části, zvláštní ustanovení pro závazkové vztahy v mezinárodním obchodu. Tato úprava se dále člení do tří dílů: Předmět úpravy, Obecná ustanovení a Zvláštní ujednání. Zvláštní ujednání sestávají z pěti oddílů: Zákaz dalšího vývozu, Ujednání o omezení prodeje, Měnová doložka, Smlouva o výhradním prodeji a Smlouvy o vázaných obchodech. Celá tato úprava je provedena v ustanovení § 729 až 755 obchodního zákoníku [22].

V rámci obchodních vztahů mezi jednotlivými zeměmi je vždy nutné specifikovat, jakým právem se v případě neshody bude smluvní vztah řídit, zda tuzemským nebo právem státu, kde má zahraniční osoba bydliště či sídlo. U závazkových vztahů vznikajících v oblasti mezinárodního obchodu není rozhodující státní příslušnost fyzických osob, ale stálé bydliště. U právnických osob je to jejich sídlo [22]. Při řešení neshod v mezinárodních vztazích můžeme vycházet ze dvou metod:

Metoda kolizní – neexistuje v žádném právním odvětví, neobsahuje žádnou úpravu práv a povinností účastníků právního vztahu, jejím cílem je pomoci při výběru právního řádu, který bude použit pro daný právní vztah. Kolizní normy mohou odkazovat na určité právo nebo na jakékoliv právo. Kolizní norma je v oblasti mezinárodního práva soukromého zvláštní případ právní normy, jejímž prostřednictvím stát ve svém právním řádu upravuje problematiku soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem. Kolizní norma chápe s výjimkou výhrady veřejného pořádku vlastní i cizí právní řád jako rovné a řeší kolize právních řádů dotčených států tím, že umožňuje určit, kterým právním řádem se konkrétní právní vztah s mezinárodním prvkem řídí, volí tzv. rozhodný právní řád [6].

Metoda přímá – obsahuje konkrétní hmotněprávní normy, které přímo obsahují úpravu práv a povinností účastníků mezinárodního obchodního vztahu a bezprostředně se na tyto vztahy aplikují. Přímé normy jsou obsaženy především v mnohostranných mezinárodních smlouvách, jimiž dochází k částečné unifikaci hmotněprávních norem pro určité druhy soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem [6].

3.3.6 Mezinárodní smlouvy

Mezinárodní smlouvy dělíme na dvoustranné (bilaterální) a mnohostranné (multilaterální). Dvoustranné smlouvy jsou uzavírány mezi dvěma účastníky právního vztahu. Patří mezi ně například obchodní smlouvy, obchodní dohody, platební dohody, dohody o vzájemné podpoře a ochraně investic, smlouvy o zamezení dvojího zdanění. Smlouvy upravující mezinárodní přepravu osob a zboží, celní úmluvy a smlouvy z oblasti rozhodčího řízení se řadí mezi mnohostranné mezinárodní smlouvy [6].

Mnohostranné i dvoustranné mezinárodní smlouvy zahrnují jednotlivé typy režimů:

Režim nejvyšších výhod znamená povinnost státu vůči subjektům z jiného státu při vývozu produktů a služeb stejné zacházení, které uplatňuje vůči dalším subjektům ze třetích zemí. Doložka nejvyšších výhod je ustanovení, kterým si smluvní strany dohodnou, že se na ně budou automaticky vztahovat veškeré výhody, které druhá smluvní strana poskytla nebo v budoucnu poskytne kterékoli třetí straně. Tento režim zajišťuje stejné zacházení se zbožím, osobami i kapitálem bez rozdílu dle země původu. Podstatou režimu nejvyšších výhod je snaha vytvořit co nejvýhodnější podmínky mezi jednotlivými obchodujícími zeměmi.

Národní režim zaručuje na tuzemském trhu stejné postavení pro zahraniční subjekty z jiného státu i tuzemské výrobce.

Reciproční režim zaručuje stejné výhody subjektům i zboží ze dvou zemí.

Preferenční režim je opakem recipročního režimu. Zahraničním subjektům z jednoho státu přiznává výhody, které nejsou přiznány ostatním subjektům. Tento režim bývá uplatňován především mezi státy, které jsou si blízké v obchodních, politických a kulturních vztazích [17].

Smyslem smluvních nástrojů je realizovat zahraniční obchod za podmínek, na nichž se země oboustranně smluvně dohodly. Tyto smlouvy jsou v zahraničním obchodě výhodné pro malé i velké státy, a to i v případě, že ekonomicky silnější stát má při vyjednávání lepší pozici. Pro všechny smluvní strany je důležité, aby byla zajištěna přehlednost a stabilita obchodních vztahů a stabilita ekonomického vývoje [4].

Základními podmínkami obchodního kontraktu je předmět kupní smlouvy, cena, platební podmínky, dodací lhůta, dodací podmínka (parita) a způsob přepravy zboží.

Dodací parita je ustanovení, které v kontraktu vymezuje práva a povinnosti smluvních stran a náležitosti dodávky zboží. Řeší místo předání zboží od prodávajícího ke kupujícímu, místo a dobu přechodu rizika poškození nebo ztráty zboží z prodávajícího na kupujícího a řadu dalších povinností kontrahentů při zajišťování balení, dopravy, pojištění a proclení zboží. Dodací parita zcela konkrétně vymezuje poměrnou část nákladů spojených s dodávkou zboží, která připadá prodávajícímu a kupujícímu. Volba dodací parity a z ní vyplývající kalkulace nákladů ovlivňují výši ceny příslušné obchodní transakce [38].

3.3.7 Rizika mezinárodního obchodu

Riziko je obvykle charakterizováno jako možnost škody, ztráty nebo snížení předpokládaného hospodářského výsledku. Nejčastější a nejnebezpečnější rizika v zahraničním obchodu jsou rizika v oblasti zahraničního platebního styku. Jsou způsobena především komplikovaným získáváním informací o obchodních partnerech, komunikačními bariérami a rozdíly v platných právních normách jednotlivých států.

Rizika mezinárodního obchodu dělíme na tři základní skupiny, a to rizika komerční (spojená s výběrem obchodních partnerů), teritoriální neboli politická (též územní) a zvláštní rizika.

Riziko komerční je obvykle spojeno s nesplněním závazku obchodním partnerem, jedná se o riziko na straně dlužníka, ať už důvodu platební neschopnosti nebo neochoty. Vyskytuje se zejména ve vztahu prodávající-kupující, často bývá spojeno i s doprovodnými službami využívanými v mezinárodním obchodě, např. vztahy k dopravcům, zasílatelům, pojišťovněm. Významnou roli hraje komerční riziko u podnikatelů, kteří obchodují se zahraničními partnery, vzhledem k odlišnosti trhů, obchodních zvyklostí, sociálně kulturních odlišností. Přístupnost k informacím o jednotlivých obchodních partnerech bývá hůře dostupná než u subjektů, se kterými se podnikatelé setkávají na vnitřním, domácím trhu. Navíc se jejich postavení na trhu mění v závislosti na různých okolnostech, které nelze bez důkladné znalosti trhu a prostředí předvídat. Míra dopadu tohoto rizika závisí především na výběru a spolehlivosti obchodního partnera a na právním zajištění závazkového vztahu [6].

Riziko trhu představuje riziko nalezení vhodného trhu a správné načasování vstupu na tento trh. Přímý kontakt s trhem a kvalitní marketingový průzkum trhu vyžadují vyšší vstupní náklady, ale snižují riziko [6].

Riziko nepřevzetí zboží existuje na tuzemském i zahraničním trhu. Dovozece nepřeveze zboží, a to z objektivních (např. nekonkrétní klasifikace druhu nebo jakosti požadovaného materiálu) nebo spekulativních důvodů. Ochranou je využití neodvolatelného dokumentárního akreditivu, kupní smlouva obsahující veškeré náležitosti včetně sankčních opatření při nesplnění podmínek, případně reference o obchodním partnerovi požadované před uzavřením obchodu [6].

Riziko z nezaplacení, importér nechce nebo nemůže uhradit fakturovanou částku. Může nastat i situace, kdy importér zaplatí cenu nižší, než byla sjednána a fakturována, s odvoláním na změny podmínek, které nastaly mezi podpisem kupní smlouvy a realizací dodávky. K minimalizaci ztrát přispívá vytváření vlastních rezerv ke krytí případných ztrát (tzv. samopojištění) nebo přenesení rizika na třetí osobu pomocí právních a finančních zajišťovacích nástrojů. Mezi právní zajišťovací instrumenty patří například ručení, postoupení pohledávky, zástavní, podstavní a zadržovací právo nebo smluvní pokuta. Pokud mezi smluvní strany vstupuje finanční instituce, nejčastěji banka, s doplňkovými nástroji jako jsou dokumentární akreditiv, dokumentární inkaso, bankovní záruky a pojištění, hovoříme o finančních zajišťovacích nástrojích [6].

Zbožové riziko zahrnuje situaci, kdy, že exportér zboží nedodá, případně jej nedodá podle podmínek smlouvy včas a v požadované kvalitě nebo v dohodnutém množství. Eliminací rizika je kupní smlouva obsahující veškeré náležitosti včetně sankčních opatření, využití bankovních záruk, požadavek na předložení technických listů případně certifikátů o kvalitě a jakosti zboží [6].

Dopravní riziko s sebou nese nebezpečí, že zboží bude během přepravy poškozeno, zcizeno či zdrženo při transportu. Týká se obou smluvních stran a rizika nesou dle zásad předem dohodnuté parity "INCOTERMS 2010". Řešením je výběr spolehlivého přepravce, odpovídající pojištění a především vhodná dodací podmínka [38].

Teritoriální neboli územní rizika jsou typická pro mezinárodní obchod a vyplývají z hospodářské nebo politické situace v jednotlivých zemích. Revoluce, občanské nepokoje, riziko války. Politická rizika působí dlouhodobě. Pro některé země

jsou pak typická, například u rozvojových zemí velká zadluženost nebo nedostatek konvertibilní měny.

Konkrétní formy teritoriálních (politických) rizik:

- **Zákaz plateb** - státní opatření zakazuje importérovi splnit své závazky, a to bez vlivu importéra.
- **Moratorium** - státem nařízený odklad plateb, popř. státní orgány povolí jen částečnou, zálohovou platbu závazků.
- **Výměnné riziko** - banka dovozce nemá dostatečné množství deviz.
- **Transferové riziko** - banka importéra nemůže provést převod peněz do zahraničí bez rozhodnutí vlády.

Pro eliminaci teritoriálních politických rizik se doporučuje neobchodovat s rizikovými zeměmi bez předchozí úhrady nebo jiného vhodného zajištění, případně volit kapitálové spojení s domácí firmou, spolupráci s vládou nebo místní management. O výši politických rizik je možné získat přehled u některých mezinárodních institucí, jako jsou například Mezinárodní měnový fond (MMF), Světová banka (WB), Organizace spojených národů (OSN), OECD (Organisation for European Economic Cooperation and Development) a další. Vypracovávají se stupnice důvěryhodnosti zemí - index BERI (Political Risk Index), rating. Tyto indexy vyjadřují bonitu určité země v bodech či jiném značení. Experti posuzují politickou stabilitu, politický režim a hospodářskou politiku. Indikátorem rizika je také frekvence střídání vlád [17].

Zvláštní rizika

Kurzové riziko spočívá ve změnách kurzů tvrdých měn vzájemně mezi sebou, případně mezi domácí měnou a měnou třetí země. Ve svém důsledku znamená, že účastník zahraničního obchodu obdrží, respektive zaplatí jinou hodnotu vlastní měny, než v počátku kalkuloval. Riziko změny kurzu se týká především doby mezi uzavřením kupní smlouvy a vlastní platbou. Řešením je volit pevnou měnu, která má nejmenší výkyvy směnného kurzu, případně metody pojišťující změny kurzu a zvláštní metody, jako měnové opce, faktoring, forfaiting a další [17].

Právní riziko je způsobeno chybějícím mezinárodním právem neboli nadstátním právním řádem. Vystává tak otázka, či právo se použije v případě mezinárodního sporu, protože v právním řádu jednotlivých zemí jsou značné rozdíly (např. rakouské právo

předpokládá, že platí právo vývozce, japonské právo vychází z toho, že platí právo země, kde byla podepsána kupní smlouva). Zcela specifický přístup je pak v zemích anglosaského práva. Pro snížení rizika bývá obvykle ke kupní smlouvě přičleněna doložka o řešení případných sporů [17].

3.3.8 Logistika v mezinárodním obchodu

Logistika zahrnuje celou řadu oblastí, které mohou významně ovlivňovat chod podniku či firmy. Profesor Svatoš definuje logistiku „*jako komplexní, systematický přístup k optimalizaci nákladů a minimalizaci rizik*“ [17]. Ať již se jedná o systém distribuce a dopravy, materiálové toky či plánování a rozvržení výroby, je pro management společnosti velmi důležité mít všechny tyto oblasti pod kontrolou.

Logistika patří k relativně novým vědním disciplinám s počátky v padesátých letech minulého století, kdy koncentrace výrobních kapacit, umožněná průmyslovou revolucí, předstihla možnosti dosavadních metod distribuce výrobků, kterým zatím nebyla věnována dostatečná a především systematická pozornost. Důsledkem postupného přechodu od trhu výrobce, charakteristického výrobou omezeného sortimentu výrobků ve velkých množstvích, k trhu zákazníka, byla potřeba rychlé inovace výrobků a nutnost vyrábět široký sortiment produktů. Změny ekonomického klimatu tohoto období vedou k tlaku na snižování nákladů a zvyšování podpory prodeje výrobků v široké síti distribučních řetězců. Nutnost poskytovat zákazníkům stále širší nabídku služeb vede k neustálému vývoji nových, levnějších a účinnějších metod distribuce hotových výrobků a surovin [9].

Teprve dostatek technických prostředků, moderních technologií a výpočetní techniky vede k vytváření praktických aplikací, které řeší dílčí problémy řízení materiálového toku, např. řízení skladů, technologicky orientované systémy řízení výrobních procesů nebo statistické řízení zásob. V současné době dochází k rozvoji plně integrovaných logistických systémů zahrnujících fyzickou distribuci výrobků, podporu a plánování výroby a nákup surovin [17].

Realizace dovozu nebo vývozu hmotného zboží je vždy spojena s jeho přemístováním. Způsob a kvalita přepravy významně ovlivňuje celkový výsledek zahraničněobchodní transakce, je tedy kladen důraz na sjednání určité dodací doložky

v kupní smlouvě. Význam volby dopravní cesty a dopravního prostředku se stále zvyšuje. Postavení zasilatele, definované ve formě zasilatelské smlouvy, zahrnuje zajištění přepravy věci z určitého místa odeslání do jiného předem dohodnutého místa. Příkazce tato smlouva zavazuje uhradit zasilateli odměnu. Mezinárodní federace zasilatelských sdružení FIATA (Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés) je mezinárodní organizace sdružující národní svazy zasilatelů. Národním partnerem FIATA v ČR je Svaz spedice a logistiky ČR [17].

3.3.8.1 Incoterms

Incoterms jsou mezinárodně uznávaná oficiální pravidla pro výklad obchodních doložek vydávaných Mezinárodní obchodní komorou v Paříži od roku 1936, usnadňující provádění mezinárodního obchodu. Do dnešní doby byla pravidla Incoterms publikována v letech 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 a 2010. Účelem Incoterms je poskytnout soubor mezinárodních pravidel pro výklad používaných obchodních doložek v zahraničním obchodě. Právně závaznými se podmínky stávají, pokud jsou součástí kupní smlouvy. Doložky Incoterms neřeší otázku přechodu vlastnického práva ke zboží, řeší pouze přechod dispozičního práva k zásilce.

Riziko ztráty a poškození zboží, i závazek nést náklady vztahující se ke zboží přechází z prodávajícího na kupujícího v okamžiku, kdy prodávající splnil svou povinnost dodání zboží. Aby kupující nemohl zdržovat moment přechodu rizika a nákladů, stanoví se ve všech doložkách, že přechod rizika i nákladů může nastat i před dodáním zboží, jestliže kupující nepřevzme zboží ve shodě s podmínkami kupní smlouvy [38].

Incoterms 2010 vstoupily v platnost dne 1. ledna 2011 a obsahují celkem 11 doložek, rozčleněných do dvou skupin:

- pravidla vhodná pro jakýkoliv způsob přepravy: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP
- pravidla pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu: FAS, FOB, CFR, CIF [38]

Doložka ‘E’ - EXW/Ze závodu

Doložka odebrání představuje minimální závazky prodávajícího. Prodávající je povinen ve shodě s touto doložkou pouze připravit identifikovatelné zboží k dispozici kupujícímu v dohodnutém místě, které je obvykle ve vlastním objektu prodávajícího a celně neodbavené ve vývozu. Zboží je odvezeno kupujícím přímo ze závodu prodávajícího, kupující za něj dále zodpovídá. Tímto okamžikem na něj současně přechází riziko i přepravní náklady. Jakékoliv jiné další požadavky nelze zohlednit bez předchozí jasné specifikace ve smlouvě [38].

Doložky ‘F’

FCA/vyplaceně dopravci

FAS/ vyplaceně k boku lodi

FOB/ vyplaceně loď

Doložky, u kterých není prodávajícím hrazeno hlavní dopravné, požadují od prodávajícího, aby dodal zboží k dopravě dopravci, kterého určí kupující, v dohodnutém místě dodání celně odbavené ve vývozu. Závazek přechází na kupujícího v čase prodeje v určeném místě [38].

FCA – FREE CARRIER (vyplaceně dopravci - jmenované místo dodání)

Riziko i přepravní náklady přechází z prodávajícího na kupujícího okamžikem, kdy prodávající dodá zboží ve jmenovaném místě dopravci, kterého určí kupující. V případě doložky FCA se smluvně určeným místem dodání - objekt prodávajícího, je dodání splněno nakládkou zboží na dopravní prostředek přistavený kupujícím k odběru zboží. Ve všech ostatních případech je dodání splněno, pokud je zboží připraveno k dispozici ve smluveném místě dodání kupujícímu nevyložené z dopravního prostředku prodávajícího s provedeným celním odbavením ve vývozu. Pravidlo FCA požaduje od prodávajícího, aby celně odbavil zboží ve vývozu. Prodávající však nemá žádnou povinnost celně odbavit zboží v dovozu a uhradit dovozní clo [38].

FAS – FREE ALONGSIDE SHIP (vyplaceně k boku lodi - jmenovaný přístav nalodění)

Dodací podmínka pouze pro námořní a vnitrozemskou vodní dopravu. Riziko i přepravní náklady přechází z prodávajícího na kupujícího okamžikem, kdy prodávající

dodá zboží ve jmenovaném přístavu nalodění k boku lodi určené kupujícím. Pravidlo FAS vyžaduje od prodávajícího celní odbavení zboží pro vývoz. Kupující nemá žádnou povinnost odbavit zboží v dovozu nebo hradit dovozní clo [38].

FOB – FREE ON BOARD (vyplaceně loď - jmenovaný přístav nalodění)

Dodací podmínka pouze pro námořní a vnitrozemskou vodní dopravu. Riziko i přepravní náklady přechází na kupujícího okamžikem dodání na palubu lodi v ujednaném přístavu nalodění. Pravidlo FOB požaduje, aby prodávající celně odbavil zboží ve vývozu. Prodávající není povinen celně odbavit zboží v dovozu nebo hradit jakékoliv dovozní clo [38].

Doložka “C”

CPT/přeprava placená do

CIP/přeprava a pojištění placeno do

CFR/ náklady a přepravné

CIF/ náklady, pojištění a přepravné

Doložky nalodňovací nebo odesílací, u kterých je prodávajícím hrazeno hlavní přepravné. Prodávajícímu je uloženo na vlastní náklad uzavřít přepravní smlouvu. Musí být dále určeno místo, do kterého hradí přepravní náklady prodávající. Doložky kategorie „C” představují smlouvy o odeslání zboží. Riziko za zboží přechází z prodávajícího na kupujícího již v okamžiku předání zboží prvnímu dopravci [38].

CPT – CARRIAGE PAID TO (přeprava placena do - jmenované místo určení)

Riziko ztráty a poškození zboží i jakékoliv dodatečné náklady vzniklé po dodání zboží do péče dopravce z prodávajícího na kupujícího přechází (stejně jako u FCA) okamžikem dodání zboží prvnímu dopravci nebo jiné osobě jmenované prodávajícím ve sjednaném místě. Prodávající je povinen sjednat přepravní smlouvu a uhradit náklady spojené s přepravou zboží do jmenovaného místa určení. Kritickým bodem je přechod rizika a nákladů, neboť přecházejí na rozdílných místech. Smluvně tedy musí být co nejpřesněji určeno místo dodání, kde riziko přechází na kupujícího, a jmenované místo určení, kam prodávající sjednává přepravu [38].

CIP – CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (přeprava a pojištění placeno do - jmenované místo určení)

Riziko ztráty a poškození zboží i jakékoliv dodatečné náklady vzniklé po dodání zboží do péče dopravce z prodávajícího na kupujícího přechází (stejně jako u CPT) okamžikem dodání zboží prvnímu dopravci nebo jiné osobě jmenované prodávajícím ve sjednaném místě. Prodávající je povinen sjednat přepravní smlouvu a zaplatit náklady spojené s přepravou zboží do jmenovaného místa určení. Prodávající zároveň musí sjednat pojištění kryjící riziko kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy na bázi minimálního krytí podle Institute Cargo Clauses (kategorie C), příp. s jinými podobnými podmínkami. Pojištění musí být sjednáno prodávajícím samostatnou pojistnou smlouvou na jméno kupujícího v hodnotě 110 % ceny zboží a v měně kontraktu. Pojistná smlouva musí být předána kupujícímu nejpozději při doručení zboží [38].

CFR – COST AND FREIGHT (náklady a přepravné - jmenovaný přístav určení)

Dodací podmínka pouze pro námořní a vnitrozemskou vodní dopravu. Riziko ztráty a poškození zboží i jakékoliv dodatečné náklady vzniklé po dodání zboží dopravci přechází na kupujícího okamžikem naložení zboží na palubu lodi v přístavu lodění. Prodávající je povinen sjednat přepravní smlouvu a zaplatit náklady a přepravné pro dodání zboží do jmenovaného přístavu určení. Riziko a náklady přecházejí na kupujícího na rozdílných místech. Kupní smlouva vždy uvádí přístav určení, nemusí ale uvádět přístav nalodění, jako místo, kde přechází riziko z prodávajícího na kupujícího [38].

CIF – COST, INSURANCE AND FREIGHT (náklady, pojištění a přepravné - jmenovaný přístav určení)

Dodací podmínka pouze pro námořní a vnitrozemskou vodní dopravu. Riziko ztráty a poškození zboží i jakékoliv dodatečné náklady vzniklé po dodání zboží dopravci přechází na kupujícího (jako u FOB) okamžikem naložení zboží na palubu lodi v přístavu lodění. Prodávající je povinen sjednat přepravní smlouvu a zaplatit náklady a přepravné nutné pro dodání zboží do jmenovaného přístavu určení. Prodávající zároveň musí sjednat pojištění kryjící riziko kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy na bázi minimálního krytí podle Institute Cargo Clauses (kategorie C) nebo s jinými podobnými podmínkami. Pojištění musí být sjednáno prodávajícím samostatnou pojistnou smlouvou

na jméno kupujícího v hodnotě 110 % ceny zboží a v měně kontraktu. Pojistná smlouva musí být předána kupujícímu nejpozději při doručení zboží [38].

Doložky “D”

DAT/s dodáním na překladiště,

DAP/ s dodáním v místě určení,

DDP/ s dodáním, clo placeno

Doložky dodání, prodávající je odpovědný za doručení zboží do jmenovaného místa určení, nebo do jmenovaného překladiště v přístavu nebo místě určení. Prodávající nese veškerá nebezpečí a náklady až do doručení zboží do tohoto místa. Doložky uvedené kategorie jsou smlouvami o doručení zboží [38].

DAT – DELIVERED AT TERMINAL (s dodáním do překladiště - jmenované překladiště v přístavu nebo v místě určení)

Nahrazuje dřívější doložku DEQ a rozšiřuje její působnost na všechny druhy dopravy. Riziko i přepravní náklady přechází z prodávajícího na kupujícího ve chvíli, kdy je zboží vyloženo z příchozího dopravního prostředku a připraveno k dispozici kupujícímu ve jmenovaném překladišti ve jmenovaném přístavu anebo v místě určení. Označení „překladiště“ zahrnuje jakékoliv kryté nebo nekryté místo (nábřeží, skladiště, kontejnerové depo nebo silniční, železniční anebo letecké překladiště). Jediná doložka obsahující povinnost a odpovědnost prodávajícího za vykládku zboží z příchozího dopravního prostředku [38].

DAP – DELIVERED AT PLACE (s dodáním v místě určení - jmenované místo určení)

Nová doložka v sobě sloučila dřívější doložky DAF, DES a DDU, které se lišily pouze v místě dodání. Riziko i přepravní náklady přechází z prodávajícího na kupujícího okamžikem, kdy prodávající dá zboží k dispozici kupujícímu na příchozím prostředku připravené k vykládce v ujednaném místě určení. Importní celní odbavení včetně nákladů na clo, je již na riziko a náklady kupujícího [38].

DDP – DELIVERED DUTY PAID (s dodáním clo placeno - jmenované místo určení)

Riziko i přepravní náklady přechází na kupujícího ve chvíli, kdy prodávající umožní převzetí zboží kupujícím, a to na příchozím prostředku připravené k vykládce v ujednaném místě určení. Proávající má povinnost celně odbavit zboží i pro dovoz a uhradit clo pro dovoz. Tato dodací podmínka je limitována celní a finanční legislativou země určení v oblasti dovozního celního odbavení [38].

Při sjednávání kontraktů při stanovení dodacích parit lze dovozcům a vývozcům doporučit takové doložky, které jim umožní stanovit způsob přepravy, dopravce a přepravní cestu. To znamená při vývozu dodávat zboží co nejbližší místu určení, což umožní zahrnout do ceny vyváženého zboží hodnotu přepravného a pojištění. Jako nejvhodnější doložka se jeví CIF (u zámořských dodávek) a doložka CIP (u ostatních dodávek). Při dovozu přejímat zodpovědnost za zásilku co nejbližší místu odeslání, čímž bude umožněno kontrahovanou cenu kupovaného zboží snížit o náklady za přepravné a pojistné. Za nejvhodnější doložku je považována FOB (u dovozu ze zámoří) a doložka FCA (u ostatních dovozů).

3.4 Státní podpora exportu v České republice

Česká republika zajišťuje podporu exportu prostřednictvím státních a polostátních institucí, mezi které patří Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo zahraničních věcí, Ministerstvo financí, CzechTrade a CzechInvest, Česká exportní banka, a.s. (ČEB), Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) a Česká centra [4]. Státem poskytované služby v oblasti proexportní politiky jsou rozděleny do tří skupin: informační služby, vzdělávací a poradenské služby a asistenční, finanční a prezentační služby. Exportní strategie je maximální využití synergií plynoucích z proexportních a dalších aktivit státu k vytvoření takových služeb pro export, které českým vývozcům maximálně usnadní úspěch na zahraničních trzích [23].

CzechTrade je vládní proexportní agentura a příspěvková organizace Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Od roku 1997 pomáhá českým exportérům s rozhodováním o výběru vhodných teritorií, mapuje obchodní příležitosti a nabízí individuální asistenční služby pro export. Czech Trade disponuje rozsáhlou sítí zahraničních kanceláří ve více

než 40 zemích na pěti kontinentech. Působí v Evropě, státech SNS, významných afrických a asijských teritoriích, Kanadě, Spojených státech amerických (USA), Latinské Americe, Austrálii a na Novém Zélandu [25].

CzechInvest je státní příspěvková organizace podřízená Ministerstvu průmyslu a obchodu ČR. Hlavním cílem agentury CzechInvest je podpora přímých investic zahraničních i domácích investorů a podpora malých a středních podnikatelů. Mezi její služby patří zajištění informovanosti o dostupných podporách pro malé a střední podnikatele, podpora při uskutečňování investičních projektů, správa databáze podnikatelských nemovitostí a českých dodavatelů, formální poradenství k projektům, implementování dotačních programů EU a státu, podpora zahraničních investorů v ČR při reinvesticích a zprostředkování státních investičních podpor [21].

Česká exportní banka byla založena v roce 1995 s posláním podporovat český vývoz a povědomí o České republice ve světě, což vede ke zvýšení celkové konkurenceschopnosti České republiky. ČEB se zaměřuje na finanční služby související s vývozem. Banka má mnohaleté zkušenosti s financováním velkých vývozních transakcí českých exportérů i vývozních kontraktů na menší celky či dílčí dodávky. ČEB nabízí pro vývozní operace dlouhodobé zdroje financování s výhodnými úrokovými sazbami, které jsou v tuzemských tržních podmínkách za běžných okolností nedosažitelné. Činnost ČEB je plně v souladu s pravidly WTO, příslušnými doporučeními Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) a směrnicemi Evropské unie [27].

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) je specializovaná státní úvěrová pojišťovna. Byla založena v únoru 1992 jako první vznikající instituce v proexportním programu federální vlády. Česká republika svá akcionářská práva vykonává prostřednictvím Ministerstva financí ČR, Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, Ministerstva zahraničních věcí ČR a Ministerstva zemědělství ČR. *„EGAP pojišťuje zejména bankovní úvěry se splatností delší než 2 roky na financování vývozu velkých energetických, strojních a technologických zařízení, investičních celků, dopravních staveb a investic, a to především do zemí, kde politické, ekonomické a právní prostředí přináší větší míru nejistoty a vyšší riziko nezaplacení na straně kupujících.“* [33].

Vzhledem k současnému stavu české ekonomiky a situaci na evropských i světových trzích schválila vláda ČR na svém zasedání dne 14. března 2012 novou Exportní strategii České republiky pro období 2012 až 2020. Strategie je postavena

na třech základních pilířích: zpravodajství pro export, rozvoj exportu a podpora obchodních příležitostí. Klíčovým principem nové exportní strategie je definování prioritních a zájmových trhů pro české vývozce. Strategie definuje 12 prioritních zemí – Brazílie, ČLR, Indie, Irák, Kazachstán, Mexiko, Ruská federace, Srbsko, Turecko, Ukrajina, USA, Vietnam a skupinu 25 zájmových zemí - Angola, Argentina, Austrálie, Ázerbájdžán, Bělorusko, Egypt, Etiopie, Chile, Ghana, Chorvatsko, Izrael, Japonsko, JAR, Kanada, Kolumbie, Maroko, Moldavsko, Nigérie, Norsko, Peru, Senegal, Singapur, SAE, Švýcarsko a Thajsko. Na základě rozhodnutí Řídícího výboru pro implementaci Exportní strategie byla v říjnu 2012 dodatečně zařazena Indonésie, jako země s rychlým růstem a velkým hospodářským potenciálem [36].

Ekonomické sankce Evropské unie vůči Rusku podnítily aktivitu vládní agentury na podporu obchodu – CzechTrade, jež vytipovala osm zemí, kde mohou firmy najít alternativní odbytiště pro své výrobky a služby. V Kazachstánu, Ázerbájdžánu, Turecku, Číně, Indii, Indonésii, Brazílii a Mexiku jsou kanceláře společnosti CzechTradu schopny podnikům zajistit dostatečnou podporu, aby se omezila doba a náklady potřebné k úspěšnému vstupu na trh. Uvedené země, vytipované agenturou CzechTrade jako náhrada za ruský exportní trh, zahrnují téměř kompletní škálu příležitostí pro domácí firmy. Přínosem bude i větší podpora ze strany státní exportní pojišťovny (EGAP) [23].

3.4.1 Základní principy vnitřního trhu EU

Volný pohyb zboží je základním předpokladem fungování vnitřního trhu EU. Mezi nástroje uvolňování patří odstranění tzv. tarifních překážek (cla a omezení s rovnocenným účinkem), neboli technická harmonizace. Ta zahrnuje sjednocení technických, zdravotních a jiných požadavků na úrovni legislativy ES a v předpisech jednotlivých členských států. Harmonizace se obvykle týká strojních zařízení, hraček nebo i kosmetických výrobků. Gestorem oblasti harmonizovaného zboží je Úřad pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví. Neharmonizovaná sféra zahrnuje oblast zboží, u něhož si každý stát stanoví vlastní požadavky pomocí národních předpisů. Pro toto zboží platí tzv. zásada vzájemného uznávání [37].

Dle této zásady má zboží vyrobené nebo uvedené na trh jednoho členského státu v souladu s jeho právními předpisy v zásadě volný přístup na trh jiného členského státu.

Členský stát nemůže zakázat na svém území prodej produktu vyrobeného v souladu s právními předpisy jiného členského státu, i když se tyto předpisy po technické nebo kvalitativní stránce liší od těch, které musí splňovat jeho vlastní produkty. Jedinou povolenou výjimkou je oprávněný zájem, jako je ochrana zdraví, spotřebitelů nebo životního prostředí. Zásada vychází z čl. 34 až 36 Smlouvy o fungování EU a rovněž z judikatury Evropského soudního dvora. Její aplikace má přednost před národním právem stejně jako před správní praxí úřadů členských států. Výjimky z uplatňování principu vzájemného uznávání jsou možné pouze z důvodů ochrany veřejného zájmu, jak je uvádí čl. 36 Smlouvy o fungování EU [37].

4 Analytická část

4.1 Charakteristika sledovaného období 1999 – 2014

Zahraniční obchod ČR byl v období 1999 – 2014 nejvíce orientován na evropské trhy, především na trhy střední Evropy. Nejvyšší podíl vývozu i dovozu byl dosažen s Německem.

Nejdůležitějším rokem tohoto časového úseku byl rok 2004, kdy Česká republika vstoupila do Evropské unie. Od roku 2004 vykazuje naše ekonomika kladnou obchodní bilanci zapříčiněnou nejen usnadněním realizace obchodních záměrů českých exportérů s členskými státy EU, ale především rychlým rozvojem automobilového průmyslu [30]. Silné zaměření na obchod v rámci EU vytváří závislost růstu zahraničního obchodu na ekonomické situaci EU. Problémy některých členských států ohrožují v posledních letech ekonomický vývoj ČR a poukazují na potřebu diverzifikace zahraničně-obchodních vztahů i na teritoria mimo EU.

Nejvýznamnější komoditní strukturou za sledované období je třída 7 SITC Stroje a dopravní prostředky, které se bude týkat následné zhodnocení vývoje zahraničního obchodu České republiky.

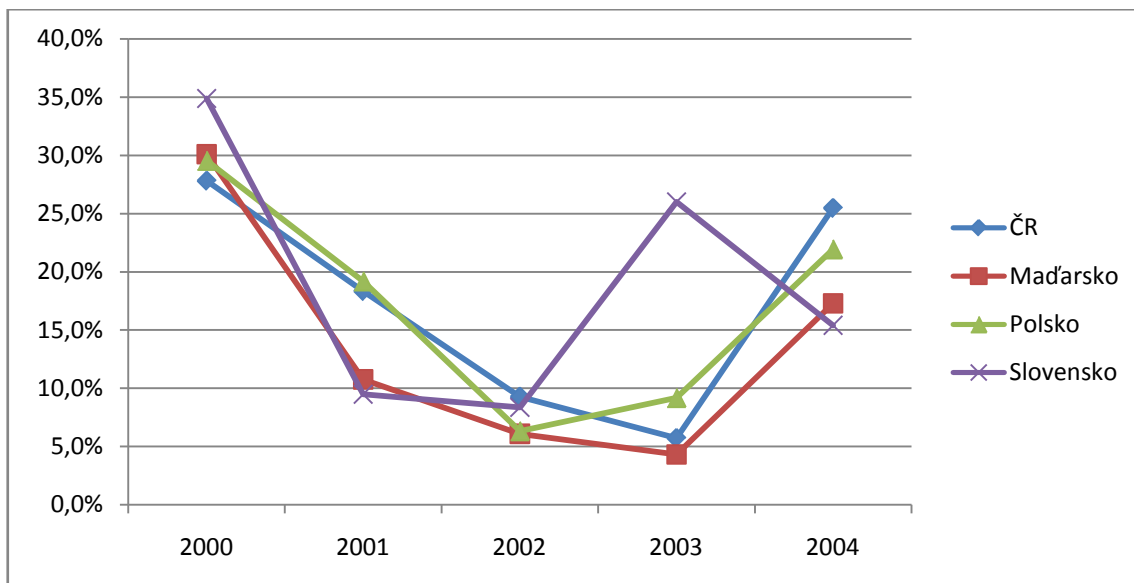
4.1.1 Konkurenceschopnost exportu ČR do zemí EU v období 2000 – 2004

Tabulka 2: Meziroční dynamika vývozu strojů a zařízení čtyř zemí střední Evropy v roce 2000 - 2004

	ČR	Maďarsko	Polsko	Slovensko
2000	27,8%	30,1%	29,5%	34,9%
2001	18,3%	10,8%	19,2%	9,5%
2002	9,3%	6,1%	6,3%	8,4%
2003	5,7%	4,3%	9,2%	26,0%
2004	25,5%	17,3%	21,9%	15,4%

Zdroj: zpracování vlastní [26]

Graf 2: Meziroční dynamika vývozu strojů a zařízení čtyř zemí střední Evropy v roce 2000 - 2004



Zdroj: zpracování vlastní [26]

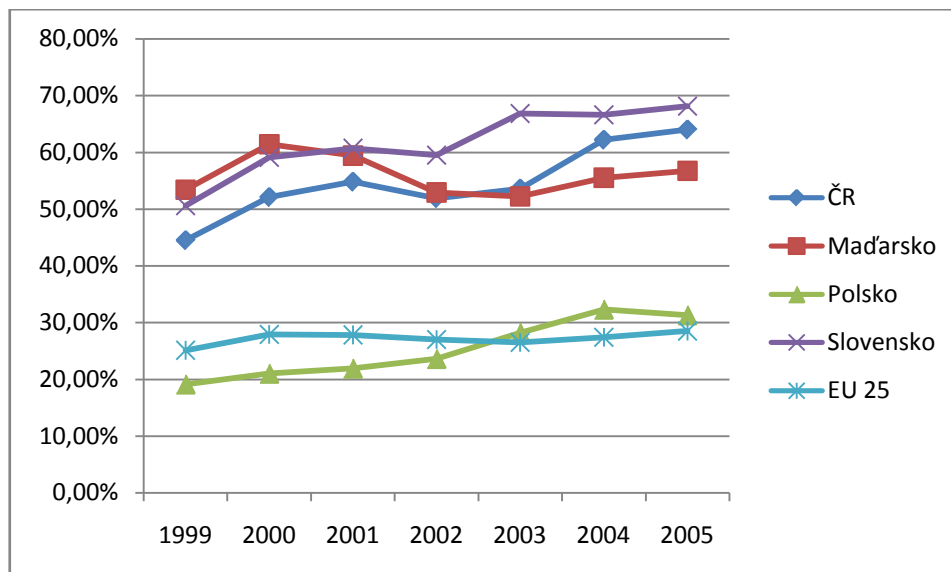
Vstup do Evropské unie v květnu 2004 znamenal pro ekonomiku ČR, Maďarska, Polska i Slovenska zásadní změnu. Zrušení cel a administrativních limitů dynamizovalo obchody zmíněných zemí, jejichž intenzitu podpořil i rychlý hospodářský růst předchozích let, typický pro celý středoevropský region. ČR se v roce 1999 na dovozech zemí EU 25 podílela 1,5 %, v roce 2005 již 2,6 %.

Tabulka 3: Vývoj podílu vývozu zboží čtyř zemí střední Evropy na velikosti jejich HDP (vývoz / HDP v běžných cenách, v%)

	ČR	Maďarsko	Polsko	Slovensko	EU 25
1999	44,5	53,4	19,1	50,6	25,1
2000	52,1	61,4	21	59,1	27,9
2001	54,8	59,4	21,9	60,7	27,8
2002	51,9	52,9	23,6	59,5	27
2003	53,6	52,2	28,2	66,8	26,5
2004	62,2	55,5	32,3	66,6	27,4
2005	64	56,7	31,3	68,1	28,5

Zdroj: zpracování vlastní [26]

Graf 3: Vývoj podílu vývozu zboží čtyř zemí střední Evropy na velikosti jejich HDP (vývoz / HDP v běžných cenách, v %)



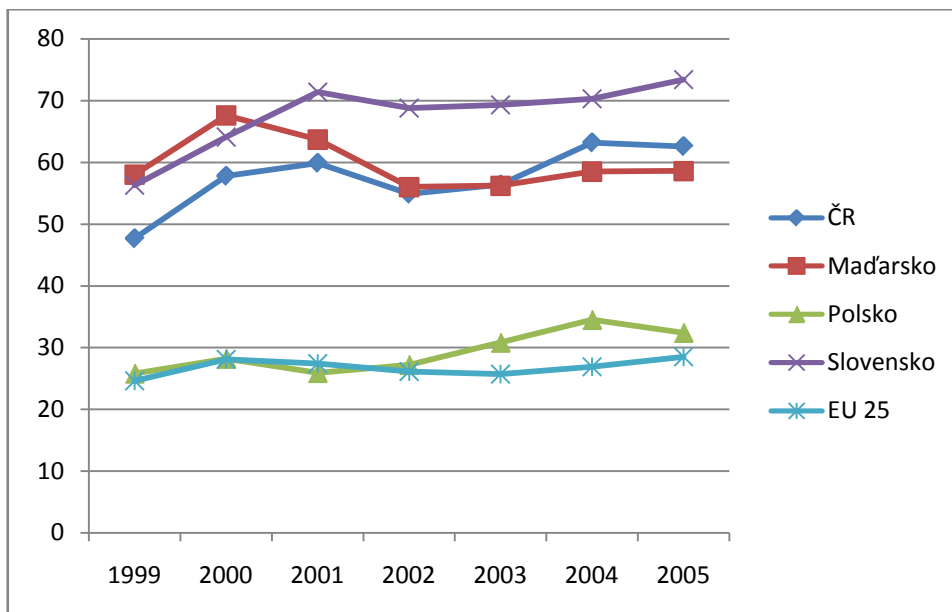
Zdroj: zpracování vlastní [26]

Tabulka 4: Vývoj podílu dovozu zboží čtyř zemí střední Evropy na velikosti jejich HDP (dovoz / HDP v běžných cenách, v %)

	ČR	Maďarsko	Polsko	Slovensko	EU 25
1999	47,7	58	25,8	56,3	24,6
2000	57,8	67,6	28,2	64,1	28,1
2001	59,9	63,7	25,9	71,4	27,4
2002	54,9	56	27,2	68,8	26,1
2003	56,4	56,2	30,8	69,3	25,7
2004	63,2	58,5	34,5	70,3	26,9
2005	62,6	58,6	32,4	73,4	28,5

Zdroj: zpracování vlastní [26]

Graf 4: Vývoj podílu dovozu zboží čtyř zemí střední Evropy na velikosti jejich HDP (dovoz / HDP v běžných cenách, v %)



Zdroj: zpracování vlastní [26]

Jedním z údajů zveřejňovaných statistickým úřadem je i poměr dovozů a vývozů jednotlivých zemí na velikosti jejich HDP vyjádřeného v běžných cenách. Míru zapojení ekonomiky do mezinárodního obchodu označujeme jako otevřenost ekonomiky nebo v případě, že jde o velmi malé zapojení, jako uzavřenost ekonomiky. Míru otevřenosti je možné nejlépe vyjádřit jako podíl vývozu a dovozu na HDP. Z metodického hlediska bývá tento ukazatel, i přes jistou rozporuplnost, považován za měřítko otevřenosti ekonomiky [19]. Dle analýzy těchto údajů dosahovalo ČR, Maďarsko i Slovensko v období 1999 – 2005 podstatně vyšší míry otevřenosti svých ekonomik než země EU 25. Unie jako celek vykazovala podíl 28,5 % v případě vývozu a 27,4 % v případě dovozu. Nejvíce se hodnotám EU přiblížilo Polsko s podílem 31,3 % u exportu a 32,4 % u importu.

Od května roku 2004 do konce roku 2005 stouply vývozy ČR, Maďarska, Polska a Slovenska do unie vyjádřené v eurech nejvíce v případě Polska, o 44 %, a České republiky, o 43 %. Vývozy Slovenska do unie se za tuto dobu zvýšily o 34 % a Maďarska o 24 %. Ještě rychleji vzrostly dovozy z unie do sledovaných zemí. Ve srovnání s rokem 2003 byly dovozy v roce 2005 v případě ČR o 55 % vyšší, Slovenska o 52 %, Maďarska o 34 % a Polska o 45 % [26].

V období ekonomické transformace před vstupem a po vstupu České republiky do EU, byl tuzemský zahraniční obchod primárně orientován na evropský trh, především na trhy střední Evropy. Nejvyšší podíl exportu a importu vykazují obchodní vztahy s Německem. Nejvýznamnější komoditní strukturou za sledované období jsou na straně exportu stroje, dopravní prostředky, průmyslové zboží a materiál.

4.2 Vývoj obratu, vývozu a dovozu zahraničního obchodu ČR za období 1999 – 2014

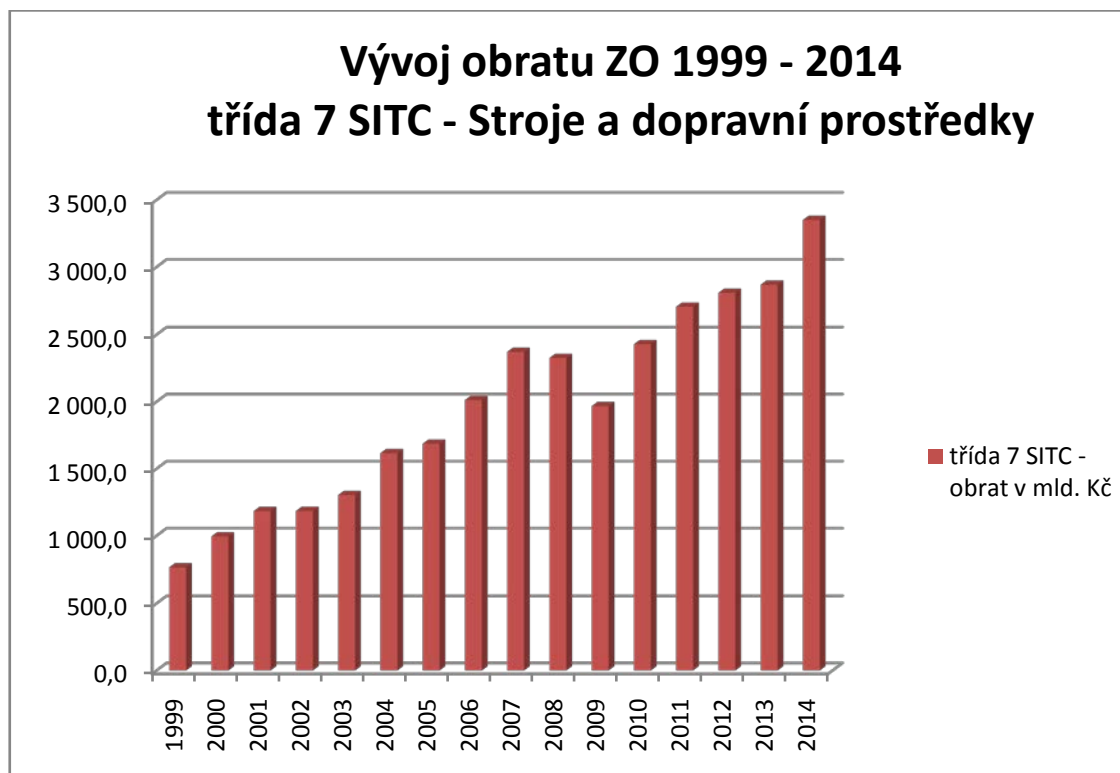
Vývoj obratu zahraničního obchodu třídy 7 SITC je za sledované období pozitivní a je možné jej definovat jako cyklický. V uvedeném období dosahoval určitého meziročního kolísání. K nejvýznamnějším meziročním nárůstům obratu došlo v roce 2007 ve výši 117,8 %, v roce 2010 ve výši 123,5 % a v roce 2014 ve výši 116,9 %. K nejvýraznějšímu poklesu obratu došlo v roce 2009 na 84,6 %.

Tabulka 5: Vývoj obratu zahraničního obchodu v období 1999 – 2014 třída 7 SITC

Rok	Třída 7 SITC Stroje a dopravní prostředky
	Obrat v ml. Kč
1999	768,7
2000	995,1
2001	1 184,1
2002	1 184,7
2003	1 303,5
2004	1 616,1
2005	1 686,1
2006	2 012,5
2007	2 371,4
2008	2 325,8
2009	1 966,7
2010	2 428,3
2011	2 703,2
2012	2 806,9
2013	2 867,3
2014	3 350,7

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 5: Vývoj obratu zahraničního obchodu v období 1999 – 2014 třída 7 SITC



Zdroj: zpracování vlastní [30]

Nejvyšší nárůst obratu zaznamenáváme za rok 2007 – nárůst obratu o 359 mld. Kč proti roku 2006, za rok 2010 – nárůst obratu o 461,6 mld. Kč oproti roku 2009 a za rok 2014 – nárůst obratu o 483,4 mld. Kč proti roku 2013. Za sledované období došlo k poklesu obratu zahraničního obchodu v letech 2008 a 2009. Za rok 2008 poklesl obrat o 45,6 mld. Kč a s prohlubující se krizí pak v roce následujícím o 359,1 mld. Kč.

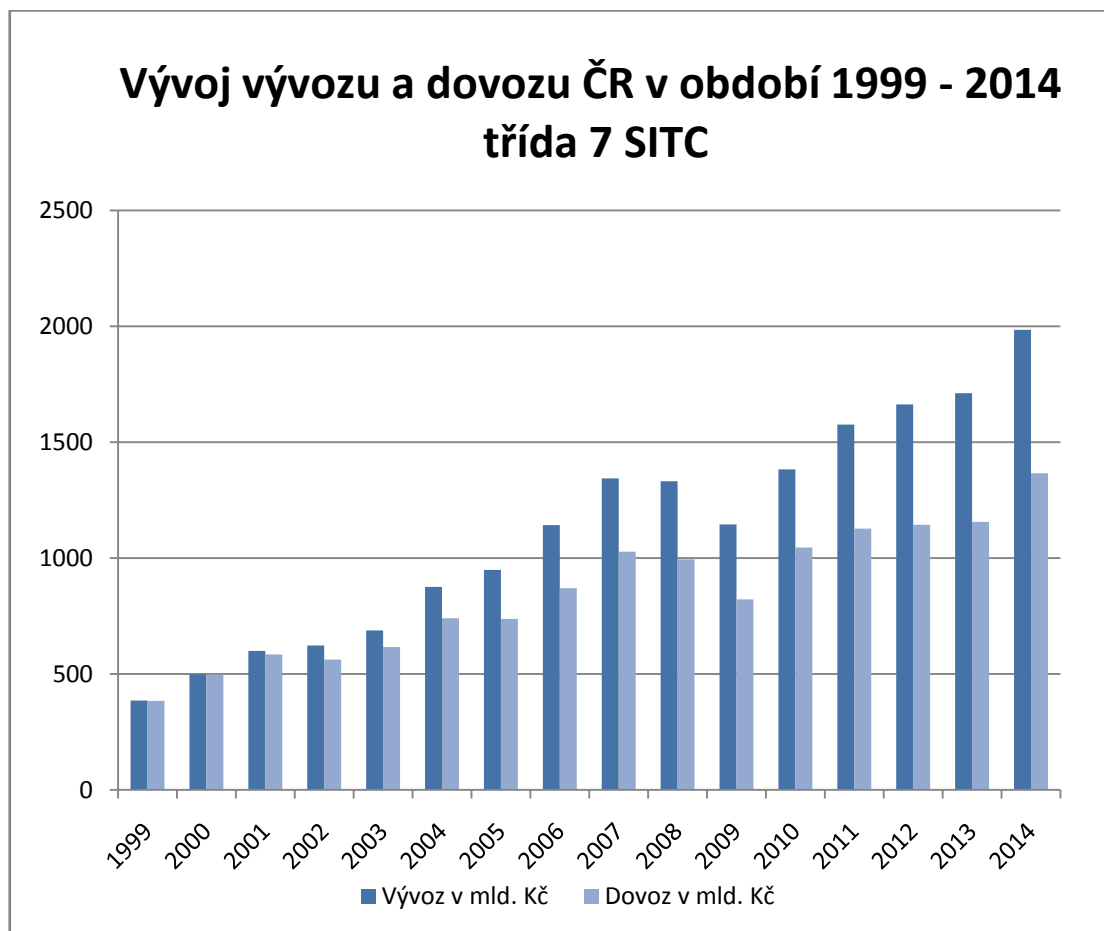
Zahraněční obchod zaznamenal v roce 2008 poprvé po vstupu ČR do Evropské unie a podruhé v historii ČR meziroční pokles obratu. V porovnání s rokem předchozím se obrat zahraničního obchodu snížil o 0,3 %, a to vlivem meziročního poklesu vývozu. Dovoz stagnoval na úrovni roku 2007.

Tabulka 6: Vývoj vývozu a dovozu ČR v období 1999 – 2014 třída 7 SITC

Rok	Třída 7 SITC Stroje a dopravní prostředky	
	Vývoz v mld. Kč	Dovoz v mld. Kč
1999	385,4	383,3
2000	498,4	496,7
2001	599,7	584,4
2002	623	561,7
2003	687,2	616,3
2004	876,1	739,9
2005	949,2	736,9
2006	1 141,70	870,7
2007	1 343,40	1 028,00
2008	1 331,00	994,8
2009	1 145,50	821,2
2010	1 382,30	1 046,00
2011	1 576,30	1 126,90
2012	1 663,40	1 143,50
2013	1 710,90	1 156,40
2014	1 984,20	1 366,50

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 6: Vývoj vývozu a dovozu ČR v období 1999 – 2014 třída 7 SITC



Zdroj: zpracování vlastní [30]

Nejvyšší meziroční nárůst vývozu zaznamenáváme u třídy 7 SITC v roce 2000 – nárůst vývozu o 113 mld. Kč ve srovnání s rokem 1999, v roce 2004 – nárůst vývozu o 188,9 mld. Kč proti roku 2003 a v roce 2010 – nárůst vývozu o 236,80 mld. Kč proti roku 2009. Za sledované období došlo k poklesu vývozu v letech 2008 a 2009. V roce 2008 byl zaznamenán pokles vývozu o 12,4 mld. Kč ve srovnání s rokem 2007, k významnějšímu snížení ovšem došlo v roce 2009, kdy se jednalo o 185,5 mld. Kč. Zásadní snížení exportu ČR bylo způsobeno prohlubující se krizí na finančních trzích a nastupující celosvětovou hospodářskou recesí, již doprovázela snižující se poptávka.

Nejvyšší meziroční nárůst dovozu nastal u třídy 7 SITC v roce 2000 – nárůst dovozu o 113,4 mld. Kč ve srovnání s rokem 1999, v roce 2004 – nárůst dovozu o 123,6 mld. Kč proti roku 2003 a v roce 2010 – nárůst dovozu o 224,80 mld. Kč proti roku 2009. Za sledované období došlo k poklesu dovozu v letech 2002, 2008 a 2009. V roce 2002

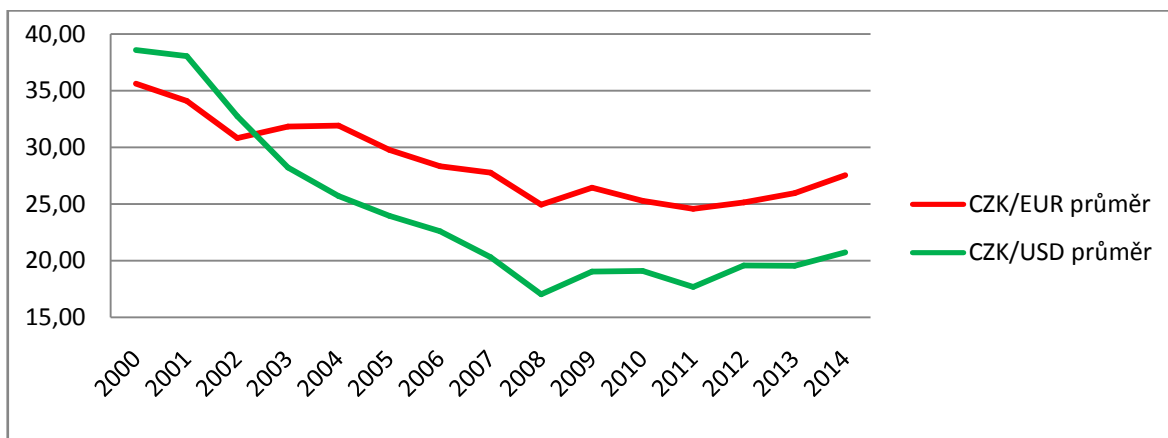
poklesl dovoz o 22,7 mld. Kč ve srovnání s rokem 2001, v roce 2008 o 33,2 mld. Kč a v roce 2009 o 173,6 mld. Kč.

V roce 2008 (v porovnání s rokem 2007) třída 7 SITC - Stroje a dopravní prostředky na celkovém vývozu i dovozu oslabila. Meziročně se snížil vývoz strojů a dopravních prostředků o 2,0 %, tzn. o 26,8 mld. Kč a dovoz o 4,1 %, tzn. o 42,4 mld. Kč. Uvedené poklesy vývozu i dovozu vzhledem k významu této třídy v celkovém obratu významně ovlivňovaly vývoj zahraničního obchodu. Kladné saldo zahraničního obchodu se stroji a dopravními prostředky dosáhlo v roce 2008 330,9 mld. Kč proti 315,4 mld. Kč v roce 2007. Přebytek obchodní bilance zaznamenaly i následující skupiny: silničních vozidel (184,6 mld. Kč), strojů a zařízení všeobecně užívaných v průmyslu (47,0 mld. Kč), zařízení pro telekomunikaci a pro záznam a reprodukci zvuku (24,9 mld. Kč), výpočetní techniky (21,9 mld. Kč), elektrických zařízení, přístrojů a spotřebičů (15,3 mld. Kč), strojů a zařízení k výrobě energie (13,2 mld. Kč), ostatních dopravních a přepravních prostředků (11,5 mld. Kč) a strojního zařízení pro určitá odvětví průmyslu (10,9 mld. Kč) [31].

Výsledky zahraničního obchodu byly v roce 2009 ovlivněny poklesem průmyslové produkce zpracovatelského průmyslu. Vývoz všech odvětví zpracovatelského průmyslu klesl o 15,0 % (357,3 mld. Kč) a jeho podíl na celkovém vývozu se snížil z 96,1 % (za rok 2008) na 95,1 %. Podíl třídy 7 strojů a dopravních prostředků se na celkovém vývozu snížil z 53,8 % na 53,0 %, na celkovém dovozu pak z 41,3 %, na 40,9 %. Silniční vozidla se v roce 2009 podílela na celkovém vývozu 17,3 %, z toho osobní automobily 9,4 % a díly a příslušenství motorových vozidel 6,8 %. Nejvyšší přebytek zahraničního obchodu vykazovala skupina silniční vozidla, 207,0 mld. Kč, s meziročním nárůstem 18,8 mld. Kč. U osobních automobilů meziročně vzrostlo kladné saldo o 26,8 mld. Kč a u dílů a příslušenství motorových vozidel kleslo o 23,5 mld. Kč [32].

Na postupném zlepšování negativního salda zahraničního obchodu se zbožím se podílela i postupná dlouhodobá apreciacie koruny. Dovoz i vývoz převažuje v rámci států EU, dlouhodobě však platí, že podíl vývozu do EU převyšoval podíl dovozu z EU.

Graf 8: Měnový kurz CZK vůči EUR a USD (průměr za jednotlivé roky)



Zdroj: zpracování vlastní [28]

Měnový kurz je cena, za kterou je jedna měna vyjádřena nebo vyměněna v jiné měně. Měnový kurz významně ovlivňuje chování ekonomiky daného státu a má vliv především na ty podniky, které se podílejí na mezinárodním obchodu. Kurzy měn většiny států řídí trhy, kontinuálně se tedy mění. Podniky proto využívají různé prostředky a finanční instrumenty, kterými se proti změnám kurzu, tzv. měnovým rizikům, chrání, případně díky nim zhodnocují své finanční prostředky (např. hedging, měnový swap, měnový forward) [18].

Dochází-li ke zhodnocení měny, tedy jejímu posilování vůči cizí měně, zlevňuje se zahraniční zboží dovážené do země, a to zvýhodňuje dovozce. Zároveň se zdražuje domácí zboží vyvážené na zahraniční trhy, což znevýhodňuje vývozce. Při znehodnocování měny dochází k opačné situaci. Kurz české koruny vůči euru od roku 2000 klesal až do roku 2008, v období 2009-2013 stagnoval a v roce 2014 začal mírně růst. Kurz koruny vůči americkému dolaru zaznamenal poměrně velký pokles v letech 2000 - 2008, dále s výjimkou roku 2011 pomalu roste [28].

4.2.1 Tempo růstu HDP ČR

Hrubý domácí produkt (HDP) je celková peněžní hodnota statků a služeb vytvořená za dané období na určitém území. Pokud je hodnota exportovaného zboží a služeb vyšší než hodnota importovaného zboží a služeb, znamená výsledný rozdíl přebytek obchodní

bilance, který má následně vliv na růst hrubého domácího produktu daného státu. HDP je klíčovým ukazatelem vývoje národního hospodářství, mírou výkonnosti ekonomiky [4].

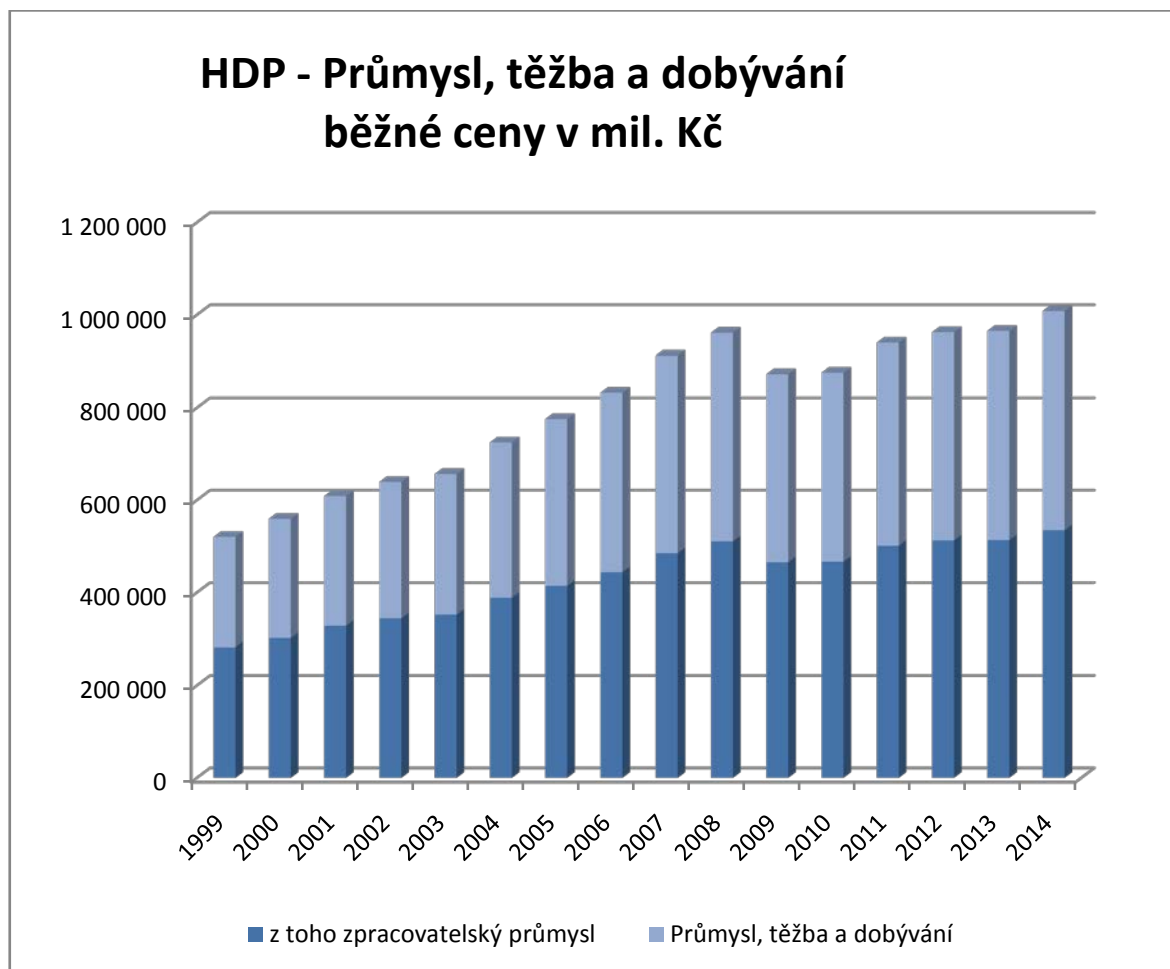
Tabulka 7: HDP 1999 – 2014 Průmysl, těžba a dobývání

Rok	Průmysl, těžba a dobývání - běžné ceny v mil. Kč	
	celkem	z toho: zpracovatelský průmysl
1999	282 210	238 116
2000	301 610	257 887
2001	328 053	280 517
2002	344 135	295 164
2003	352 281	304 155
2004	388 682	336 148
2005	414 462	360 896
2006	443 955	388 624
2007	485 100	427 082
2008	510 844	450 320
2009	465 373	407 107
2010	466 744	409 185
2011	500 984	438 801
2012	512 831	449 464
2013	513 518	451 561
2014	534 895	473 303

Zdroj: zpracování vlastní [29]

Hrubý domácí produkt ČR v odvětví průmyslu, těžby a dobývání zaznamenával růst do roku 2008, kdy došlo k poklesu v důsledku světové krize. V posledních letech HDP roste velmi pomalu, stagnuje. Růst HDP je způsoben růstem spotřeby a investic a také zvyšujícím se zahraničním obchodem.

Graf 8: Hrubý domácí produkt v mil. Kč



Zdroj: zpracování vlastní [29]

4.4 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR 1999 – 2014

K nejdůležitějším zemím pro zahraniční obchod ČR patří Německo, Slovensko, Polsko a Rakousko, které významně ovlivňují dynamiku celkového vývozu, dovozu a bilanci zahraničního obchodu. V roce 2013 činil jejich podíl na celkovém obratu zahraničního obchodu ČR 46,5 %. Dominantním partnerem zahraničního obchodu České republiky je Německo. Na celkovém obratu zahraničního obchodu se v roce 2013 podílelo 28,6 %. Obchod se zeměmi mimo Evropskou unii je z pohledu České republiky obecně charakteristický dovozem vyšším, než je vývoz [41].

Teritoriální strukturu zahraničního obchodu České republiky dělíme do čtyř hlavních skupin - Země s vyspělou tržní ekonomikou (do níž řadíme i skupinu členských států EU28), Rozvojové země, Evropské tranzitivní ekonomiky a státy SNS, Ostatní (Čína, KLR, Kuba, Laos, Mongolsko a Vietnam).

Skupina 42 – Země s vyspělou tržní ekonomikou.

Skupina 56 – Členské země EU28.

Skupina 10 – Rozvojové země.

Skupina 44 – Evropské tranzitivní ekonomiky a státy SNS.

Skupina 08 – Ostatní (Čína, Kuba, Laos, KLR, Mongolsko a Vietnam).

4.4.1 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR v roce 2014

Tabulka 8: Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR v roce 2014

Celkový zahraniční obchod ČR	Obrat		Vývoz		Dovoz		Bilance
	2014		2014		2014		2014
	mil.Kč	%	mil.Kč	%	mil.Kč	%	mil. Kč
	6 762 037	100,0	3 604 756	100,0	3 157 281	100,0	447 475
Státy s vyspělou tržní ekonomikou	5 532 334	1187,0	3 223 069	1077,2	2 309 265	1383,8	913 804
Státy EU 28	5 045 621	1082,6	2 958 419	988,8	2 087 202	1250,7	871 217
z toho: Německo	1 977 242	424,2	1 154 040	385,7	823 202	493,3	330 838
Slovensko	466 084	100,0	299 205	100,0	166 879	100,0	132 326
Státy ESVO	120 937	25,9	73 797	24,7	47 140	28,2	26 657
Ostatní státy s vyspělou tržní ekonomikou	365 776	78,5	190 853	63,8	174 923	104,8	15 930
z toho: Kanada	8 969	1,9	5 342	1,8	3 627	2,2	1 715
USA	158 241	34,0	81 205	27,1	77 036	46,2	4 169
Rozvojové země	387 093	83,1	157 322	52,6	229 771	137,7	-72 449
z toho: Brazílie	14 234	3,1	7 938	2,7	6 296	3,8	1 642
Indie	26 619	5,7	12 267	4,1	14 352	8,6	-2 085
Turecko	71 806	15,4	44 663	14,9	27 143	16,3	17 520
Státy s tranzitivní ekonomikou	36 982	7,9	19 785	6,6	17 197	10,3	2 588
Společenství nezávislých států	372 386	79,9	158 015	52,8	214 371	128,5	-56 356
z toho: Rusko	244 217	52,4	113 332	37,9	130 885	78,4	-17 553
Ukrajina	44 593	9,6	20 567	6,9	24 026	14,4	-3 459
Ostatní ČLR, KLDL, Kuba, Laos, MoLR, VSR	415 683	89,2	44 805	15,0	370 878	222,2	-326 073
z toho: Čína	400 983	86,0	42 321	14,1	358 662	214,9	-316 341
Nespecifikováno	17 559	3,8	1 760	0,6	15 799	9,5	-14 039
Zahraněční obchod se zeměmi OECD	5 466 920	1172,9	3 143 310	1050,6	2 323 610	1392,4	819 700

Zdroj: zpracování vlastní [30]

V roce 2014 činil vývoz do států s vyspělou tržní ekonomikou 89,4 % (1 077,2 mil. Kč), do rozvojových zemí 4,4 % (157 322 mil. Kč), do států s tranzitivní ekonomikou 0,5 % (19 785 mil. Kč), Společenství nezávislých států 4,4 % (158 015 mil. Kč), ostatní (ČLR, KLDL, Kuba, Laos, Mongolsko, Vietnam) 1,2 % (44 805 mil. Kč), nespecifikované země 0,1 % (1 760 mil. Kč). Podíl dovozu ze států s vyspělou tržní ekonomikou 73,1 % (2 309 265 mil. Kč), z rozvojových zemí 7,3 % (229 771 mil. Kč), ze států s tranzitivní ekonomikou 0,5 % (17 197 mil. Kč), ze Společenství nezávislých států 6,8 % (214 371 mil. Kč), ostatní (ČLR, KLDL, Kuba,

Laos, Mongolsko, Vietnam) 11,7 % (370 878 mil. Kč), nspecifikované země 0,5 % (15 799 mil. Kč).

Skupina států EU28 představuje 91,8 % vývozu do států s vyspělou tržní ekonomikou, 2 958 419 mil. Kč. Z celkového objemu vývozu se státy EU28 podílí 82,1 %. Poměr dovozu ze států EU28 zaujímá 90,4 % dovozu ze států s vyspělou tržní ekonomikou a 66,1 % celkového objemu.

4.4.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR třídy 7 SITC pro porovnání vývozu, dovozu, obratu a bilance v roce 1999 a 2014

Tabulka 9: Teritoriální struktura zahraničního obchodu třídy 7 SITC pro porovnání vývozu a dovozu v roce 1999 a 2014

Název země	Vývoz stat. hodnota v tis. Kč			Dovoz stat. hodnota v tis. Kč		
	1999	2014	index	1999	2014	index
Ostatní	2 336 879	11 617 111	497	7 132 574	1 715 052	24
Rozvojové ekonomiky	14 747 524	468 095 221	3 174	18 210 300	215 909 362	1 186
Vyspělé tržní ekonomiky	357 080 786	1 747 349 232	489	350 870 210	939 967 309	268
Evropské tranzitivní ekon. a SNS	10 740 652	117 049 016	1 090	6 266 201	10 983 107	175
EU28	339 340 760	1 592 478 884	469	305 423 337	835 210 560	273

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Na straně vývozu i dovozu převažují v obou srovnávaných letech Země s vyspělou tržní ekonomikou včetně členských zemí EU. Druhé místo obsadila skupina Rozvojových ekonomik následovaná skupinou Zemí s tranzitivní ekonomikou a států SNS. Na čtvrté pozici skupina zemí Ostatních. K největšímu nárůstu došlo v případě roku 1999 i 2014 ve skupině Rozvojových ekonomik.

Tabulka 10: Teritoriální struktura zahraničního obchodu třídy 7 SITC pro porovnání obratu a obchodní bilance v roce 1999 a 2014

Název země	Obrat stat. hodnota v tis. Kč		Bilance stat. hodnota v tis. Kč	
	1999	2014	1999	2014
Ostatní	9 469 453	13 332 163	-4 795 695	9 902 059
Rozvojové ekonomiky	32 957 823	684 004 583	-3 462 776	252 185 859
Vyspělé tržní ekonomiky	707 950 996	2 687 316 541	6 210 576	807 381 923
Evropské tranzitivní ekonomiky a SNS	17 006 853	128 032 124	4 474 451	106 065 909
EU28	644 764 097	2 427 689 443	33 917 422	757 268 324

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Nejvyšší obrat v tis. Kč vykazuje shodně skupina zemí Vyspělé tržní ekonomiky včetně zemí EU. V roce 1999 se jednalo o částku 707 950 996 tis. Kč, v roce 2014 došlo k navýšení na 2 687 316 541 tis. Kč. Nárůst téměř o 380 %. V roce 1999 vykazovala obchodní bilance třídy 7 SITC záporné hodnoty v případě zemí Ostatních a Rozvojových ekonomik, dovoz převyšoval vývoz. V roce 2014 již nabýval vývoz jednoznačně vyšších hodnot u všech uvedených skupin zemí.

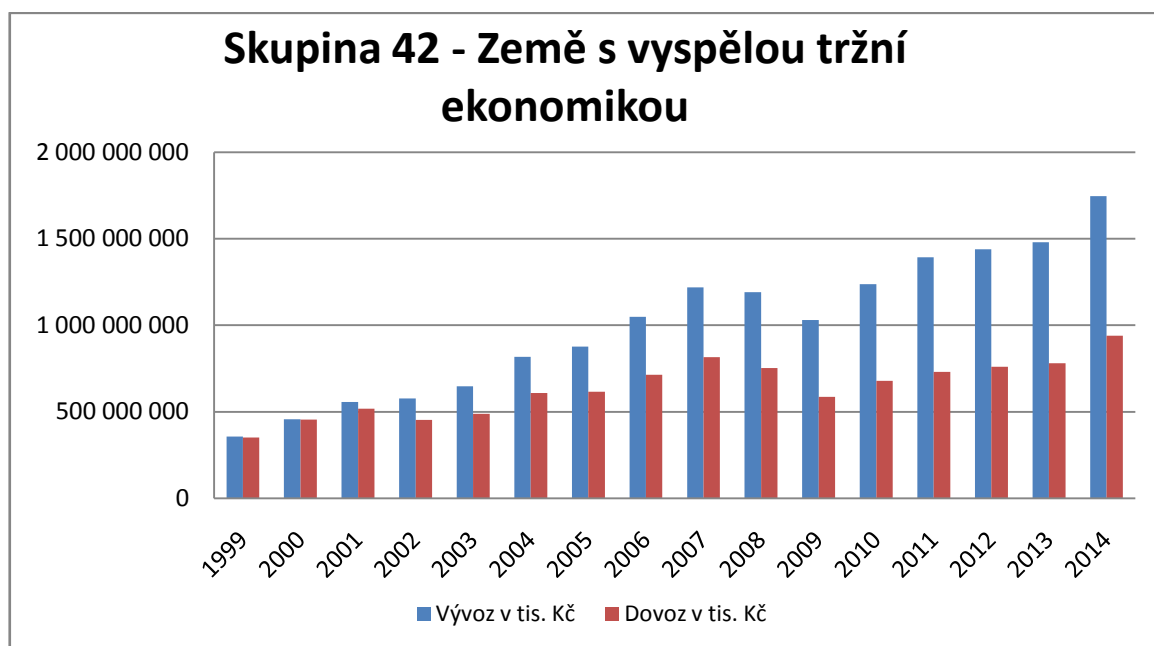
4.4.3 Vývoj dovozu a vývozu se zeměmi s vyspělou tržní ekonomikou třída 7 SITC

Tabulka 11: Skupina 42 – Země s vyspělou tržní ekonomikou

Rok	Skupina 42 - Země s vyspělou tržní ekonomikou	
	Vývoz v tis. Kč	Dovoz v tis. Kč
1999	357 080 786	350 870 210
2000	456 920 172	455 415 305
2001	557 716 779	518 817 455
2002	576 717 280	453 366 479
2003	647 591 155	488 883 787
2004	817 270 615	608 383 102
2005	876 241 979	615 366 058
2006	1 048 308 219	713 534 614
2007	1 218 822 341	815 630 944
2008	1 191 139 340	753 407 963
2009	1 031 182 989	586 236 803
2010	1 237 797 664	679 783 278
2011	1 392 503 772	730 060 535
2012	1 438 560 348	760 615 552
2013	1 479 879 751	781 581 397
2014	1 747 349 232	939 967 309

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 7: Skupina 42 – Země s vyspělou tržní ekonomikou



Zdroj: zpracování vlastní [30]

Skupina Zemí s vyspělou tržní ekonomikou včetně členských států EU28 si od roku 1999 do současnosti drží silné postavení v rámci zahraničního obchodu ČR. K významnému nárůstu vývozu došlo v roce 2004, kdy se jedná o přímou souvislost se vstupem ČR do Evropské unie a zrušením cel a celních kvót mezi členskými státy. Trend je jednoznačně rostoucí, k poklesu došlo pouze v letech 2008 a 2009 vlivem světové krize a snížení poptávky. Za celé sledované období převažuje u skupiny Vyspělých tržních ekonomik vývoz nad dovozem. V porovnání roku 1999 a 2014 došlo u vývozu k celkovému nárůstu o 1 390, 3 mld. Kč a u dovozu o 589,1 mld. Kč. Pokles dovozu zaznamenáváme v letech 2002 (o 65,5 mld. Kč), 2008 (o 62,2 mld. Kč) a v roce 2009 razantní propad o 167,2 mld. Kč.

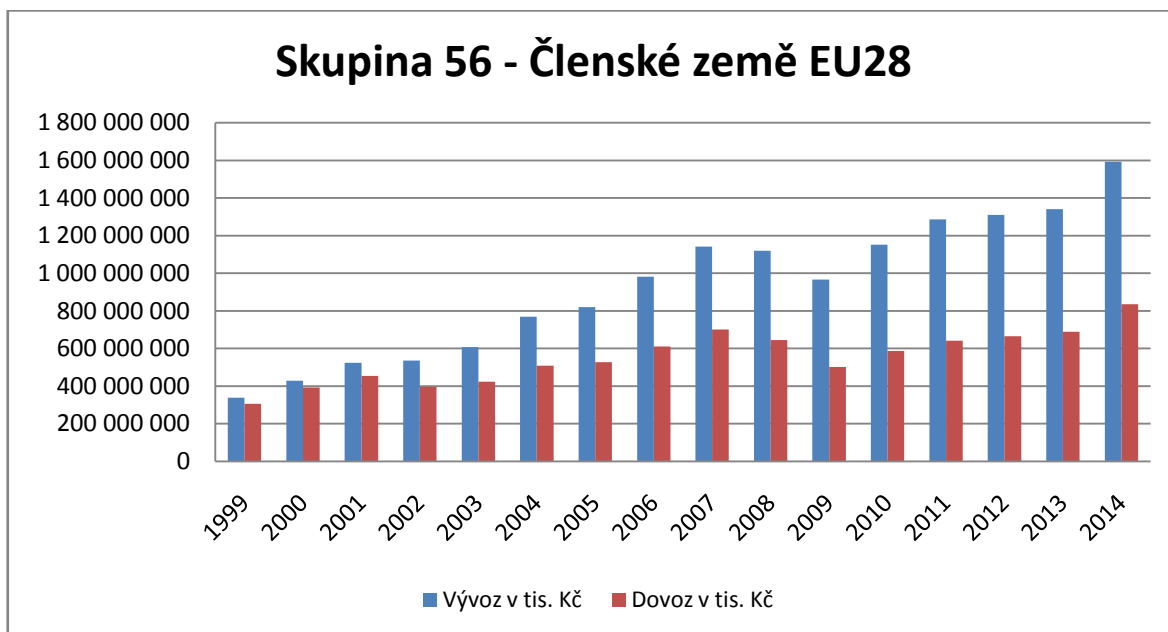
4.4.4 Vývoj dovozu a vývozu s Členskými zeměmi EU28 třída 7 SITC

Tabulka 12: Vývoj dovozu a vývozu s Členskými zeměmi EU28

Rok	Skupina 56 - EU28	
	Vývoz v tis. Kč	Dovoz v tis. Kč
1999	339 340 760	305 423 337
2000	428 593 963	393 813 943
2001	523 343 579	454 502 083
2002	535 111 206	396 777 425
2003	606 688 262	424 306 232
2004	768 928 739	509 480 793
2005	819 585 051	526 681 595
2006	981 157 809	610 734 698
2007	1 141 027 445	700 200 147
2008	1 120 259 721	644 563 949
2009	966 625 989	502 581 329
2010	1 151 351 310	587 711 478
2011	1 286 159 846	641 628 993
2012	1 309 262 329	665 941 943
2013	1 340 562 541	689 144 926
2014	1 592 478 884	835 210 560

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 8: Vývoj dovozu a vývozu s členskými zeměmi EU28



Zdroj: zpracování vlastní [30]

Skupina členských zemí EU zahrnovala 15 členských zemí v období 1999 až 2003, 25 členských zemí včetně České republiky v období 2004 až 2008 a následně do současnosti 28 zemí. K nejvyššímu nárůstu vývozu došlo v roce 2004, o 162,2 mld. Kč. Trend je ve shodě s nadřazenou skupinou Vyspělých tržních ekonomik jednoznačně rostoucí, k poklesu došlo pouze v letech 2008 a 2009 vlivem světové krize a snížení poptávky. Za celé sledované období převažuje u skupiny členských států EU28 vývoz nad dovozem. V porovnání roku 1999 a 2014 došlo u vývozu k celkovému nárůstu o 1 253,1 mld. Kč a u dovozu o 529,8 mld. Kč. Pokles dovozu zaznamenáváme v letech 2002 (o 57,7 mld. Kč), 2008 (o 55,6 mld. Kč) a v roce 2009 propad téměř o 142 mld. Kč.

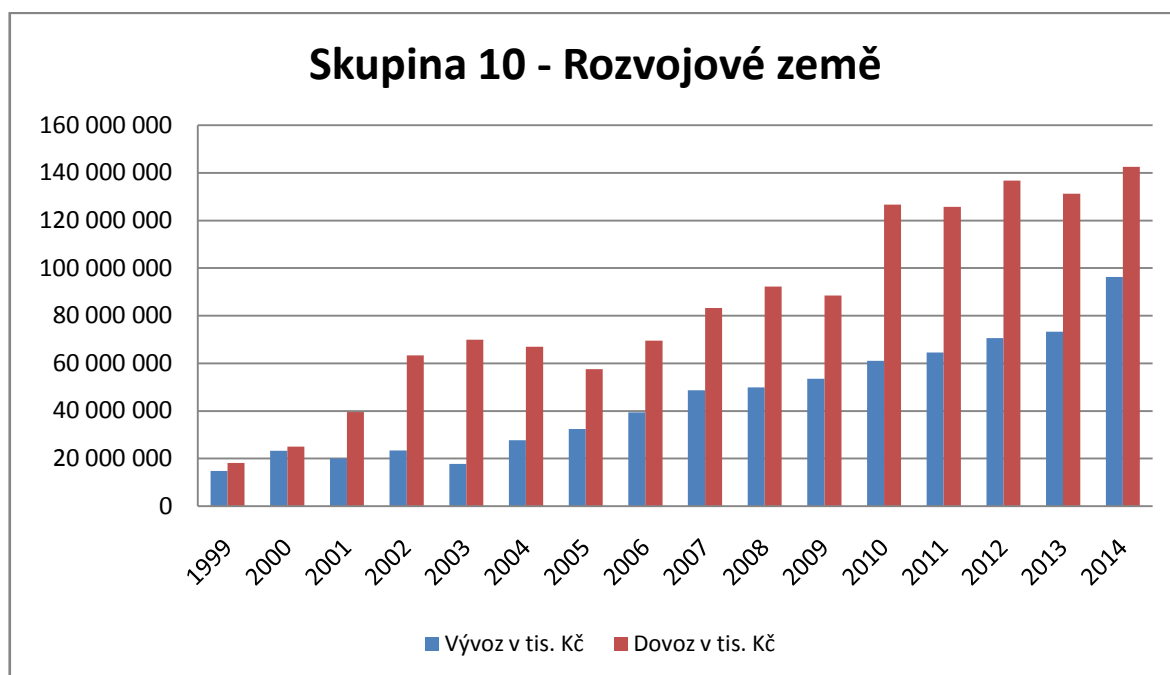
4.4.5 Vývoj dovozu a vývozu s Rozvojovými zeměmi třída 7 SITC

Tabulka 13: Vývoj dovozu a vývozu s Rozvojovými zeměmi

Rok	Skupina 10 - Rozvojové země	
	Vývoz v tis. Kč	Dovoz v tis. Kč
1999	14 747 524	18 210 300
2000	23 197 910	24 954 126
2001	20 090 673	39 560 817
2002	23 386 529	63 270 009
2003	17 808 250	69 959 953
2004	27 636 673	66 909 492
2005	32 427 816	57 489 228
2006	39 437 214	69 497 555
2007	48 633 873	83 267 885
2008	49 885 403	92 238 626
2009	53 535 796	88 410 113
2010	61 040 270	126 625 327
2011	64 500 662	125 648 632
2012	70 636 470	136 792 769
2013	73 227 448	131 230 395
2014	96 307 653	142 555 098

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 9: Vývoj dovozu a vývozu s Rozvojovými zeměmi



Zdroj: zpracování vlastní [30]

Skupina Rozvojových zemí je v hodnocení dle celkového objemu obratu zahraničního obchodu na třetí příčce. Oproti předchozím sledovaným skupinám zde převažuje dovoz nad vývozem. Nejvyšší nárůst vývozu zaznamenáváme i v této kategorii v roce 2000 a 2004. K významnému nárůstu dovozu došlo v roce 2001 (o 14,6 mld. Kč) a dále v roce 2010, kdy byla změna velmi markantní, o 38,2 mld. Kč. V roce 2004 došlo k poklesu dovozu o 3,1 mld. Kč v souvislosti s usnadněním dovozu z členských států EU. V porovnání roku 1999 a 2014 se vývoz zvýšil o 81,6 mld. Kč a dovoz o 124,3 mld. Kč.

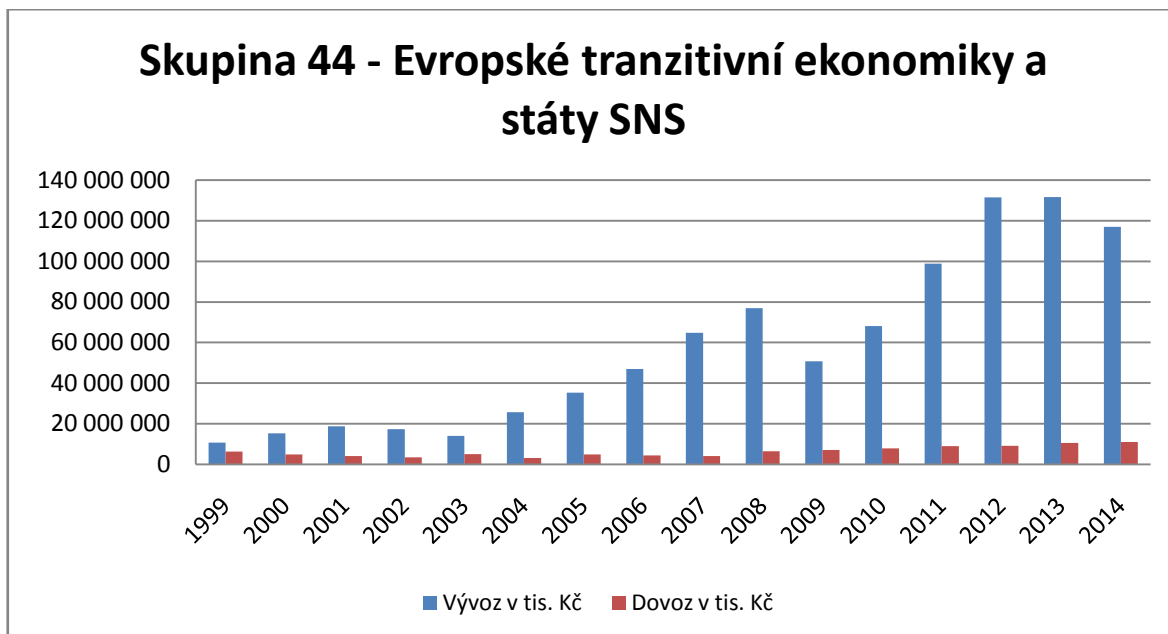
4.4.6 Vývoj dovozu a vývozu s Evropskými tranzitivními ekonomikami a státy SNS třída 7 SITC

Tabulka 14: Vývoj dovozu a vývozu s Evropskými tranzitivními ekonomikami a státy SNS

Rok	Skupina 44 - Evropské tranzitivní ekonomiky a státy SNS	
	Vývoz v tis. Kč	Dovoz v tis. Kč
1999	10 740 652	6 266 201
2000	15 271 181	4 959 161
2001	18 717 260	4 061 107
2002	17 273 823	3 445 220
2003	13 998 967	5 043 140
2004	25 627 111	3 133 801
2005	35 369 089	4 952 492
2006	47 012 187	4 369 390
2007	64 831 509	4 147 582
2008	76 963 937	6 476 792
2009	50 788 948	7 016 992
2010	68 066 303	7 842 575
2011	98 811 876	9 062 161
2012	131 492 781	9 113 334
2013	131 568 960	10 626 129
2014	117 049 016	10 983 107

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 10: Vývoj dovozu a vývozu s Evropskými tranzitivními ekonomikami a státy SNS



Zdroj: zpracování vlastní [30]

Ve skupině Evropských tranzitivních ekonomik a států SNS pozorujeme vyšší podíl vývozu ve srovnání s dovozem. Za sledované období bylo do uvedených zemí exportováno zboží třídy 7 SITC v celkové hodnotě 923,6 mld. Kč, import činil pouze 101,5 mld. Kč. K nejvyššímu nárůstu vývozu došlo v roce 2004, o 11,6 mld. Kč více než v roce předchozím. Naopak pokles vývozu proběhl v roce 2003, o 3,3 mld. Kč a následně v roce 2009, o 26,2 mld. Kč. Nejvyšší nárůst dovozu byl zaznamenán v roce 2005, o 1,8 mld. Kč, pokles dovozu o 1,9 mld. Kč zachytily statistické výkazy za rok 2004. V porovnání roku 1999 a 2014 došlo u vývozu k celkovému nárůstu o 106,3 mld. Kč a u dovozu o 4,7 mld. Kč.

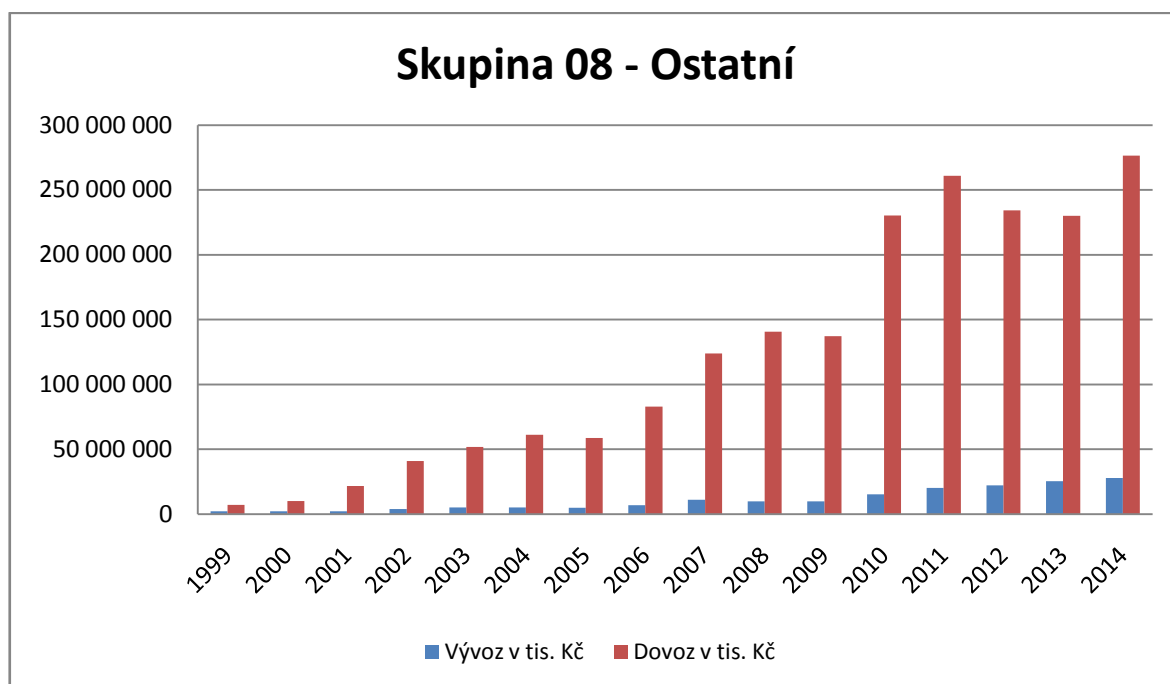
4.4.7 Vývoj dovozu a vývozu se skupinou zemí Ostatní

Tabulka 15: Vývoj dovozu a vývozu se skupinou zemí Ostatní

Rok	Skupina 08 - Ostatní	
	Vývoz v tis. Kč	Dovoz v tis. Kč
1999	2 336 879	7 132 574
2000	2 232 861	10 098 517
2001	2 300 852	21 628 446
2002	3 830 644	41 005 673
2003	5 177 971	51 756 434
2004	5 233 313	61 207 616
2005	4 926 665	58 645 391
2006	6 962 101	82 937 864
2007	11 090 591	123 925 425
2008	9 948 401	140 713 304
2009	9 938 413	137 191 693
2010	15 285 158	230 354 975
2011	20 160 964	260 954 950
2012	22 230 544	234 415 669
2013	25 555 433	230 196 228
2014	27 874 402	276 664 727

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 11: Vývoj dovozu a vývozu se skupinou zemí Ostatní



Zdroj: zpracování vlastní [30]

Poslední příčka dle objemu obrátu zahraničního obchodu náleží skupině zemí Ostatní. Ve shodě s kategorií Rozvojových zemí i zde převažuje dovoz nad vývozem. Zde se velmi silně projevuje vliv dovozu z Číny [15]. Za sledované období bylo z uvedených zemí importováno zboží třídy 7 SITC v celkové hodnotě 1 968,9 mld. Kč, import činil pouze 175,1 mld. Kč. V porovnání roku 1999 a 2014 došlo u vývozu k celkovému nárůstu o 25,5 mld. Kč a u dovozu o 269,5 mld. Kč. Pokles dovozu zaznamenáváme v letech 2000 (o 0,1 mld. Kč), 2005 (o 0,3 mld. Kč), 2008 (o 1,1 mld. Kč) a 2009 (o 0,01 mld. Kč).

4.5 Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR 1999 – 2014

Pro hodnocení složení zahraničního obchodu dle tříd SITC dokládá následný přehled důležitost odvětví strojírenství, třídy 7 SITC – Stroje a dopravní prostředky.

Třída 7 SITC zahrnuje:

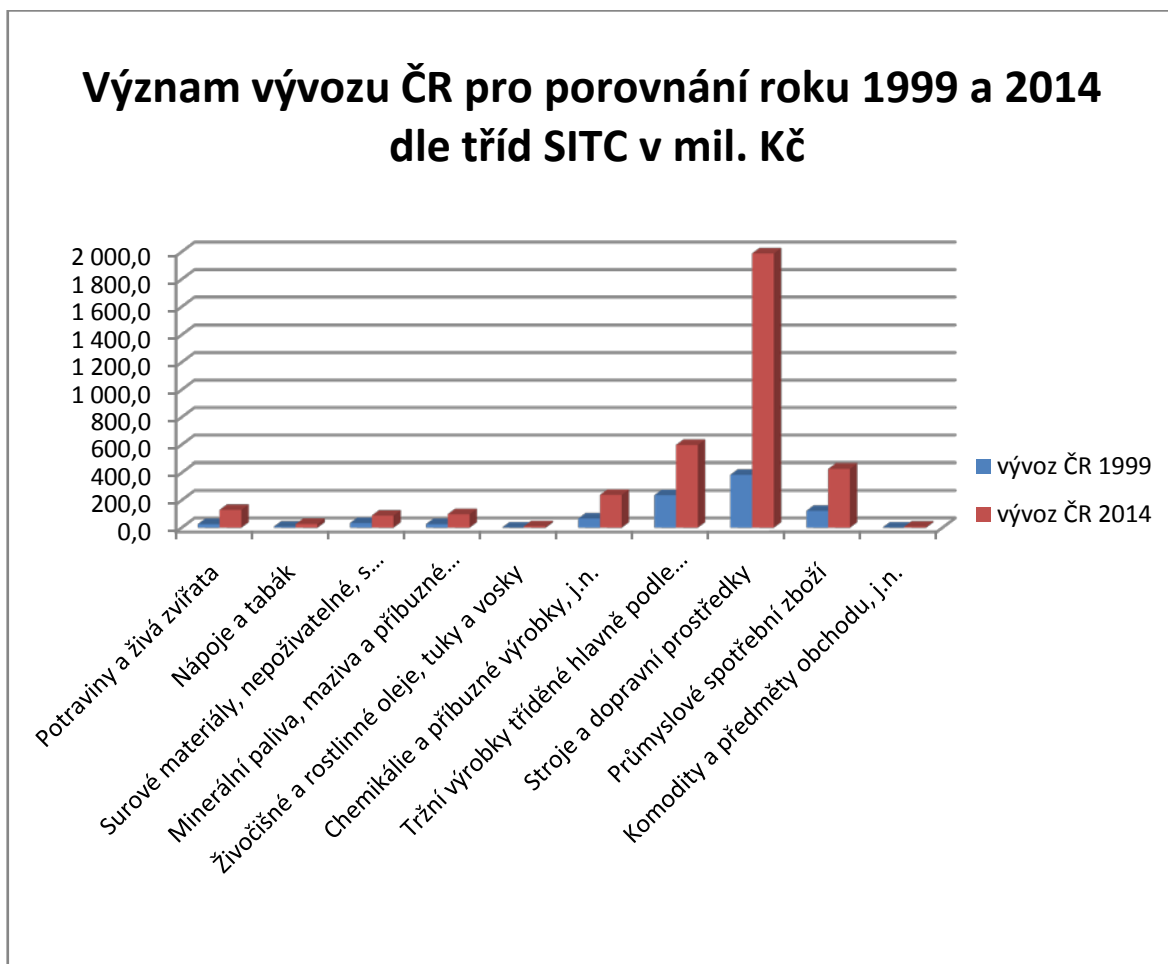
- Stroje a zařízení k výrobě energie
- Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu
- Kovo zpracující stroje
- Stroje a zařízení všeobecně užívaná v průmyslu
- Kancelářské stroje a zařízení k automatizovanému zpracování dat
- Zařízení k telekomunikaci, záznamu, reprodukci zvuku
- Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče
- Silniční vozidla
- Ostatní dopravní a přepravní prostředky

Tabulka 16: Význam vývozu ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle tříd SITC

Kód zboží	Název zboží	Vývoz - v mil. Kč		
		1999	2014	index
0	Potraviny a živá zvířata	26,3	130,0	494,7
1	Nápoje a tabák	7,8	27,0	345,2
2	Surové materiály, nepoživatelné, s výjimkou paliv	34,3	88,3	257,4
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	26,5	98,9	373,6
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	1,0	10,4	1 070,1
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	66,9	239,1	357,2
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	236,7	598,0	252,7
7	Stroje a dopravní prostředky	385,4	1 988,8	516,0
8	Průmyslové spotřební zboží	123,0	428,0	348,0
9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	0,9	7,9	860,9

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 9: Význam vývozu ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle tříd SITC



Zdroj: zpracování vlastní [30]

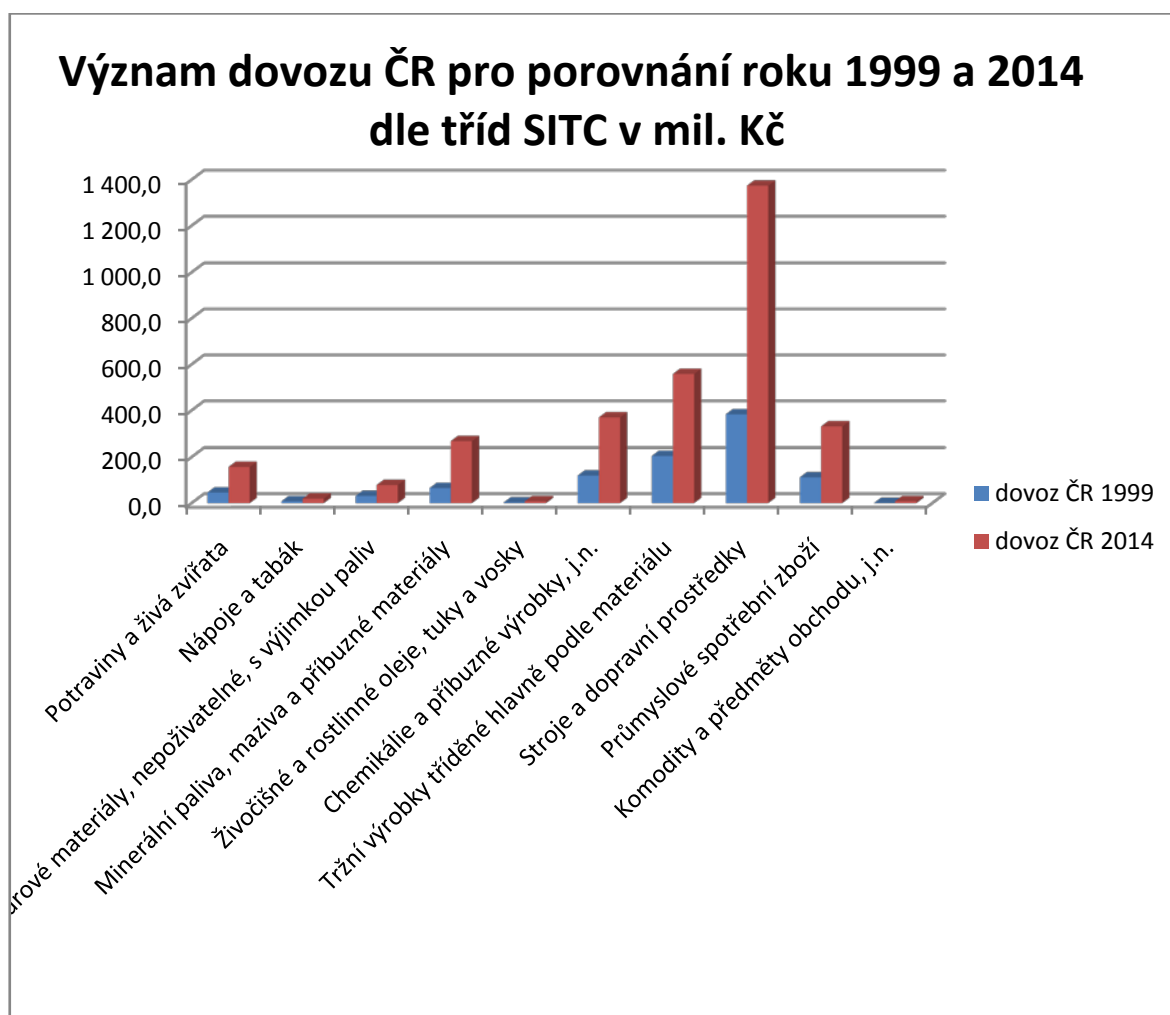
Z hlediska objemu vývozu dle tříd SITC je na prvním místě třída 7 SITC Stroje a dopravní prostředky s celkovou hodnotou exportu 385,4 mil. Kč v roce 1999 a 1 988,8 mil. Kč v roce 2014. Další místo zaujímá třída 6 SITC, Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu s hodnotou exportu 236,7 mil. Kč v roce 1999 a 598 mil. Kč v roce 2014.

Tabulka 17: Význam dovozu ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle tříd SITC

Kód zboží	Název zboží	Dovoz v mil. Kč		
		1999	2014	index
0	Potraviny a živá zvířata	45,9	157,1	342
1	Nápoje a tabák	7,9	19,6	249,6
2	Surové materiály, nepoživatelné, s výjimkou paliv	31,0	78,7	253,4
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	65,3	269,3	412,3
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	2,5	8,0	319,3
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	119,7	369,7	308,7
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	205,0	558,6	272,5
7	Stroje a dopravní prostředky	383,3	1 374,2	358,5
8	Průmyslové spotřební zboží	112,2	330,5	294,7
9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	0,3	8,4	2 719,30

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 10: Význam dovozu ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle tříd SITC



Zdroj: zpracování vlastní [30]

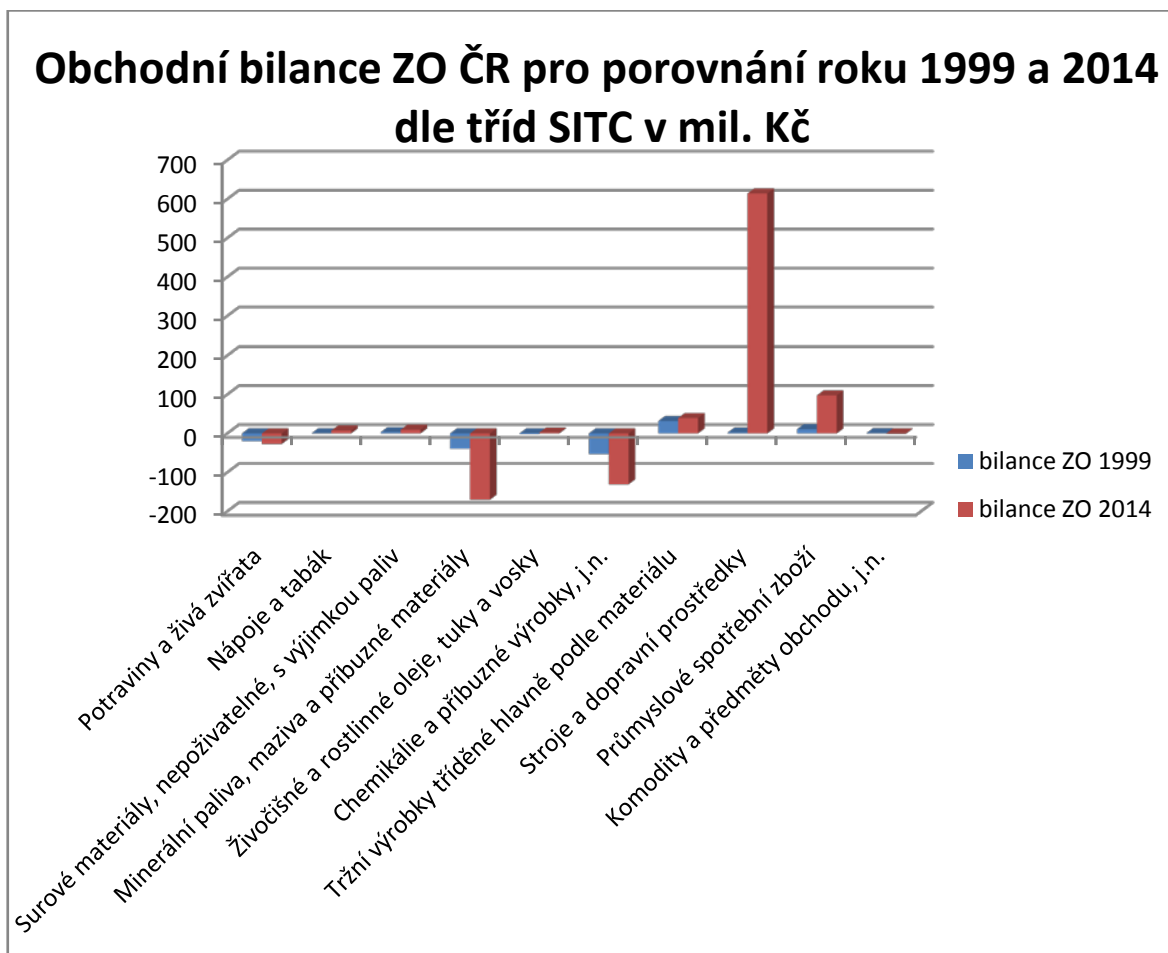
Po zhodnocení objemu dovozu dle tříd SITC se na první příčce umístilo zboží třídy 7 SITC Stroje a dopravní prostředky s celkovou hodnotou importu 383,3 mil. Kč v roce 1999 a 1 374,2 mil. Kč v roce 2014. Další pozice patří třídě 6 SITC, Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu s hodnotou importu 205 mil. Kč v roce 1999 a 558,6 mil. Kč v roce 2014.

Tabulka 18: Obchodní bilance ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle tříd SITC

Kód zboží	Název zboží	bilance v mil. Kč	
		1999	2014
0	Potraviny a živá zvířata	-19,65	-27,09
1	Nápoje a tabák	-0,02	7,43
2	Surové materiály, nepoživatelné, s výjimkou paliv	3,25	9,60
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	-38,84	-170,36
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	-1,53	2,42
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	-52,83	-130,61
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	31,69	39,47
7	Stroje a dopravní prostředky	2,10	614,61
8	Průmyslové spotřební zboží	10,81	97,53
9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	0,61	-0,51

Zdroj: zpracování vlastní [30]

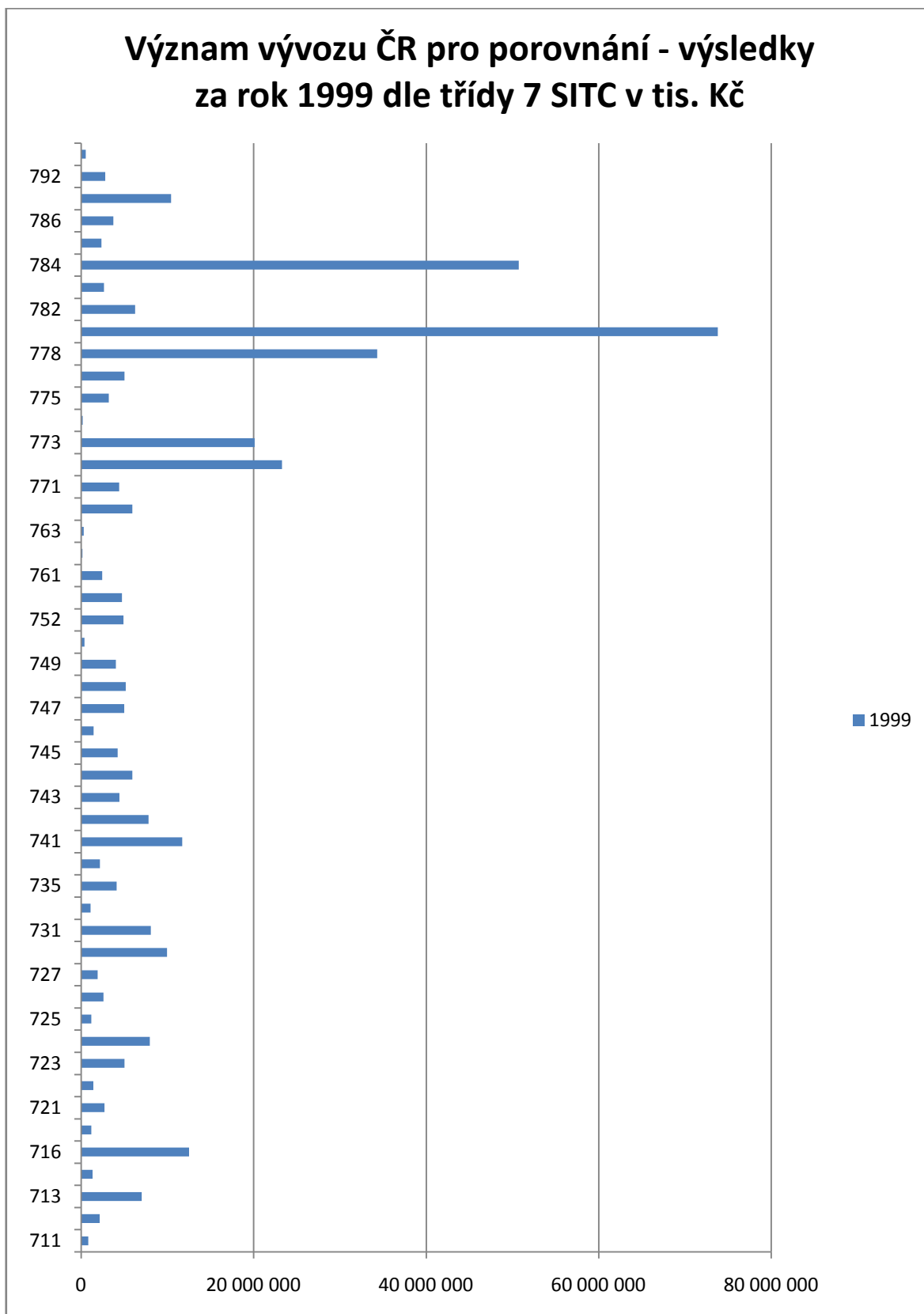
Graf 12: Obchodní bilance ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle tříd SITC



Zdroj: zpracování vlastní [30]

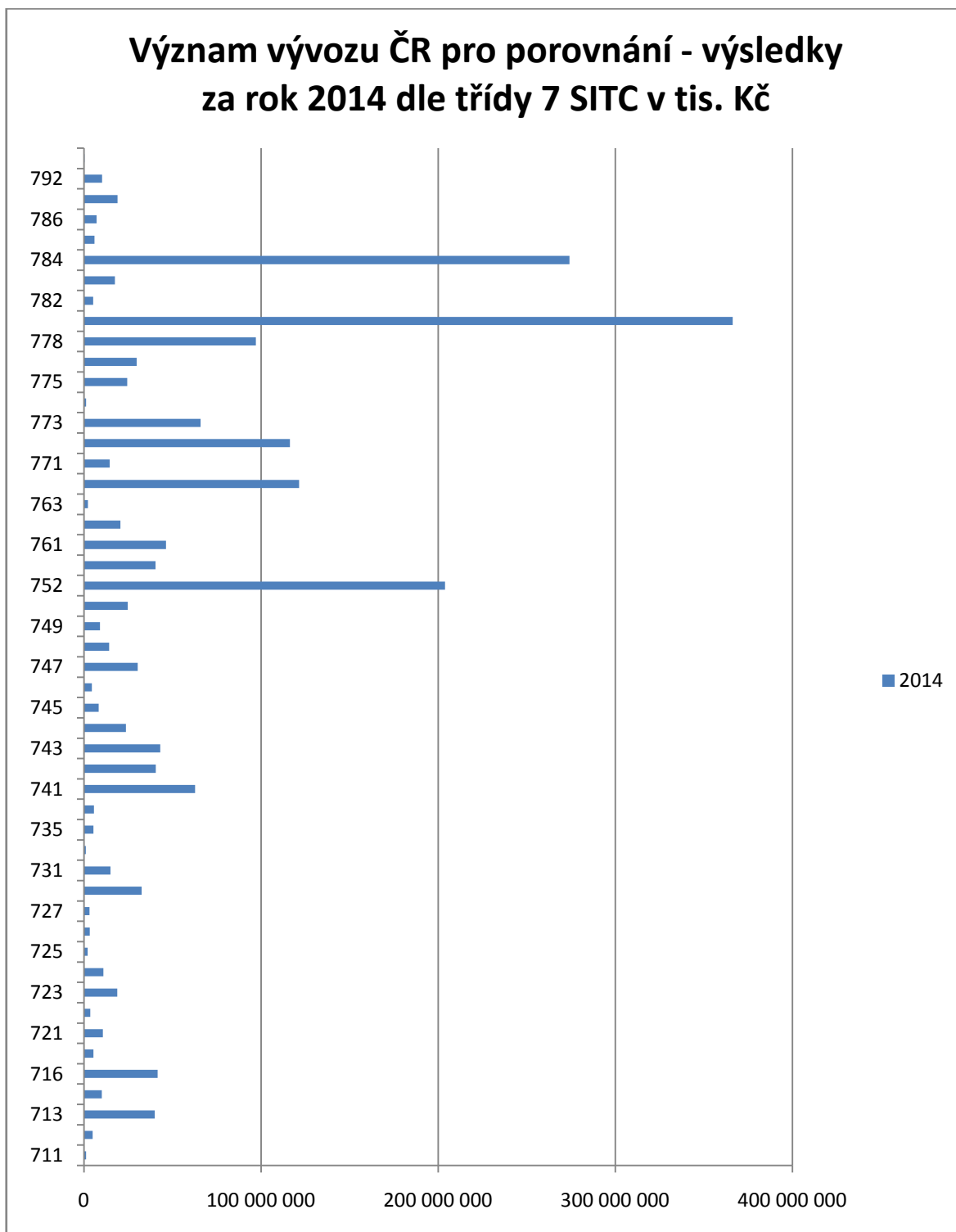
Zbožová třída 7 (Stroje a dopravní prostředky) vykazuje v roce 2014 nárůst vývozu v porovnání s rokem 1999 o 516 %, což značí nárůst v absolutní hodnotě 1 988,8 mil. Kč. Na straně dovozu došlo u třídy 7 SITC (Stroje a dopravní prostředky) k nárůstu o 358,5 % (990,9 mil. Kč). Ve srovnání dovozu a vývozu dle jednotlivých tříd SITC si Stroje a dopravní prostředky drží dle objemu v mil. Kč stále prvenství. Mezi ostatními 9 třídami SITC třída 7 (Stroje a dopravní prostředky) významným podílem přispívá ke kladné obchodní bilanci českého zahraničního obchodu.

Graf 13: Význam vývozu ČR pro porovnání – výsledky za rok 1999 dle třídy 7 SITC



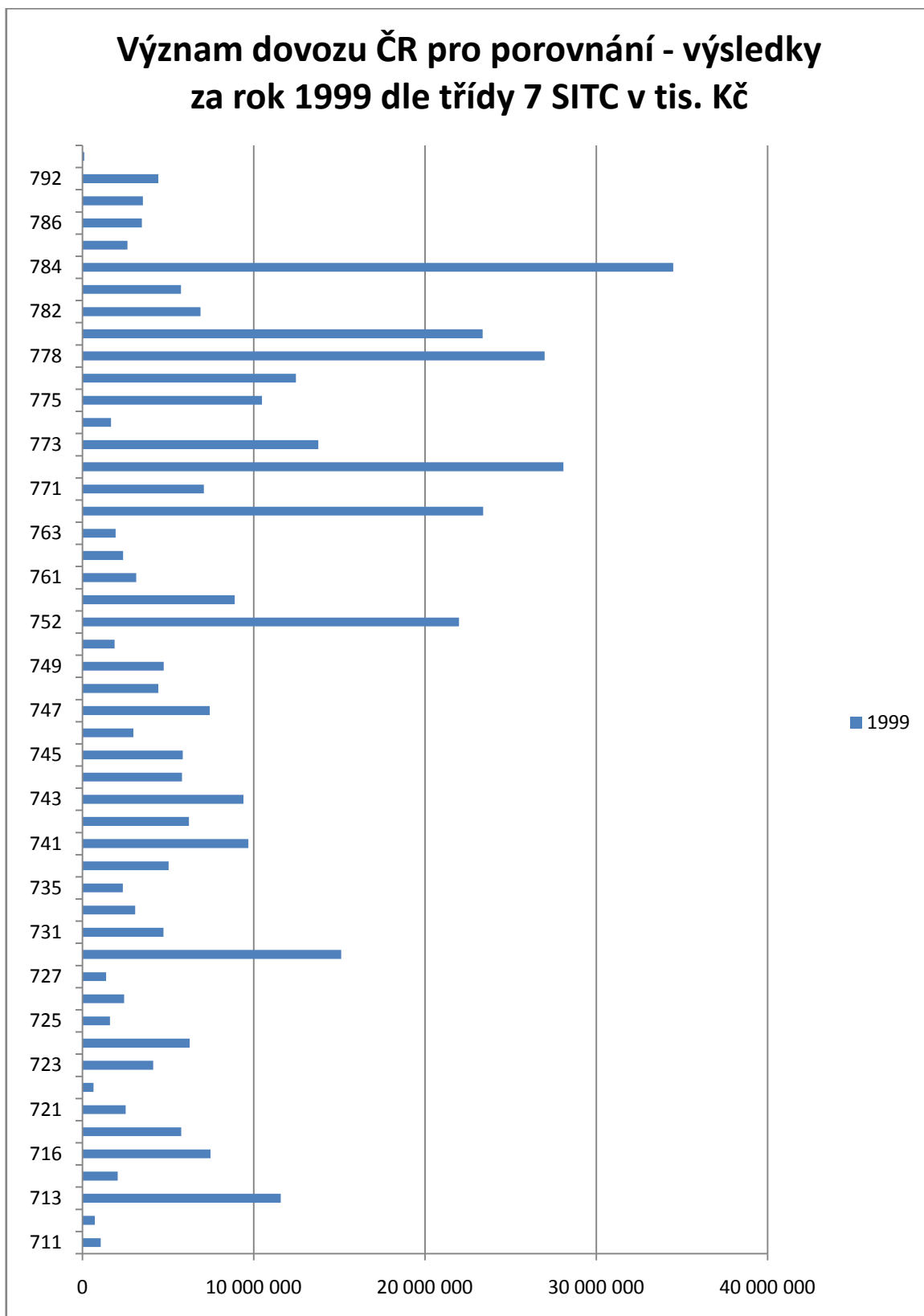
Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 14: Význam vývozu ČR pro porovnání – výsledky za rok 2014 dle třídy 7 SITC



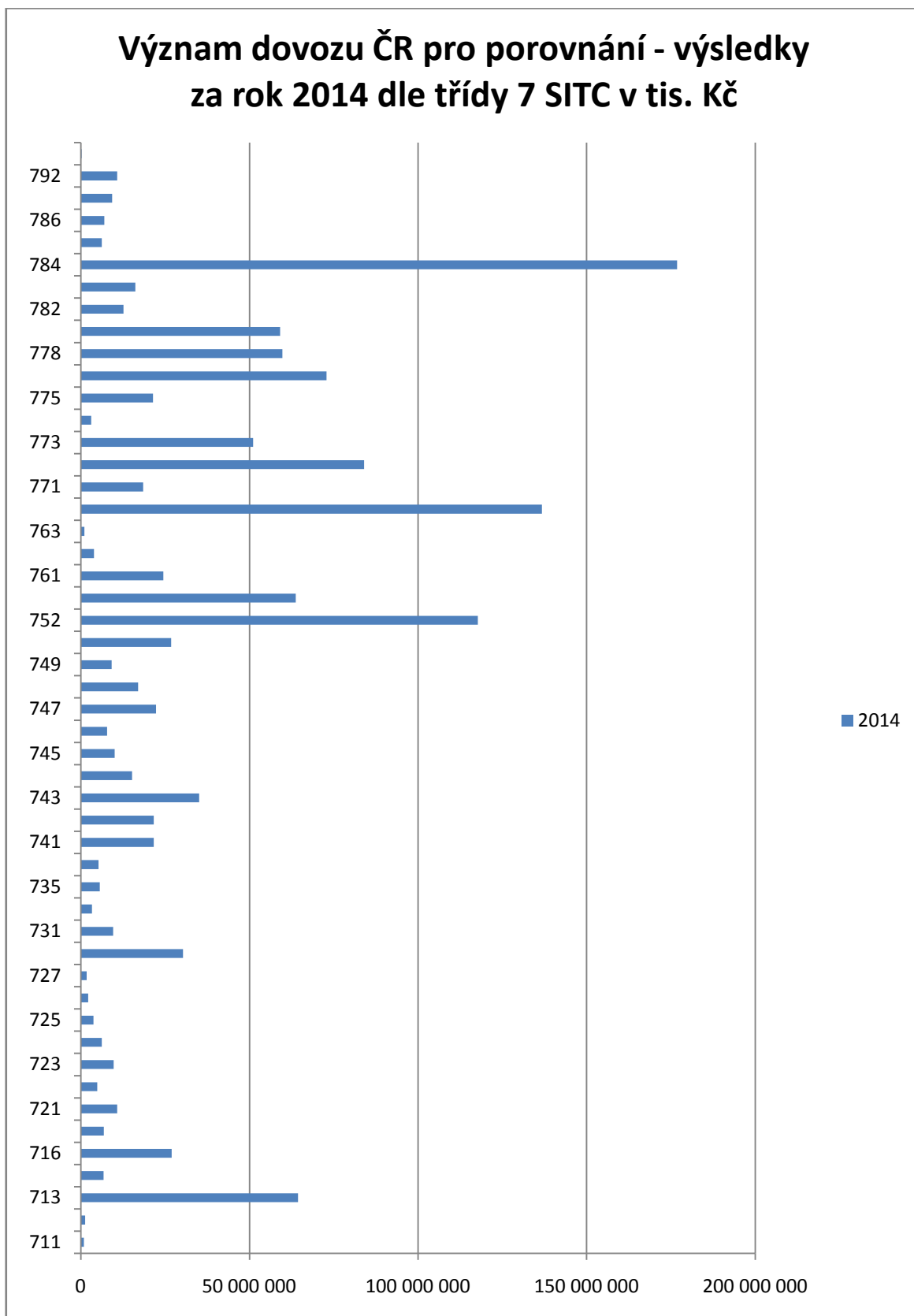
Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 15: Význam dovozu ČR pro porovnání – výsledky za rok 1999 dle třídy 7 SITC



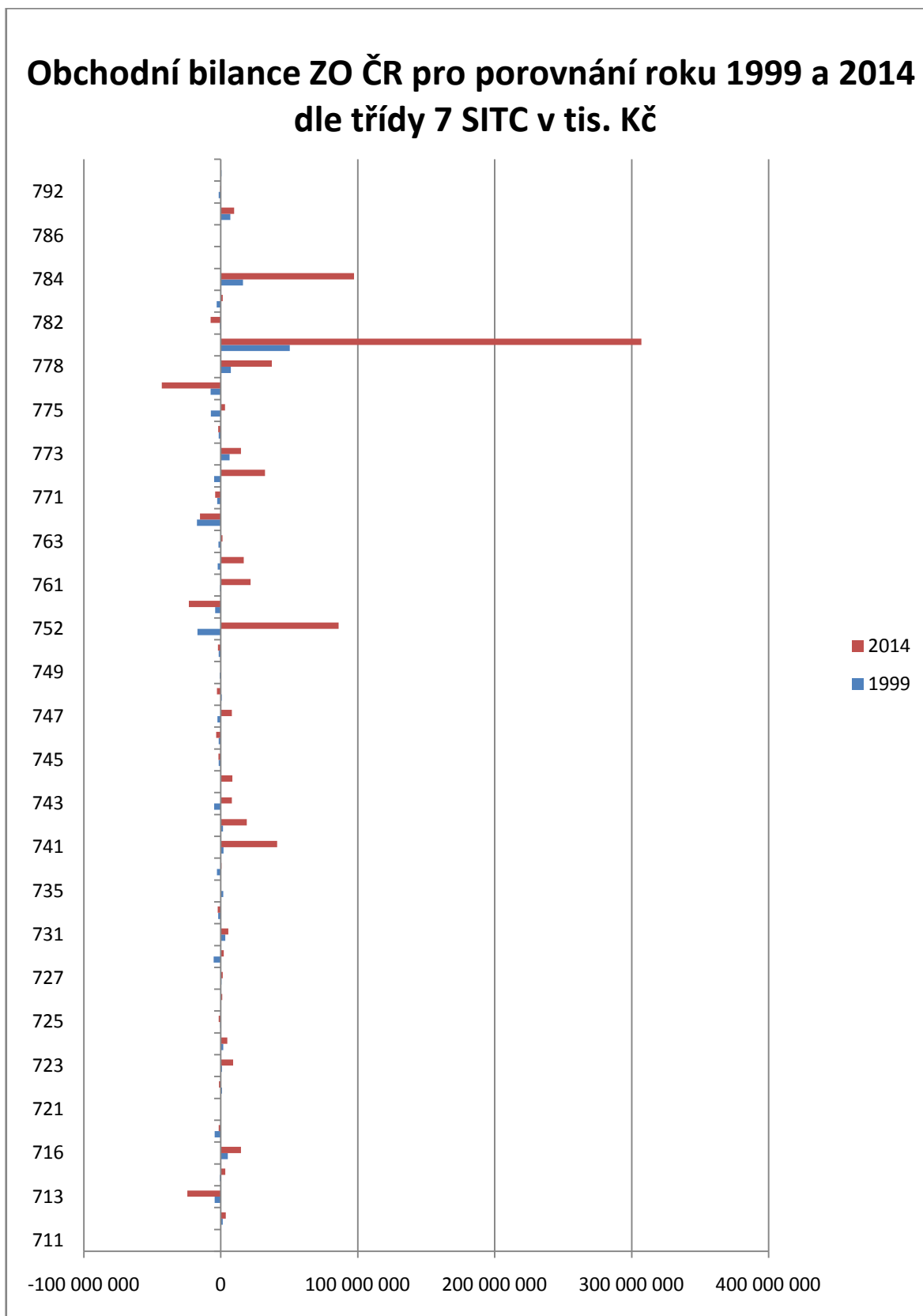
Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 16: Význam dovozu ČR pro porovnání – výsledky za rok 2014 dle třídy 7 SITC



Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 17: Obchodní bilance roku 1999 a 2014 dle třídy 7 SITC



Zdroj: zpracování vlastní [30]

Zbožová třída 7 (Stroje a dopravní prostředky) vykazuje v roce 2014 nejvyšší nárůst vývozu v porovnání s rokem 1999 u zboží pod kódovým označením 762 Přijímače rozhlasové a kombinované, 751 Stroje kancelářské a 752 Zařízení k automatickému zpracování dat, jednotky periferní. Největší objem v tis. Kč vykazuje v roce 2014 zboží pod kódovým označením 781 Automobily osobní aj. vozidla pro dopravu osob, 784 Díly a příslušenství vozidel motorových a 752 Zařízení k automatickému zpracování dat, jednotky periferní.

Za zbožovou třídu 7 (Stroje a dopravní prostředky) vykazuje v roce 2014 nárůst dovozu v porovnání s rokem 1999 zboží pod kódovým označením 751 Stroje kancelářské, 761 Přijímače televizní a kombinované a 722 Traktory. Největší objem v tis. Kč vykazuje v roce 2014 zboží pod kódovým označením 784 Díly a příslušenství vozidel motorových, 764 Zařízení telekomunikační, přísluř. televizí, rozhlasu a 752 Zařízení k automatickému zpracování dat, jednotky periferní.

4.6 Obchodní bilance zahraničního obchodu ČR 1999 - 2014

Obchodní bilance vyjadřuje rozdíl mezi dovozem a vývozem, mezi hodnotou zboží a služeb, které země dováží a vyváží. Pokud vývoz přesahuje dovoz, jedná se o aktivní bilanci. Země má obchodní přebytek. Pasivní bilance zahraničního obchodu, obchodní deficit, znamená převahu dovozu. Obchodní bilance se označuje také jako saldo obchodní bilance.

Cílem každého státu je aktivní platební bilance. Vývoz v peněžním vyjádření by měl převyšovat dovoz, neméně důležitý je i přístup ke struktuře dovozu a vývozu. Prioritou je vyvážet výrobky a služby, které obsahují maximální možné množství tvůrčí práce. Dovoz by se měl týkat strojů a zařízení do podniků, čímž vytváříme nová pracovní místa, zvyšujeme objem vyplácených mezd a tím podporujeme poptávku i ve spotřebním odvětví a sektoru služeb. Je nežádoucí vyvážet nezhodnocené suroviny a dovážet spotřební zboží, jako jsou například potraviny.

Ztráta obchodních partnerů bývalého východního bloku, rozdělení Československa a pokles hospodářské výkonnosti z důvodu transformace zapříčinili dlouhodobě pasivní saldo obchodní bilance, zejména v období let 1993 až 1997. Vzhledem k ekonomické neúnosnosti situace se do řešení vložila vláda s podporou exportní politiky prostřednictvím

státních institucí – agentury Czech Trade a Czech-invest, České exportní banky, Exportní garanční a pojišťovací společnosti EGAP. Díky silnému rozvoji automobilového průmyslu v naší zemi dochází po roce 2004 k převaze vývozu a tedy aktivní obchodní bilanci.

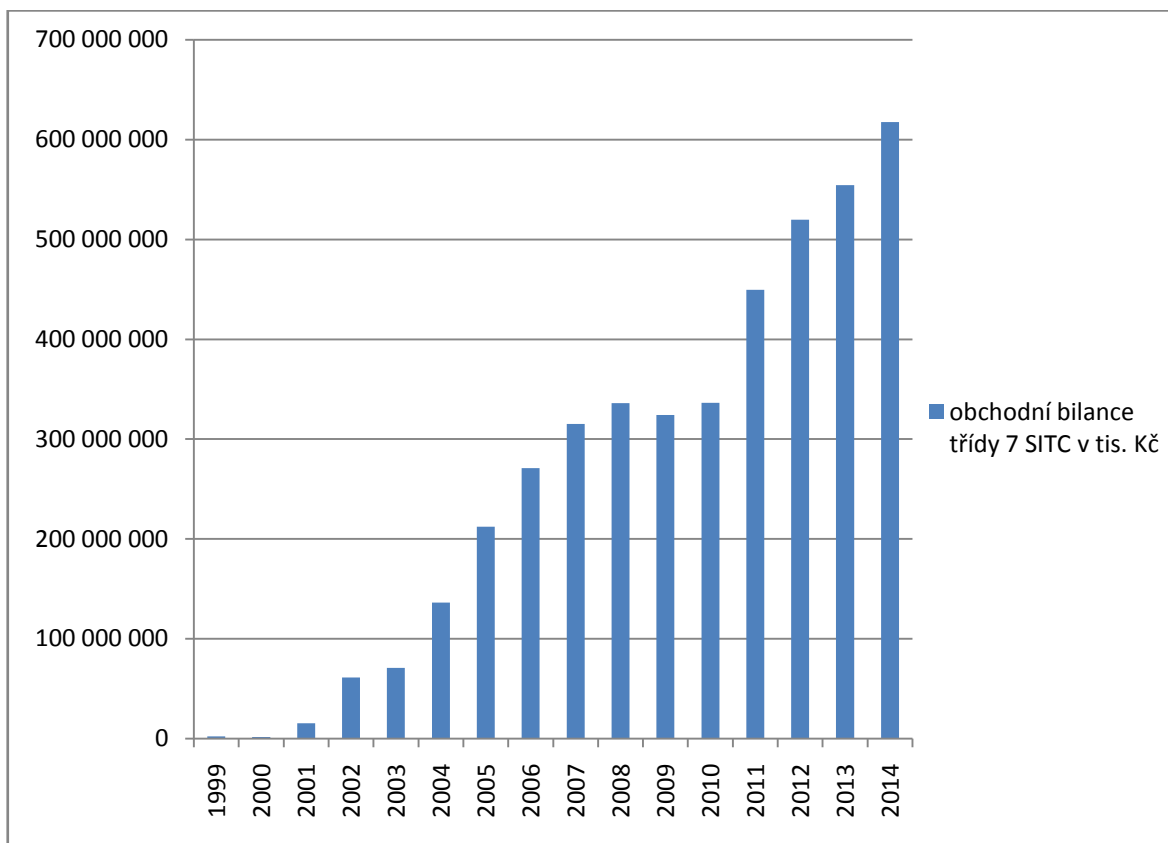
Na vývoj obchodní bilance má vliv poměr podílu vývozu a dovozu na obratu zahraničního obchodu a také krytí dovozu vývozem, což určuje kvalitativní výsledek obchodní bilance.

Tabulka 19: Obchodní bilance třídy 7 SITC v období 1999 – 2014 v tis. Kč

Rok	Stroje a dopravní prostředky
	Obchodní bilance v tis. Kč
1999	2 103 398
2000	1 698 957
2001	15 291 487
2002	61 253 136
2003	70 942 877
2004	136 191 108
2005	212 249 942
2006	271 013 896
2007	315 350 792
2008	336 194 979
2009	324 250 043
2010	336 276 324
2011	449 474 875
2012	519 904 433
2013	554 501 419
2014	617 663 796

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Graf 18: Obchodní bilance třídy 7 SITC v období 1999 – 2014 v tis. Kč



Zdroj: zpracování vlastní [30]

Obchodní bilance zahraničního obchodu ČR zaznamenávala od roku 1999 až do roku 2004 deficit. Po vstupu ČR do EU dochází k postupnému vyrovnávání obchodní bilance, v roce 2005 nabývá obchodní bilance kladných hodnot. Zbožová skupina SITC 7 (Stroje a dopravní prostředky) má na rostoucím aktivním saldu obchodní bilance významný podíl, především z důvodu významného rozvoje automobilového průmyslu včetně navazujících oborů.

4.7 Organizační struktura zahraničního obchodu ČR 1999 - 2014

Export z České republiky za rok 2013 zahrnoval zboží a služby za 3,157 bilionu korun, což znamená meziroční růst o 2,4 %. Hodnota exportu sta nejvýznamnějších firem ČR dosáhla 1 117,9 mld. Kč, o 1,1 % méně, než v roce 2012. Ve shodě s rokem předchozím je hodnocen vývoz deseti nejvýznamnějších firem ČR, 756,6 mld. Kč [24].

V roce 2013 nejvíce exportovala společnost Škoda Auto, a.s. (245,5 mld. Kč), na druhém místě RWE Supply & Trading CZ, a.s. (138,8 mld. Kč), na třetím místě FOXCONN CZ, s.r.o. (96,6 mld. Kč), na čtvrtém místě Agrofert, a.s. (85,5 mld. Kč) a na pátém místě Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o. (29,7 mld. Kč) [24].

Za rok 2014 je pořadí dle objemu exportu následující: Škoda Auto a.s., Foxconn CZ s.r.o. a Agrofert, a.s. Podle nárůstu exportu v roce 2014 se za Aircraft Industries umístily společnosti Aero Vodochody, Tatra Trucks, Arimex Trade s.r.o. a Česká zbrojovka a.s. Převážná většina nejvýznamnějších exportérů ČR za rok 2013 a 2014 se řadí mezi vývozce zboží třídy 7 SITC (Stroje a dopravní prostředky).

- **Aero Vodochody Aerospace, a.s.** - výrobce letecké techniky v České republice. Zabývá se vývojem, výrobou, prodejem a servisem vojenské i civilní letecké techniky.
- **Aircraft Industries, a.s.** - český výrobce dopravních letounů s dlouholetou tradicí letecké výroby.
- **Česká zbrojovka a.s.** - podnik působící v oblasti přesného strojírenství v oblasti zbraní, výrobků, dílů a sestav pro letecký a automobilový průmysl, speciálního nářadí pro strojírenskou výrobu
- **Škoda Auto, a.s.** - nejvýznamnější tuzemský producent automobilů. Společnost vyváží automobily do všech zemí po celé Evropě, do Ruska, Číny a Indie. Škoda Auto, a.s. měla za období 1993 až 2014 největší objem exportu. Na celkové produkci osobních automobilů v ČR se Škoda auto a.s. podílí cca 60 %.
- **Tatra Trucks a.s.** – jedna z nejstarších automobilek světa. Nosným výrobním programem těžká nákladní off-road vozidla a automobily s požadavkem na odolnost v nejtěžších terénech a extrémních klimatických podmínkách.

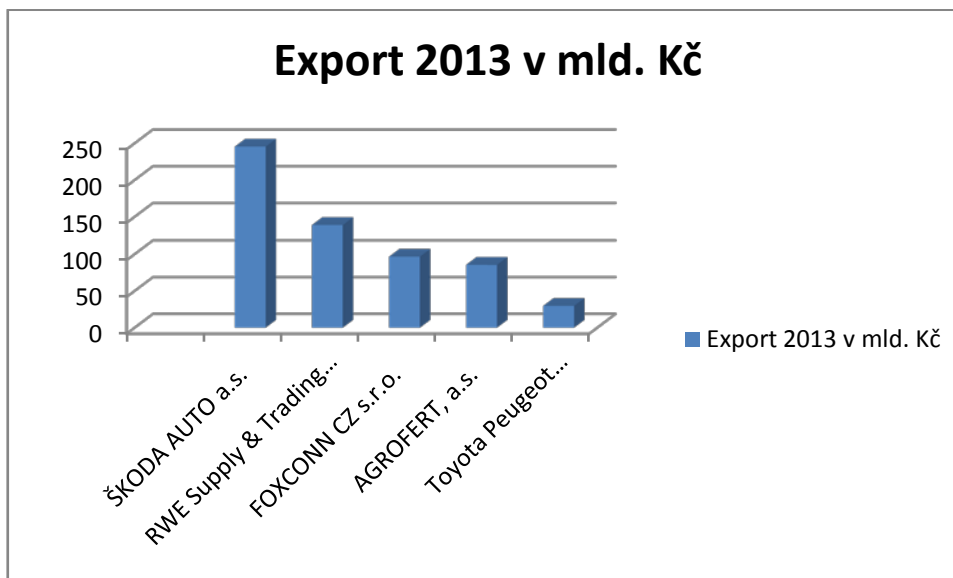
- **TPCA Czech, s. r. o.** - joint venture automobilek Toyota, Peugeot a Citroën v Kolíně patří k dalším důležitým automobilovým vývozcům převážně do zemí EU.

Tabulka 20: Nejvýznamnější firmy ČR z hlediska exportu v roce 2013

Pořadí 2013	Firma	Export 2013 v mld. Kč
1	ŠKODA AUTO a.s.	245,5
2	RWE Supply & Trading CZ, a.s.	138,8
3	FOXCONN CZ s.r.o.	96,6
4	AGROFERT, a.s.	85,5
5	Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o.	29,7

Zdroj: zpracování vlastní [24]

Graf 19: Nejvýznamnější firmy ČR z hlediska exportu v roce 2013



Zdroj: zpracování vlastní [24]

4.7.1 Zahraničního obchod ČR

Tabulka 211: Zahraniční obchod ČR – počet působících firem

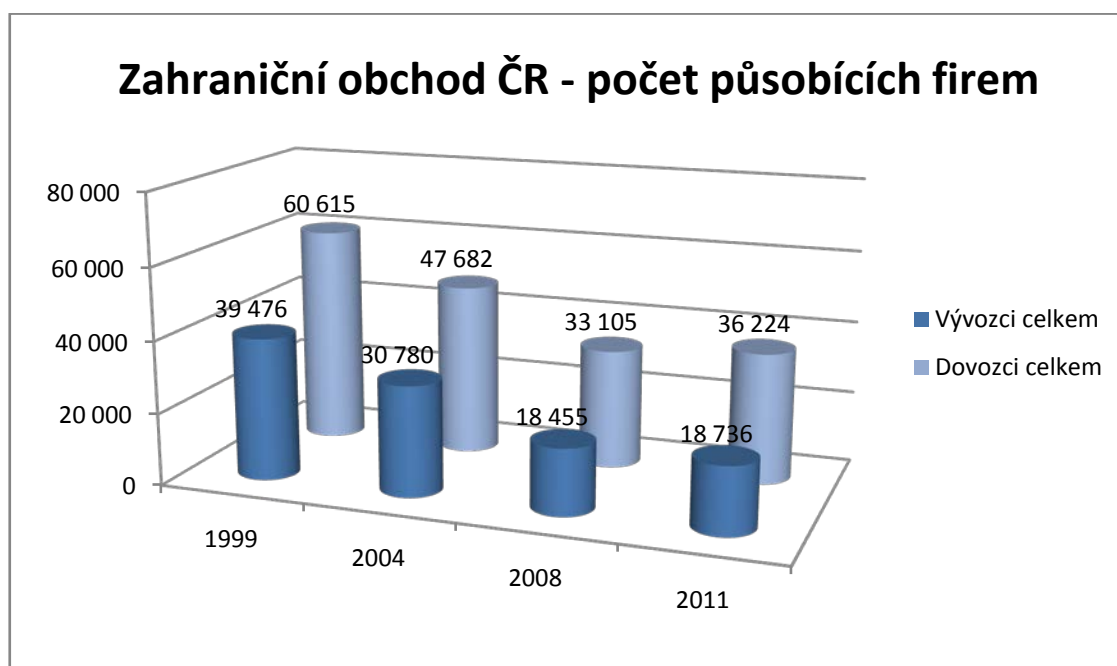
Zahraniční obchod ČR - počet působících firem				
rok	1999	2004	2008	2011
Dovozci a vývozci celkem	100 091	78 462	51 560	54 960
Vývozci celkem	39 476	30 780	18 455	18 736
na 1 mld. Kč	135	270	394	425
500 - 1 000 mil. Kč	169	261	345	404
100 - 499 mil. Kč	951	1 359	1 727	1 842
50 - 99,9 mil. Kč	886	1 140	1 361	1 416
10 - 49,9 mil. Kč	3 812	4 223	4 530	4 440
pod 10 mil. Kč	33 523	23 527	10 098	10 209
Dovozci celkem	60 615	47 682	33 105	36 224
na 1 mld. Kč	132	259	364	392
500 - 1 000 mil. Kč	175	296	370	378
100 - 499 mil. Kč	1 146	1 668	2 094	2 127
50 - 99,9 mil. Kč	1 186	1 502	1 833	1 765
10 - 49,9 mil. Kč	5 515	6 164	6 891	5 896
pod 10 mil. Kč	52 461	37 793	21 553	25 666

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Počet podniků zahraničního obchodu ČR se dle organizační struktury dělí na dvě základní kategorie, dovozce a vývozce. Dělení do jednotlivých skupin určuje obrat firem na vývozu a dovozu. První skupina do obratu 10 mil. Kč, druhá skupina v rozmezí 10 až 49,9 mil. Kč, třetí skupina 50 až 99,9 mil. Kč, čtvrtá skupina 100 až 499 mil. Kč, pátá skupina 500 až 1000 mil. Kč a poslední skupina s obratem překračujícím 1 mld. Kč.

Od roku 1999 postupně dochází ke snižování počtu podniků, které mají podíl na dovozu a vývozu pod 10 mil. Kč a narůstá počet podniků v ostatních kategoriích. Na straně vývozu došlo k nejvýraznějším změnám ve skupině nad 1 mld. Kč (135 podniků v roce 1999 a 425 podniků v roce 2011) a 500 až 1 000 mil. Kč (169 firem v roce 1999 a 404 firem v roce 2011). Na straně dovozu bylo ve skupině dle obrátu nad 1 mld. Kč v roce 1999 pouze 132 podniků, v roce 2011 pak 392. Výraznou změnu zaznamenala i skupina s obrátem 100 až 499 mil. Kč, 1 146 podniků v roce 1999 oproti 2 127 podnikům v roce 2011.

Graf 20: Zahraniční obchod ČR – dle kategorií dovozci, vývozci



Zdroj: zpracování vlastní [30]

K nejvyššímu nárůstu množství firem působících na zahraničních trzích dochází na konci devadesátých let. Po vstupu ČR do EU celkový počet firem v zahraničním obchodě poklesl, od roku 2008 dochází k nárůstu počtu do současnosti. Za sledované období převažuje počet podniků specializujících se na dovoz.

V porovnání s rokem 1999 se počet firem působících v zahraničním obchodě snížil o 20 740 vývozních a 24 391 dovozních firem.

5 Zhodnocení

Vysoká váha zastoupení strojů a zařízení v úhrnných exportech České republiky je znakem vyspělosti ekonomiky, protože dokládá schopnost umísťovat na zahraniční trhy zboží s vyšší přidanou hodnotou. V roce 1999 vyvezla ČR zboží v celkové hodnotě 24,6 mld. € z toho stroje a dopravní prostředky v hodnotě 10,5 mld. €. Dovoz zahrnoval 26,4 mld. € z toho stroje a dopravní prostředky 10,4 mld. €. V roce 2004 celkové české exporty dosáhly částky 54,1 mld. €, přičemž vývozy strojů činily 27,5 mld. €. Jejich podíl se tak zvýšil ze 43,8 % za rok 1999 na 52,6 % za rok 2004. Dovoz se týkal celkové částky 54,9 mld. € z toho stroje a dopravní prostředky 23,2 mld. €. V roce 2014 bylo exportováno zboží v celkové hodnotě 131,4 mld. €, z toho třída 7 SITC 72,2 mld. €, import v souhrnné výši 115,3 mld. €, podíl třídy 7 SITC činil 49,9 mld. €.

Dle teritoriální struktury dělíme český zahraniční obchod do čtyř základních skupin dle objemu vývozu a dovozu. První pozice patří skupině zemí s vyspělou tržní ekonomikou včetně členských států EU, které jsou největším odbytištěm českého exportu nejen pro zboží třídy 7 SITC. Druhou pozici obsadila skupina rozvojových zemí, třetí pozici skupina evropských tranzitivních ekonomik a států SNS, čtvrtá pozice náleží skupině zemí ostatních. Nejdynamičtější nárůst dovozu byl zaznamenán v poslední skupině, kdy hlavní podíl na tomto vývoji má rostoucí čínský export do zemí EU. Z výsledků analýzy teritoriální struktury byli zjištěni nejvýznamnější obchodní partneři ČR v zahraničním obchodě, k nimž patří Německo, Rusko, Slovensko, Rakousko a Polsko.

Největším exportním trhem je pro české exportéry za rok 2014 Německo. Následným trhem je Rusko, Slovensko, Rakousko a Polsko. Největším odbytištěm jsou země EU, do vzdálenějších zemí mimo Evropu exportuje až 40% dotazovaných českých exportérů. V roce 1999 směřovalo podle Eurostatu z ČR do Německa 42,5 % hodnoty všech exportů, v roce 2004 36,6 % a podle údajů z databáze zahraničního obchodu ČR za rok 2005 činil tento podíl 33,4 %. V roce 2013 se na první místo svými exportními příležitostmi dostalo Rusko. Vzhledem k současné situaci na Ukrajině, která se dotýká 48% exportérů, ať už výrazně nebo okrajově, znovu poklesla exportní příležitost Ruska. Vzhledem k nejisté situaci v Rusku se řadí Německo opět jako největší exportní příležitost pro české exportéry. Rusko dle předpokladu exportérů zůstane nejen exportně,

ale i investičně pozadu i v roce 2015. Konflikt mezi Ukrajinou a Ruskem je pro firmy momentálně mnohem větším problémem, než nestabilita blízkovýchodního regionu, což je ovlivněno vyšší orientací českých exportérů na nejbližší trhy. Z celkového počtu exportérů jen polovinu tento konflikt neovlivňuje, a pouze pro 6 % firem představují tyto politicko-ekonomické situace možnost jejich dalšího rozvoje.

Příležitost pro české exportéry předpokládá probíhající modernizace a rozšiřování průmyslové základny Indie. Rychle se rozvíjející energetika, i těžební a automobilový průmysl s sebou nesou potřebu kvalitních obráběcích strojů, v jejichž výrobě má Česká republika dlouholetou tradici. Prudce rostoucí automobilová produkce Číny s ohledem na plánovaná opatření pro větší úsporu energie a ochranu životního prostředí navýší poptávku po strojírenských výrobcích a technologických nástrojích, i když, vzhledem ke snahám Číny o nezávislost na importu a soběstačnost, pouze krátkodobě.

Z hlediska vývoje komoditní struktury dle zbožových skupin SITC rostl celkový vývoz dle jednotlivých skupin zboží dynamičtěji než dovoz. Mezi nejvýznamnější zbožové skupiny patří třída 7 SITC (stroje a dopravní prostředky), která má největší vliv na rostoucí aktivní saldo celkové obchodní bilance, z důvodů stálého nárůstu vývozu v procentech i v absolutních hodnotách, který byl přerušen pouze v období let 2008 a 2009 vlivem světové krize.

Organizační struktura se zaměřuje na vývoj počtu podniků působících v zahraničním obchodě ČR. K nejvyššímu nárůstu počtu podniků v zahraničním obchodě dochází během konce devadesátých let. Následný pokles zaznamenáváme od vstupu naší země do EU až do roku 2008. Od roku 2009 dochází opět k postupnému nárůstu firem věnujících se exportu či importu. Od roku 1999 dochází ke snižování podniků s nejnižším obratem a zvyšuje se počet podniků s vyššími obraty.

6 Závěr

Mezi tři nejvýznamnější složky českého exportu patří energetika, strojírenský průmysl a nanotechnologie. Výrobě osobních automobilů s navázanými strojírenskými obory se daří držet silnou pozici na zavedených evropských trzích, ale stále razantněji proniká i na trhy nové.

Státní podpora exportu by měla směřovat české vývozní firmy k diverzifikaci jejich obchodní výměny do mimoevropských zemí s přispěním dostupných forem státní pomoci a současně umožnit koncentraci aktivit orgánů státní správy na těch zahraničních trzích, u nichž spatřujeme výrazný potenciál růstu českého vývozu. Současně je nutné, aby státní i polostátní organizace vytvořené na podporu českého exportu operativně informovaly české exportéry o veškerých příležitostech vytvořených na zahraničních trzích, kde různá opatření tamní ekonomiky vedou k zadání rozsáhlých veřejných zakázek s příležitostmi i pro zahraniční subjekty. Cílem je snížit závislost na trzích unie, především v problémových zemích, kde již pocítujeme pokles poptávky. Zejména Francie a její automobilový průmysl patří mezi největší odběratele z ČR. Exportní strategie musí podpořit exportéry nejen v diverzifikaci na trhy mimo EU, ale i v posunu v hodnotových řetězcích směrem k produkci zboží a služeb s vysokou přidanou hodnotou. Od výroby jednoduchých součástí a polotovarů k montáži finálního výrobku a jeho umístování na koncové trhy. Zásadním předpokladem úspěchu v zahraniční konkurenci je rozvoj odborných kompetencí českých firem ve spojení se zvládnutím techniky zahraničního obchodu a neustálý monitoring vývojových trendů se snahou předjímat jejich budoucí vývoj. Pouze vývozem konkurenceschopného zboží s prvotřídními technickými a cenovými parametry si Česká republika může svou pozici na evropských a světových trzích nejen udržet, ale i dále rozvíjet. Budoucnost mezinárodního obchodu bezesporu spočívá v integraci nových trhů a jejich zapojování do mezinárodní obchodní výměny a v růstu diverzifikace obchodovaných komodit v důsledku zvyšující se konkurence.

Mezi základní předpoklady úspěchu při vstupu na mezinárodní trh patří dobrá znalost prostředí a důraz je kladen i na schopnost vést obchodní jednání v úředním jazyce dané země. Výhodou jsou dlouholeté a osobní vazby s místními podnikateli, ale rozhodující je především ochota obchodních zástupců výrobních a exportních společností pracovat přímo v zemi odběratele. Zprostředkované zastoupení prostřednictvím

zahraniční fyzické nebo právnické osoby není zdaleka tak úspěšné, jako výhradní obchodní zástupce, využívající všech svých zkušeností a znalostí k prosazení zájmů exportéra. Průmyslová společnost, která chce úspěšně exportovat svoji produkci na zahraniční trhy, musí nabízet výrobky vyznačující se vysokým stupněm inovace včetně možností dalšího vývoje, vysokým poměrem výkonu a hmotnosti, nízkou energetickou náročností, příznivým dopadem výrobku na životní prostředí, vysokou užitnou hodnotou a moderním designem, vysokou provozní spolehlivostí a životností, fungující celosvětovou servisní sítí, vysokou provozní bezpečností a v neposlední řadě i nízkou cenou.

Česká republika má dlouhou tradici strojírenské výroby a stále si udržuje silnou výrobní základnu v oboru obráběcích strojů. Český průmysl obráběcích strojů je dynamické, konkurenceschopné a na vývoz orientované průmyslové odvětví, které je připraveno k dalšímu růstu.

7 Seznam použitých zdrojů

7.1 Literatura

1. BRABANT, J. M. V. *Handbook of the Economics and Political Economy of Transition*. Vyd. 1. New York: Harvester Wheatsheaf, 2013. 528 s. ISBN 0-7450-0607-8.
2. CIHELKOVÁ, Eva. *Vnější ekonomické vztahy EU*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5.
3. DVOŘÁK, Pavel. *Základy mezinárodní obchodní politiky*. Vyd. 1. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2001. 221 s. ISBN 80-7079-658-8.
4. FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945-2008)*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2009, 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.
5. FOJTÍKOVÁ, Lenka., LIEBIEDZIK, M. *Společné politiky EU. Historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2008, 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9.
6. HES, Aleš. *Základy mezinárodního obchodu*. Vyd. 3., přeprac. Praha: Česká zemědělská univerzita, Provozně ekonomická fakulta, 2005. 220 s. ISBN 80-213-1406-0.
7. HOLMAN, Robert. *Transformace české ekonomiky: V komparaci s dalšími zeměmi střední Evropy*. Vyd. 1. Centrum pro ekonomiku a politiku, 2000. 106 s. ISBN 8090279562.
8. JIRGES, Tibor a PLCHOVÁ, Božena. *Zahraniční obchod a národní ekonomika - teoretické přístupy a implikace pro českou ekonomiku*. Vyd. 1. Praha: VŠE, 1996. 165 s. ISBN 80-7079-867-X.
9. JIRSÁK, Petr a MERVART, Michal a VINŠ, Marek. *Logistika pro ekonomy*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer, 2012. 264 s. ISBN 978-80-7357-958-6.

10. KALÍNSKÁ, Emílie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Vyd. 1. Praha: Grada publishing, a.s., 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.
11. KUBIŠTA, Václav a kol. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Vyd. 1. Praha: HZ Editio, 1999. 376 s. ISBN 8086009-29-7.
12. MAJEROVÁ, Ingrid a NEZVAL, Pavel. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, a.s., 2011. 357 s. ISBN 978-80-251-3421-4.
13. MYANT, M. *The Czechoslovak Economy 1948-1988, The Battle for Economical Reform*. Vyd. 1. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. 316 s. ISBN 0-521-35314-9.
14. RAPHAEL, D.D. *Adam Smith*. Vyd. 1. Praha: Argo, 1995. 120 s. ISBN 80-85794-59-4.
15. ROGERS, Jim. *Žhavé komodity: Jak může kdokoliv investovat se ziskem na světových trzích*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2008. 240 s. ISBN 978-80-247-2342-6.
16. SKŘIVAN, Aleš. *K charakteru, rozsahu a zaměření československého vývozu v meziválečném období*. Vyd. 1. Acta Oeconomica Pragensia. 2007. s. 367-382 ISSN 0572-3043.
17. SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Vyd. 1. Praha: Grada publishing, a. s., 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
18. ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Vyd. 1. Praha: Grada publishing, a. s., 2013. 368 s. ISBN 978-80-247-4694-4.
19. VARADZIN, František. *Mezinárodní ekonomie (teorie světového hospodářství)*. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2013. 463 s. ISBN 978-80-7431-116-1.

20. ŽÍDEK, Libor. *Transformace české ekonomiky. 1989-2004*. Vyd. 2. Praha: C. H. Beck, 2006. 304 s. ISBN 80-7179-922-X.

7.2 Internetové zdroje

21. AGENTURA CZECH INVEST. *Agentura CzechInvest*. [online]. 2012 [cit. 2014-12-12]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/o-czechinvestu>.

22. BUSINESS CENTER. *Obchodní zákoník Zákon č. 513/1991 Sb.* [online]. 2014 [cit. 2014-11-10]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast3h2d3.aspx>.

23. BUSINESS INFO. *Zahraniční obchod státní podpora exportu*. [online]. 2014 [cit. 2014-11-27]. Dostupné z <http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/statni-podpora-exportu/exportni-strategie-cr.html>.

24. CZECH TOP 100. *Výsledky 100 nejvýznamnějších firem ČR*. [online]. 2014 [cit. 2014-11-07]. Dostupné z <http://www.czechtop100.cz/menu/aktualne/100-nejvyznamnejsich-firem-cr.html>.

25. CZECH TRADE. *Představení Czech Trade*. [online]. 2014 [cit. 2014-11-10]. Dostupné z <http://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/predstaveni/>.

26. CZECH TRADE. *Zahraniční obchod České republiky: v letech 1993 - 2007*. Praha, 2008. [online]. 2008 [cit. 2014-11-25]. Dostupné z <http://www.czechtrade.cz/klientska-zona/ekonomika/>.

27. ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA. *Profil banky*. [online]. 2005 [cit. 2014-12-05]. Dostupné z <http://www.ceb.cz/kdo-jsme/profil-banky/>.

28. ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA. *Kurzovní lístek*. [online]. 2015 [cit. 2015-01-14]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Csob/Kurzovni-listky/Stranky/kurzovni-listek-detail.aspx?Currency=EUR&DateFrom=1.1.2000&DateTo=31.12.2014>.
29. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD: *Hrubý domácí produkt*. [online]. 2015 [cit. 2015-01-14]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/hdp_cr.
30. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD: *Statistika zahraničního obchodu*. [online]. 2015 [cit. 2015-01-12]. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>.
31. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Vývoj zahraničního obchodu v roce 2008*. [online]. 2009 [cit. 2014-11-10]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020509analyza09.doc>.
32. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Vývoj zahraničního obchodu v roce 2009*. [online]. 2010 [cit. 2014-11-10]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020810analyza10.doc>.
33. EGAP. *O společnosti* [online]. 2012 [cit. 2014-11-02]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php>.
34. MINISTERSTVO FINANČÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Dohoda GATT*. [online]. 2012 [cit. 2014-12-12]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf.
35. MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČESKÉ REPUBLIKY. *Ministerstvo průmyslu a obchodu vychází vstříc potřebám podnikatelských subjektů* [online]. 2012 [cit. 2014-12-22]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument106545.html>.
36. MINISTERSTVO PRŮMYSLU a OBCHODU: *Exportní strategie České republiky pro rok 2012-2020*. [online]. 2012 [cit. 2014-10-08]. Dostupné z: www.mpo.cz.

37. MINISTERSTVO PRŮMYSLU a OBCHODU: *Princip vzájemného uznávání na vnitřním trhu se zbožím*. [online]. 2006 [cit. 2014-11-23]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument1249.html>.
38. INCOTERMS: *Prezentace incoterms*. [online]. 2010 [cit. 2014-12-26]. Dostupné z: <https://sites.google.com/site/iccincoterms2010/incoterms-2010>.
39. WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO*. [online]. 2012 [cit. 2014-11-28]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm.
40. WORLD TRADE ORGANIZATION. *What is the WTO?* [online]. 2012 [cit. 2014-11-28]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/wto_dg_stat_e.htm.
41. WORLD TRADE ORGANIZATION. *Statistics database*. [online]. 2012 [cit. 2014-11-28]. Dostupné z: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCcountryPFReporter.aspx?Language=E>.

8 Přílohy

Příloha 1: Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR v období 2013 – 2014 – celkový obrat

	O B R A T				
	1-12/2013		1-12/2014		index 14/13
	mil.Kč	%	mil.Kč	%	
Celkový zahraniční obchod ČR	5 998 189	100,0	6 762 037	100,0	112,7
Státy s vyspělou tržní ekonomikou	4 864 761	81,1	5 532 334	81,8	113,7
Státy EU 28	4 413 871	73,6	5 045 621	74,6	114,3
z toho: Německo	1 717 347	28,6	1 977 242	29,2	115,1
Slovensko	440 847	7,3	466 084	6,9	105,7
Státy ESVO	125 785	2,1	120 937	1,8	96,1
Ostatní státy s vyspělou tržní ekonomikou	325 105	5,4	365 776	5,4	112,5
z toho: Kanada	9 342	0,2	8 969	0,1	96,0
USA	130 206	2,2	158 241	2,3	121,5
Rozvojové země	339 846	5,7	387 093	5,7	113,9
z toho: Brazílie	13 854	0,2	14 234	0,2	102,7
Indie	23 545	0,4	26 619	0,4	113,1
Turecko	65 661	1,1	71 806	1,1	109,4
Státy s tranzitivní ekonomikou	32 831	0,5	36 982	0,5	112,6
Společenství nezávislých států	391 280	6,5	372 386	5,5	95,2
z toho: Rusko	268 298	4,5	244 217	3,6	91,0
Ukrajina	55 888	0,9	44 593	0,7	79,8

Ostatní ČLR, KHDR, Kuba, Laos, MoLR, VSR	352 847	5,9	415 683	6,1	117,8
z toho: Čína	340 984	5,7	400 983	5,9	117,6
Nespecifikováno	16 624	0,3	17 559	0,3	105,6
Zahraniční obchod se zeměmi OECD	4 808 042	80,2	5 466 920	80,8	113,7

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 2: Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR v období 2013 – 2014 – vývoz

	V Ý V O Z				
	1-12/2013		1-12/2014		index 14/13
	mil.Kč	%	mil.Kč	%	
Celkový zahraniční obchod ČR	3 174 704	100,0	3 604 756	100,0	113,5
Státy s vyspělou tržní ekonomikou	2 811 345	88,6	3 223 069	89,4	114,6
Státy EU 28	2 572 991	81,0	2 958 419	82,1	115,0
z toho: Německo	993 736	31,3	1 154 040	32,0	116,1
Slovensko	280 081	8,8	299 205	8,3	106,8
Státy ESVO	66 445	2,1	73 797	2,0	111,1
Ostatní státy s vyspělou tržní ekonomikou	171 909	5,5	190 853	5,3	111,0
z toho: Kanada	5 484	0,2	5 342	0,1	97,4
USA	69 128	2,2	81 205	2,3	117,5
Rozvojové země	129 701	4,1	157 322	4,4	121,3
z toho: Brazílie	8 348	0,3	7 938	0,2	95,1
Indie	10 987	0,3	12 267	0,3	111,7
Turecko	43 236	1,4	44 663	1,2	103,3
Státy s tranzitivní ekonomikou	17 209	0,5	19 785	0,5	115,0
Společenství nezávislých států	173 177	5,5	158 015	4,4	91,2
z toho: Rusko	116 188	3,7	113 332	3,1	97,5
Ukrajina	32 368	1,0	20 567	0,6	63,5
Ostatní ČLR, KHDR, Kuba, Laos, MoLR, VSR	40 901	1,3	44 805	1,2	109,5
z toho: Čína	37 587	1,2	42 321	1,2	112,6

Nespecifikováno	2 371	0,1	1 760	0,0	74,2
Zahraniční obchod se zeměmi OECD	2 737 595	86,2	3 143 310	87,2	114,8

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 3: Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR v období 2013 – 2014 – dovoz

	D O V O Z				
	1-12/2013		1-12/2014		index 14/13
	mil.Kč	%	mil.Kč	%	
Celkový zahraniční obchod ČR	2 823 485	100,0	3 157 281	100,0	111,8
Státy s vyspělou tržní ekonomikou	2 053 416	72,7	2 309 265	73,1	112,5
Státy EU 28	1 840 880	65,2	2 087 202	66,1	113,4
z toho: Německo	723 611	25,6	823 202	26,1	113,8
Slovensko	160 766	5,7	166 879	5,3	103,8
Státy ESVO	59 340	2,1	47 140	1,5	79,4
Ostatní státy s vyspělou tržní ekonomikou	153 196	5,4	174 923	5,5	114,2
z toho: Kanada	3 858	0,1	3 627	0,1	94,0
USA	61 078	2,2	77 036	2,4	126,1
Rozvojové země	210 145	7,4	229 771	7,3	109,3
z toho: Brazílie	5 506	0,2	6 296	0,2	114,3
Indie	12 558	0,4	14 352	0,5	114,3
Turecko	22 425	0,8	27 143	0,9	121,0
Státy s tranzitivní ekonomikou	15 622	0,6	17 197	0,5	110,1
Společenství nezávislých států	218 103	7,7	214 371	6,8	98,3
z toho: Rusko	152 110	5,4	130 885	4,1	86,0
Ukrajina	23 520	0,8	24 026	0,8	102,2
Ostatní ČLR, KLDR, Kuba, Laos, MoLR, VSR	311 946	11,0	370 878	11,7	118,9
z toho: Čína	303 397	10,7	358 662	11,4	118,2

Nespecifikováno	14 253	0,5	15 799	0,5	110,8
Zahraniční obchod se zeměmi OECD	2 070 447	73,3	2 323 610	73,6	112,2

Zdroj: zpracování vlastní [30]

**Příloha 4: Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR v období 2013 – 2014 –
bilance**

	B I L A N C E	
	1-12/13	1-12/14
	mil. Kč	mil. Kč
Celkový zahraniční obchod ČR	351 219	447 475
Státy s vyspělou tržní ekonomikou	757 929	913 804
Státy EU 28	732 111	871 217
z toho: Německo	270 125	330 838
Slovensko	119 315	132 326
Státy ESVO	7 105	26 657
Ostatní státy s vyspělou tržní ekonomikou	18 713	15 930
z toho: Kanada	1 626	1 715
USA	8 050	4 169
Rozvojové země	-80 444	-72 449
z toho: Brazílie	2 842	1 642
Indie	-1 571	-2 085
Turecko	20 811	17 520
Státy s tranzitivní ekonomikou	1 587	2 588
Společenství nezávislých států	-44 926	-56 356
z toho: Rusko	-35 922	-17 553
Ukrajina	8 848	-3 459
Ostatní ČLR, KHDR, Kuba, Laos, MoLR, VSR	-271 045	-326 073
z toho: Čína	-265 810	-316 341

Nespecifikováno	-11 882	-14 039
Zahraniční obchod se zeměmi OECD	667 148	819 700

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 5: Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR v roce 1999 – dovoz

Období	Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota v tis. Kč
1999	0	Potraviny a živá zvířata	45 930 924
1999	1	Nápoje a tabák	7 858 293
1999	2	Surové materiály, nepoživatelné, s výjimkou paliv	31 046 647
1999	3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	65 320 742
1999	4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	2 495 764
1999	5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	119 745 821
1999	6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	205 008 068
1999	7	Stroje a dopravní prostředky	383 286 288
1999	8	Průmyslové spotřební zboží	112 166 943
1999	9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	309 195

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 6: Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR v roce 1999 – vývoz

Období	Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota v tis. Kč
1999	0	Potraviny a živá zvířata	26 280 914
1999	1	Nápoje a tabák	7 834 126
1999	2	Surové materiály, nepoživatelné, s výjimkou paliv	34 291 898
1999	3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	26 476 019
1999	4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	970 509
1999	5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	66 916 272
1999	6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	236 696 684
1999	7	Stroje a dopravní prostředky	385 389 685
1999	8	Průmyslové spotřební zboží	122 981 910
1999	9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	917 917

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 7: Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR v roce 1999 – bilance

Období	Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota v tis. Kč
1999	0	Potraviny a živá zvířata	-19 650 010
1999	1	Nápoje a tabák	-24 167
1999	2	Surové materiály, nepoživatelné, s výjimkou paliv	3 245 251
1999	3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	-38 844 723
1999	4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	-1 525 255
1999	5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	-52 829 548
1999	6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	31 688 617
1999	7	Stroje a dopravní prostředky	2 103 398
1999	8	Průmyslové spotřební zboží	10 814 967
1999	9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	608 722

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 8: Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR v roce 2014 – dovoz

Období	Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota v tis. Kč
2014	0	Potraviny a živá zvířata	157 089 654
2014	1	Nápoje a tabák	19 617 922
2014	2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	78 670 929
2014	3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	269 289 884
2014	4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	7 968 513
2014	5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	369 667 536
2014	6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	558 567 563
2014	7	Stroje a dopravní prostředky	1 374 188 549
2014	8	Průmyslové spotřební zboží	330 508 273
2014	9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	8 407 866

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 9: Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR v roce 2014 – vývoz

Období	Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota v tis. Kč
2014	0	Potraviny a živá zvířata	130 004 211
2014	1	Nápoje a tabák	27 045 914
2014	2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	88 273 044
2014	3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	98 926 483
2014	4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	10 385 275
2014	5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	239 056 311
2014	6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	598 035 131
2014	7	Stroje a dopravní prostředky	1 988 802 656
2014	8	Průmyslové spotřební zboží	428 033 841
2014	9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	7 902 135

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 10: Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR v roce 2014 – bilance

Období	Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota v tis. Kč
2014	0	Potraviny a živá zvířata	-27 085 443
2014	1	Nápoje a tabák	7 427 992
2014	2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	9 602 116
2014	3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	-170 363 401
2014	4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	2 416 762
2014	5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	-130 611 226
2014	6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	39 467 568
2014	7	Stroje a dopravní prostředky	614 614 107
2014	8	Průmyslové spotřební zboží	97 525 568
2014	9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	-505 730

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 11: Význam vývozu ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle třídy 7 SITC

Kód zboží	Název zboží	vývoz - v tis. Kč		
		1999	2014	index
711	Kotle na výrobu páry z vody a jiných látek, díly	813 038	1 247 166	153,4
712	Turbíny na páru z vody a jiných látek a díly jn.	2 136 854	4 891 972	228,9
713	Motory pístové s vnitřním spalováním a díly jn.	7 002 926	39 945 779	570,4
714	Stroje, motory neelektrické (ne turbíny, motory píst.)	1 312 630	10 042 342	765,1
716	Stroje točivé elektrické a jejich díly jn.	12 492 477	41 516 355	332,3
718	Zařízení ostatní k výrobě elektrického proudu a díly	1 180 388	5 280 325	447,3
721	Stroje zemědělské (ne traktory) a jejich díly	2 691 858	10 676 175	396,6
722	Traktory	1 409 903	3 576 064	253,6
723	Stroje, zařiz. pro stavebnictví, stavební inženýrství	5 017 592	18 803 013	374,7
724	Stroje textilní a kožedělné a jejich díly jn.	7 969 972	10 968 638	137,6
725	Stroje pro papírny, celulózky, k řezání papíru ap.	1 171 115	2 111 733	180,3
726	Stroje tiskařské a knihařské a jejich díly	2 589 479	3 239 876	125,1
727	Stroje potravinářské (užívané jen průmyslově)	1 898 672	3 046 084	160,4
728	Stroje, zařiz. ost. pro určitá odvětví průmyslu, díly	9 948 792	32 470 881	326,4
731	Stroje kovoobráběcí třískové	8 070 244	14 988 283	185,7
733	Stroje kovoobráběcí beztřískové	1 075 333	1 019 383	94,8
735	Díly jn. a příslušenství ke strojům kovoobráběcím	4 122 001	5 373 430	130,4
737	Zařiz. strojní ke zpracování kovů (ne stroje obráběcí)	2 165 386	5 625 824	259,8
741	Zařízení k ohřevu a chlazení a jejich díly jn.	11 705 426	62 783 658	536,4
742	Čerpadla a dopravníky na kapaliny a jejich díly	7 808 140	40 574 225	519,6
743	Čerpadla (ne na kapaliny), kompresory, ventilátory ap.	4 446 472	43 055 039	968,3
744	Zařízení manipulační mechanická a díly k nim jn.	5 920 281	23 644 438	399,4
745	Zařiz. strojní neelekt. ost., nářadí, přístroje mech.	4 225 220	8 345 835	197,5

746	Ložiska kuličková a válečková	1 429 097	4 388 550	307,1
747	Kohouty, ventily aj. armatury pro potrubí, kotle ap.	4 983 541	30 322 994	608,5
748	Hřídele, kliky převodové, tělesa ložisková, spojky ap.	5 156 981	14 253 727	276,4
749	Díly a příslušenství strojů neelektrické jn.	4 012 663	9 090 191	226,5
751	Stroje kancelářské	392 772	24 656 403	6 277,5
752	Zařízení k automat. zpracování dat, jednotky periferní	4 895 486	203 798 302	4 163,0
759	Díly ap. ke strojům kancel. a automat. zpracování dat	4 734 949	40 436 536	854,0
761	Přijímače televizní i kombinované	2 425 276	46 247 619	1 906,9
762	Přijímače rozhlasové i kombinované	156 843	20 554 761	13 105,3
763	Přístr. k záznamu, reprodukci zvuku, obrazu televiz.	297 942	2 283 059	766,3
764	Zařízení telekomunikační, přísluš. televizí, rozhlasu	5 934 633	121 445 223	2 046,4
771	Stroje elektrické (ne točivé) a jejich díly	4 404 602	14 454 607	328,2
772	Přístr. elek. ke spínání ap. obvodů elek., odpory aj.	23 268 882	116 222 719	499,5
773	Prostředky k rozvodu elektrické energie jn.	20 113 449	65 816 250	327,2
774	Přístroje elektrodiagnostické pro účely medicínální	188 511	1 156 548	613,5
775	Zařízení elektrická a mechanická pro domácnost jn.	3 210 136	24 469 552	762,3
776	Elektronky, rentgenky, diody, tranzistory ap., díly	5 012 400	29 690 617	592,3
778	Přístroje elektrické jn. (baterie, žárovky ap.)	34 327 041	97 068 125	282,8
781	Automobily osobní aj. vozidla pro dopravu osob	73 792 198	366 279 782	496,4
782	Vozidla motorová k dopravě zboží a pro účely speciální	6 246 307	5 117 869	81,9
783	Vozidla motor. silniční (k dopr. veřejné, traktory ap.)	2 641 221	17 472 535	661,5
784	Díly a příslušenství vozidel motorových	50 742 499	274 112 484	540,2
785	Motocykly (i mopedy), kola jízdní, vozíky invalidní	2 359 167	5 887 207	249,5
786	Přívěsy, návěsy; vozidla ost. bez pohonu mechanického	3 725 526	7 110 921	190,9
791	Vozidla železniční a zařízení související	10 429 951	18 993 925	182,1

792	Letadla a zařízení související, lodě kosmické, rakety	2 800 376	10 279 318	367,1
793	Lodě, čluny (i vznášedla), konstrukce plovoucí	533 036	363 212	68,1

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 12: Význam dovozu ČR pro porovnání roku 1999 a 2014 dle skupiny 7 SITC

Kód zboží	Název zboží	dovoz - v tis. Kč		
		1999	2014	index
711	Kotle na výrobu páry z vody a jiných látek, díly	1 067 711	917 938	86,0
712	Turbíny na páru z vody a jiných látek a díly jn.	716 492	1 295 227	180,8
713	Motory pístové s vnitřním spalováním a díly jn.	11 583 785	64 430 904	556,2
714	Stroje, motory neelektrické (ne turbíny, motory píst.)	2 049 775	6 710 980	327,4
716	Stroje točivé elektrické a jejich díly jn.	7 477 384	26 892 667	359,7
718	Zařízení ostatní k výrobě elektrického proudu a díly	5 766 868	6 772 515	117,4
721	Stroje zemědělské (ne traktory) a jejich díly	2 524 061	10 792 486	427,6
722	Traktory	645 404	4 897 649	758,9
723	Stroje, zařiz. pro stavebnictví, stavební inženýrství	4 127 067	9 750 063	236,2
724	Stroje textilní a kožedělné a jejich díly jn.	6 262 119	6 196 458	99,0
725	Stroje pro papírny, celulózky, k řezání papíru ap.	1 611 193	3 745 111	232,4
726	Stroje tiskařské a knihařské a jejich díly	2 437 846	2 132 801	87,5
727	Stroje potravinářské (užívané jen průmyslově)	1 378 885	1 725 904	125,2
728	Stroje, zařiz. ost. pro určitá odvětví průmyslu, díly	15 107 707	30 280 718	200,4
731	Stroje kovoobráběcí třískové	4 736 351	9 573 142	202,1
733	Stroje kovoobráběcí beztřískové	3 085 417	3 299 678	106,9
735	Díly jn. a příslušenství ke strojům kovoobráběcím	2 351 644	5 586 579	237,6
737	Zařiz. strojní ke zpracování kovů (ne stroje obráběcí)	5 024 643	5 225 768	104,0
741	Zařízení k ohřevu a chlazení a jejich díly jn.	9 685 938	21 639 209	223,4

742	Čerpadla a dopravníky na kapaliny a jejich díly	6 214 103	21 612 587	347,8
743	Čerpadla (ne na kapaliny), kompresory, ventilátory ap.	9 404 027	35 074 502	373,0
744	Zařízení manipulační mechanická a díly k nim jn.	5 814 747	15 163 937	260,8
745	Zařiz. strojní neelekt. ost., nářadí, přístroje mech.	5 859 853	10 002 917	170,7
746	Ložiska kuličková a válečková	2 967 044	7 773 470	262,0
747	Kohouty, ventily aj. armatury pro potrubí, kotle ap.	7 439 169	22 288 331	299,6
748	Hřídele, kliky převodové, tělesa ložisková, spojky ap.	4 427 103	17 010 621	384,2
749	Díly a příslušenství strojů neelektrické jn.	4 748 166	9 098 839	191,6
751	Stroje kancelářské	1 873 797	26 755 490	1 427,9
752	Zařízení k automat. zpracování dat, jednotky periferní	21 979 720	117 739 677	535,7
759	Díly ap. ke strojům kancel. a automat. zpracování dat	8 895 120	63 721 734	716,4
761	Přijímače televizní i kombinované	3 138 117	24 457 857	779,4
762	Přijímače rozhlasové i kombinované	2 376 835	3 895 813	163,9
763	Příst. k záznamu, reprodukci zvuku, obrazu televiz.	1 943 744	1 084 355	55,8
764	Zařízení telekomunikační, přísluš. televizí, rozhlasu	23 395 767	136 699 806	584,3
771	Stroje elektrické (ne točivé) a jejich díly	7 085 314	18 509 821	261,2
772	Příst. elek. ke spínání ap. obvodů elek., odpory aj.	28 076 832	84 014 472	299,2
773	Prostředky k rozvodu elektrické energie jn.	13 763 919	51 049 925	370,9
774	Přístroje elektrodiagnostické pro účely medicínální	1 671 184	3 080 245	184,3
775	Zařízení elektrická a mechanická pro domácnost jn.	10 483 623	21 391 462	204,0
776	Elektronky, rentgenky, diody, tranzistory ap., díly	12 459 433	72 836 065	584,6
778	Přístroje elektrické jn. (baterie, žárovky ap.)	26 985 747	59 750 518	221,4
781	Automobily osobní aj. vozidla pro dopravu osob	23 360 558	59 107 447	253,0
782	Vozidla motorová k dopravě zboží a pro účely speciální	6 892 347	12 638 120	183,4
783	Vozidla motor. silniční (k dopr. veřejné, traktory ap.)	5 756 994	16 149 766	280,5

784	Díly a příslušenství vozidel motorových	34 482 430	176 782 306	512,7
785	Motocykly (i mopedy), kola jízdní, vozíky invalidní	2 625 694	6 196 627	236,0
786	Přívěsy, návěsy; vozidla ost. bez pohonu mechanického	3 470 615	6 961 994	200,6
791	Vozidla železniční a zařízení související	3 528 849	9 285 818	263,1
792	Letadla a zařízení související, lodě kosmické, rakety	4 426 354	10 798 369	244,0
793	Lodě, čluny (i vznášedla), konstrukce plovoucí	98 793	188 425	190,7

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 13: Obchodní bilance roku 1999 a 2014 dle třídy 7 SITC

Kód zboží	Název zboží	bilance - v CZK (tis.)	
		1999	2014
711	Kotle na výrobu páry z vody a jiných látek, díly	-254 673	329 228
712	Turbíny na páru z vody a jiných látek a díly jn.	1 420 362	3 596 744
713	Motory pístové s vnitřním spalováním a díly jn.	-4 580 858	-24 485 125
714	Stroje, motory neelektrické (ne turbíny, motory píst.)	-737 145	3 331 362
716	Stroje točivé elektrické a jejich díly jn.	5 015 093	14 623 688
718	Zařízení ostatní k výrobě elektrického proudu a díly	-4 586 480	-1 492 190
721	Stroje zemědělské (ne traktory) a jejich díly	167 797	-116 311
722	Traktory	764 498	-1 321 585
723	Stroje, zařiz. pro stavebnictví, stavební inženýrství	890 526	9 052 951
724	Stroje textilní a kožedělné a jejich díly jn.	1 707 853	4 772 181
725	Stroje pro papírny, celulózky, k řezání papíru ap.	-440 078	-1 633 379
726	Stroje tiskařské a knihařské a jejich díly	151 634	1 107 075
727	Stroje potravinářské (užívané jen průmyslově)	519 787	1 320 181
728	Stroje, zařiz. ost. pro určitá odvětví průmyslu, díly	-5 158 915	2 190 164
731	Stroje kovoobráběcí třískové	3 333 893	5 415 141

733	Stroje kovoobráběcí beztržiskové	-2 010 084	-2 280 295
735	Díly jn. a příslušenství ke strojům kovoobráběcím	1 770 357	-213 149
737	Zařiz. strojní ke zpracování kovů (ne stroje obráběcí)	-2 859 258	400 057
741	Zařízení k ohřevu a chlazení a jejich díly jn.	2 019 488	41 144 449
742	Čerpadla a dopravníky na kapaliny a jejich díly	1 594 037	18 961 638
743	Čerpadla (ne na kapaliny), kompresory, ventilátory ap.	-4 957 555	7 980 537
744	Zařízení manipulační mechanická a díly k nim jn.	105 534	8 480 501
745	Zařiz. strojní neelekt. ost., nářadí, přístroje mech.	-1 634 633	-1 657 082
746	Ložiska kuličková a válečková	-1 537 948	-3 384 920
747	Kohouty, ventily aj. armatury pro potrubí, kotle ap.	-2 455 627	8 034 663
748	Hřídele, kliky převodové, tělesa ložisková, spojky ap.	729 879	-2 756 894
749	Díly a příslušenství strojů neelektrické jn.	-735 502	-8 648
751	Stroje kancelářské	-1 481 025	-2 099 087
752	Zařízení k automat. zpracování dat, jednotky periferní	-17 084 235	86 058 625
759	Díly ap. ke strojům kancel. a automat. zpracování dat	-4 160 171	-23 285 198
761	Přijímače televizní i kombinované	-712 841	21 789 762
762	Přijímače rozhlasové i kombinované	-2 219 992	16 658 948
763	Příst. k záznamu, reprodukci zvuku, obrazu televiz.	-1 645 802	1 198 704
764	Zařízení telekomunikační, přísluš. televizí, rozhlasu	-17 461 134	-15 254 583
771	Stroje elektrické (ne točivé) a jejich díly	-2 680 712	-4 055 214
772	Příst. elek. ke spínání ap. obvodů elek., odpory aj.	-4 807 949	32 208 247
773	Prostředky k rozvodu elektrické energie jn.	6 349 530	14 766 325
774	Přístroje elektrodiagnostické pro účely medicínální	-1 482 673	-1 923 698
775	Zařízení elektrická a mechanická pro domácnost jn.	-7 273 487	3 078 091
776	Elektronky, rentgenky, diody, tranzistory ap., díly	-7 447 033	-43 145 448

778	Přístroje elektrické jn. (baterie, žárovky ap.)	7 341 294	37 317 607
781	Automobily osobní aj. vozidla pro dopravu osob	50 431 641	307 172 335
782	Vozidla motorová k dopravě zboží a pro účely speciální	-646 040	-7 520 252
783	Vozidla motor. silniční (k dopr. veřejné, traktory ap.)	-3 115 773	1 322 770
784	Díly a příslušenství vozidel motorových	16 260 069	97 330 178
785	Motocykly (i mopedy), kola jízdní, vozíky invalidní	-266 527	-309 420
786	Přívěsy, návěsy; vozidla ost. bez pohonu mechanického	254 910	148 926
791	Vozidla železniční a zařízení související	6 901 101	9 708 107
792	Letadla a zařízení související, lodě kosmické, rakety	-1 625 978	-519 051
793	Lodě, čluny (i vznášedla), konstrukce plovoucí	434 243	174 787

Zdroj: zpracování vlastní [30]

Příloha 14: Porovnání vývozu a dovozu dle tříd SITC v letech 1999, 2004 a 2014

Kód zboží	Název zboží	1999		2004		2014	
		Vývoz v tis. EUR	Dovoz v tis. EUR	Vývoz v tis. EUR	Dovoz v tis. EUR	Vývoz v tis. EUR	Dovoz v tis. EUR
0	Potraviny a živá zvířata	712 466	1 245 391	2 267 019	2 267 019	4 721 308	5 705 131
1	Nápoje a tabák	212 816	213 437	335 636	335 636	982 163	712 241
2	Surové materiály, nepoživat., s výj. paliv	929 738	841 725	1 660 711	1 660 711	3 206 700	2 858 232
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	719 405	1 776 456	3 841 592	3 841 592	3 592 194	9 779 665
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	26 255	67 741	130 672	130 672	377 334	289 469
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	1 815 320	3 247 288	6 109 838	6 109 838	8 683 293	13 427 753
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	6 418 190	5 560 665	11 319 694	11 319 694	21 724 044	20 289 346
7	Stroje a dopravní prostředky	10 452 533	10 393 666	23 233 548	23 233 548	72 237 618	49 908 157
8	Průmyslové spotřební zboží	3 334 563	3 043 720	5 988 521	5 988 521	15 545 285	12 002 307
9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	24 727	8 402	26 641	26 641	286 918	305 369

Zdroj: zpracování vlastní [30]