

**ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra obchodu a financí**



**Diplomová práce**

**ANALÝZA ZAHRANIČNÍHO OBCHODU  
ČESKÉ REPUBLIKY SE ZAMĚŘENÍM  
NA STŘELIVO NEVOJENSKÉHO CHARAKTERU**

Autorka diplomové práce: Bc. Zuzana Procházková

Vedoucí diplomové práce: Ing. Vítězslav Doubek, Ph.D.

© 2011 ČZU v Praze

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí

Akademický rok 2010/2011

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

**Zuzana Procházková**

obor Podnikání a administrativa

Vedoucí katedry Vám ve smyslu Studijního a zkušebního řádu ČZU v Praze  
čl. 17 odst. 2 určuje tuto diplomovou práci.

Název práce: **Analýza zahraničního obchodu České republiky  
se zaměřením na střelivo nevojenského  
charakteru**

### Osnova diplomové práce:

1. Úvod
2. Cíl práce a metodika
3. Literární rešerše
4. Analýza dané problematiky
5. Návrhy na řešení
6. Diskuse
7. Závěr
8. Seznam použitých zdrojů
9. Přílohy

Rozsah hlavní textové části: 60 - 80 stran

Doporučené zdroje:

[1] DOLÍNEK, Vladimír – KARLICKÝ, Vladimír – VÁCHA, Pavel. České zbraně a střelivo: tradice a současnost. 1.vyd. Praha: Radix, 1995. ISBN 80-901853-4-7.

[2] HÝKEL, Jindřich – KARLICKÝ, Vladimír. Dějiny firmy Sellier & Bellot. 1.vyd. Praha: Naše vojsko, 2006. ISBN 80-206-0806-0.

[3] JANATKA, František a kol. Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU. 1.vyd. Praha:ASPI Publishing,2004. ISBN 80-7357-006-8.

[4] MACHKOVÁ, Hana – ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva – SATO, Alexej a kol. Mezinárodní obchodní operace. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.


[5] Zahraniční obchod: podle stavu k 19.5.2008. Ostrava: Sagit, 2008. (ÚZ: Úplné znění; č. 669). ISBN 978-80-7208-688-7.

[6] Sellier & Bellot: Product catalog. [Vlašim]: Sellier & Bellot, 2008.


[7] Frankonia Jagd: Jahreskatalog 2007/08. [Würzburg]: Frankonia, 2007.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Vítězslav Doubek, Ph.D.**

Termín odevzdání diplomové práce: duben 2011

  
.....  
Vedoucí katedry

L.S.

  
.....  
Děkan

V Praze dne: 9. 3. 2011

---

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Analýza zahraničního obchodu České republiky se zaměřením na střelivo nevojenského charakteru" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího 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 8. 4. 2011

---

Bc. Zuzana Procházková

### **Poděkování**

Ráda bych touto cestou poděkovala vedoucímu mé diplomové práce Ing. Vítězslavu Doubkovi, Ph.D. za odborné vedení, rady a cenné připomínky, které mi pomohly k vypracování této diplomové práce.

# **Analýza zahraničního obchodu České republiky se zaměřením na střelivo nevojenského charakteru**

---

## **Analysis of foreign trade of Czech Republic focused on non-military ammunition**

### **Souhrn**

Tato diplomová práce je vypracována na téma analýza zahraničního obchodu České republiky se zaměřením na střelivo nevojenského charakteru.

Literární část pojednává o historickém vývoji výroby zbraní a střeliva v českých zemích, o základním rozdělení střeliva a o legislativních podmínkách České republiky a Evropské unie, které jsou spojeny s mezinárodním obchodem s civilním střelivem. Dále jsou zde uvedeni nejvýznamnější výrobci střeliva u nás a v zahraničí. Kromě toho jsou zde zmíněny nejdůležitější obecné podmínky pro realizaci exportu s tímto druhem zboží.

Praktická část práce je věnována určení pozice sledovaného odvětví ve zpracovatelském průmyslu České republiky a analýze zahraničního obchodu se zaměřením na střelivo nevojenského charakteru.

**Klíčová slova:** střelivo, historický vývoj, legislativní podmínky, výrobci, konkurence, zahraniční obchod.

### **Summary**

This diploma thesis is elaborated on topic of the analysis of foreign trade of Czech Republic focused on non-military ammunition.

A literary section of the thesis discusses a historical development of production of firearms and ammunition in Bohemia, basic segmentation of ammunition and legislative conditions in the Czech Republic and the European Union, which are linked to international trade with civilian ammunition. Also include information about the most significant producers of ammunition in our country and abroad. In addition, there are mentioned the most relevant conditions for the realization of exports of this commodity.

The practical part of the thesis is devoted to determining a position of pursued industry in the Manufacturing Industry of the Czech Republic and the analysis of foreign trade focused on non-military ammunition.

**Keywords:** ammunition, historical development, legislative conditions, producers, competition, foreign trade.

# OBSAH

---

<b>1</b>	<b>Úvod.....</b>	<b>11</b>
<b>2</b>	<b>Cíl a metodika.....</b>	<b>12</b>
<b>3</b>	<b>Literární řešerše.....</b>	<b>13</b>
3.1	Historie výroby loveckých a sportovních zbraní a střeliva v českých zemích .....	13
3.2	Základní rozdělení střeliva.....	15
3.2.1	Pojmy náboj, střelivo, munice.....	15
3.2.2	Základní kategorie munice pro ruční palné zbraně a lehké zbraně.....	16
3.3	Obchod se střelivem.....	17
3.3.1	Základní informace o obchodování se střelivem nevojenského charakteru v ČR .....	17
3.3.2	Obchodování se střelivem v rámci EU.....	18
3.4	Podmínky pro realizaci exportu .....	19
3.4.1	Rozhodování o vstupu na zahraniční trhy.....	19
3.4.1.1	Teritoriální průzkum .....	20
3.4.1.2	Obchodně-politický průzkum .....	21
3.4.1.3	Komoditní průzkum .....	22
3.4.1.4	Spotřebitelský průzkum .....	23
3.4.1.5	Průzkum konkurence.....	23
3.4.1.6	Průzkum cen.....	23
3.4.1.7	Průzkum obchodních metod.....	25
3.4.1.8	Technický průzkum.....	25
3.4.1.9	Průzkum dopravní cesty a prostředků .....	25
3.4.1.10	Průzkum kontraktní měny, platebních podmínek a instrumentů .....	26
3.4.1.11	Právní průzkum .....	26
3.4.1.12	Daňový průzkum.....	27
3.4.1.13	Průzkum obchodních zvyklostí a kulturních specifík .....	27
3.4.1.14	Rizika mezinárodního obchodu .....	29
3.4.2	Tarifní a netarifní opatření mezinárodního obchodu .....	30
3.4.2.1	Stručná charakteristika hlavních obchodně-politických překážek ve vývozu českého sportovního a loveckého střeliva .....	31
3.4.3	Platební podmínky a nástroje .....	33
3.4.3.1	Dokumentární akreditiv .....	34
3.4.3.2	Dokumentární inkaso .....	35
3.4.3.3	Bankovní záruka.....	36
3.4.3.4	Směnka a šek v mezinárodním obchodě .....	36
3.4.4	Dodací podmínky .....	37
3.4.4.1	Doložky INCOTERMS 2010.....	37
3.4.5	Mezinárodní přeprava a zasilatelství.....	38
3.4.5.1	Mezinárodní železniční doprava .....	39
3.4.5.2	Mezinárodní silniční doprava (kamionová doprava) .....	39
3.4.5.3	Letecká nákladní doprava .....	39
3.4.5.4	Námořní doprava.....	40

3.5	Nejvýznamnější výrobci střeliva u nás a v zahraničí .....	41
3.5.1	Alliant Techsystems (ATK) .....	42
3.5.2	Companhia Brasileira de Cartuchos (CBC) .....	42
3.5.3	Metallwerk Elisenhütte (MEN).....	42
3.5.4	Nordic Ammunition Group (NAMMO).....	43
3.5.5	RUAG .....	43
3.5.6	Sellier & Bellot .....	43
<b>4</b>	<b>Analýza dané problematiky .....</b>	<b>46</b>
4.1	Zpracovatelský průmysl ČR a identifikace sledovaného odvětví.....	46
4.1.1	Obecný vývoj sledovaného odvětví .....	48
4.2	Analýza zahraničního obchodu ČR se zaměřením na střelivo nevojenského charakteru.....	56
4.2.1	Obecný vývoj zahraničního obchodu v roce 2010.....	56
4.2.2	Vývoj zahraničního obchodu se zaměřením na střelivo nevojenského charakteru v roce 2010.....	59
4.2.2.1	Vývoz střeliva nevojenského charakteru v roce 2010.....	62
4.2.2.2	Dovoz střeliva nevojenského charakteru v roce 2010.....	65
4.2.3	Predikce vývoje zahraničního obchodu se střelivem nevojenského charakteru pro rok 2011 a 2012 .....	69
<b>5</b>	<b>Návrhy na řešení - diskuze .....</b>	<b>71</b>
<b>6</b>	<b>Závěr .....</b>	<b>73</b>
<b>7</b>	<b>Seznam použitých zdrojů .....</b>	<b>76</b>
<b>8</b>	<b>Přílohy .....</b>	<b>80</b>



## Seznam tabulek:

- Tabulka č. 1 – Zpracovatelský průmysl dle OKEČ platné do roku 2008
- Tabulka č. 2 – Zpracovatelský průmysl dle CZ-NACE platné od roku 2009
- Tabulka č. 3 – Průměrný počet pracovníků v letech 2000-2008
- Tabulka č. 4 – Průměrný počet zaměstnanců v oboru OKEČ 29.6 ve vybraných firmách v letech 2007 – 2009
- Tabulka č. 5 – Vývoj cenových indexů výrobků v letech 2000 – 2008
- Tabulka č. 6 – Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb v b.c. v letech 2000 – 2008
- Tabulka č. 7 – Vývoj tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb společnosti Sellier & Bellot a.s. v letech 2004-2009
- Tabulka č. 8 – Účetní přidaná hodnota v b.c. v letech 2000 - 2008
- Tabulka č. 9 – Zahraniční obchod s výrobky zpracovatelského průmyslu v b.c. v roce 2009
- Tabulka č. 10 – Vybrané ukazatele odvětví NACE 29 – Výroba strojů a zařízení v roce 2006
- Tabulka č. 11 – TOP5 členských zemí EU ve vybraných ukazatelích odvětví NACE 29.6 – Výroba zbraní a střeliva v roce 2006
- Tabulka č. 12 – Externí vývoz a dovoz v rámci CPA 29 – Výroba strojů a zařízení a CPA 29.6 – Výroba zbraní a munice v roce 2006
- Tabulka č. 13 – Zahraniční obchod České republiky v letech 1993 - 2010
- Tabulka č. 14 – Výňatek z Kombinované nomenklatury platné od 1. ledna 2010
- Tabulka č. 15 – Vývoj zahraničního obchodu ČR se střelivem nevojenského charakteru v letech 2002 - 2010
- Tabulka č. 16 – Vývoj vývozu střeliva nevojenského charakteru z ČR dle kontinentů v letech 2005 - 2010
- Tabulka č. 17 – TOP20 největších vývozních teritorií pro střelivo nevojenského charakteru v roce 2010
- Tabulka č. 18 – Vývoj dovozu střeliva nevojenského charakteru do ČR dle kontinentů v letech 2005 – 2010
- Tabulka č. 19 – TOP20 největších dovozních zemí střeliva nevojenského charakteru do ČR v roce 2010
- Tabulka č. 20 – Vývoj zahraničního obchodu ČR se střelivem nevojenského charakteru v letech 2002 – 2010 (v tis. Kč)

## Seznam grafů:

- Graf č. 1 – Prodej nábojů společnosti Sellier & Bellot a.s. v roce 2010
- Graf č. 2 – Podíly oborů OKEČ 29 na tržbách za prodej vlastních výrobků a služeb v roce 2008
- Graf č. 3 – Podíly oborů CZ-NACE 25 na tržbách za prodej vlastních výrobků a služeb v roce 2009
- Graf č. 4 – Zahraniční obchod České republiky v letech 1993 - 2010
- Graf č. 5 – Vývoj bilance zahraničního obchodu se střelivem nevojenského charakteru v letech 2002 – 2010 (v tis. Kč)
- Graf č. 6 – Celkový vývoz střeliva nevojenského charakteru z ČR dle kontinentů v roce 2010
- Graf č. 7 – Teritoriální rozdělení vývozu střeliva nevojenského charakteru z ČR v roce 2010
- Graf č. 8 – Vývoz jednotlivých druhů civilního střeliva v roce 2010
- Graf č. 9 – Celkový dovoz střeliva nevojenského charakteru do ČR dle kontinentů v roce 2010
- Graf č. 10 – Teritoriální rozdělení dovozu střeliva nevojenského charakteru do ČR v roce 2010
- Graf č. 11 – Dovoz jednotlivých druhů civilního střeliva v roce 2010
- Graf č. 12 – Vývoj vývozu a dovozu střeliva nevojenského charakteru v ČR v letech 2002-2010

# 1 ÚVOD

---

Vývoj a výroba střelných zbraní v českých zemích má mnohaletou a úspěšnou tradici, která sahá až do doby husitské. Lovecké a sportovní zbraně české výroby patří k tradičním položkám našeho exportu již řadu let. O zbraně naší výroby byl ve světě vždy velký zájem, proto se vyvážely do nejrůznějších koutů světa a lze říci, že zájem o ně stále nepominul. Mezi tradiční vývozní trhy patří především evropské státy, resp. členské země Evropské unie. Nicméně významnými odběrateli jsou i státy mimo Evropu, v čele se Spojenými státy americkými, které jsou největším vývozním teritoriem vůbec.

Málokdo ovšem ví, že kromě zbraní mezi naše tradiční vývozní položky patří i lovecké a sportovní střelivo. Je to pochopitelné, protože kde se nachází významná výroba jednoho produktu lze předpokládat, že tomu tak bude i u výrobku, jehož užívání je přímo spojeno s používáním toho předešlého. Výroba střeliva, tak jako zbraně, má v českých zemích své nezastupitelné a tradiční místo. Na našem území dokonce funguje společnost, která se výrobou zápalek pro palné zbraně a později i střeliva zabývá již od roku 1825 a to z ní činní v současné době pravděpodobně jednu z nejstarších firem v tomto oboru na světě. Jedná se o společnost Sellier & Bellot a.s. ve Vlašimi. Ač je výroba střeliva oproti výrobě zbraní v literatuře relativně opomíjenou záležitostí, tak ovšem nikdo nemůže zpochybnit fakt, že výroba střeliva bude vždy zapotřebí, což nelze říci o výrobě zbraní. Samozřejmě zjednodušeně řečeno. Je to dáno charakterem rozdílnosti jejich užití, zbraň lze použít opakovaně, kdežto střelivo lze nejčastěji použít jen jednou a tudíž poptávka po novém střelivu tu bude tak dlouho, dokud bude na světě existovat poslední zbraň. Nelze ovšem na základě toho říci, že výroba střeliva je proto perspektivnější než výroba zbraní. Obě položky mají své rozdílnosti, specifika, tradici a u obou existuje silný konkurenční boj ze strany světových výrobců. Avšak vývoj, výroba a obchod se střelivem by se v rámci České republiky neměli opomíjet, jelikož se v našich podmínkách jedná o tradiční výrobní a vývozní položku, která si ve světě vydobyla své jméno.

O náboje pro ruční palné zbraně projevují zájem jak vojáci, policisté, příslušníci strážních služeb, tak ale i lovci, sportovní střelci, lidé, kteří nosí zbraň pro svou obranu, sběratelé nábojů a příznivci vojenské historie. Tento široký okruh uživatelů obecně dělí střelivo na vojenské a nevojenské. Tato práce se ovšem zaměřuje pouze na problematiku týkající se střeliva nevojenského charakteru, jelikož vojenské střelivo je specifické a stejně tak obchod s ním, který je pod silným dohledem státu, a tudíž údaje o něm spadají do kategorie důvěrných a utajovaných informací, které se běžně nesdělují.

Vývoz loveckého a sportovního střeliva se od jiných oborů odlišuje zejména v oblasti obchodních operací, v dopravě, v bezpečnosti skladování, v distribuci k zákazníkovi a v nabývání tohoto druhu zboží. Dále se liší ve výrobě a zkušebnictví. Na konečné výsledky jednotlivých obchodních případů toto vše má vliv a má to tudíž význam i při hodnocení a závěrech zkoumané problematiky.

## **2 CÍL A METODIKA**

---

### **CÍL PRÁCE:**

Cílem této diplomové práce je na základě analýzy zjištěných dat o zahraničním obchodě České republiky se střelivem nevojenského charakteru zhodnotit jaký byl jeho vývoj v letech 2002 – 2010 a na základě statistického prognózování za využití trendové funkce odhadnout jeho vývoj v následujících letech. Dílčím cílem je poskytnout informace, které souvisí s problematikou zahraničního obchodu s loveckým a sportovním střelivem, jak z hlediska historického vývoje, tak i z hlediska současných legislativních podmínek, které souvisí s obchodováním s tímto druhem zboží a přiblížit obchod s civilním střelivem v rámci jednotného trhu Evropské unie, jíž je Česká republika členem od roku 2004. Vedle toho se práce zaměří na určení pozice sledovaného oboru v rámci zpracovatelského průmyslu České republiky, na cenový vývoj a na vývoj tržeb za vlastní výrobky a služby v tomto oboru v letech 2000 až 2009. Na základě zpracovaných analýz pak budou formulovány závěry týkající se možnosti zlepšení zjištěné situace zahraničního obchodu v rámci analyzovaného druhu zboží.

### **METODIKA:**

Práce je zpracována na základě prostudované odborné literatury, firemních materiálů a internetových zdrojů uvedených v seznamu použitých zdrojů. Vlastní analytická část práce je vypracována na základě údajů poskytnutých Českým statistickým úřadem, Ministerstvem průmyslu a obchodu a Eurostatem.

V práci jsou použity bazické a řetězové indexy, které slouží k jednoduchému porovnání užitých ukazatelů v čase. Bazické indexy představují porovnání hodnot ukazatelů ke stejnému období, kdežto řetězové indexy porovnávají hodnoty ukazatelů vzhledem k předchozímu období. Při výpočtu budoucího vývoje zahraničního obchodu České republiky se střelivem nevojenského charakteru je využito trendové funkce.

Pro analýzu zahraničního obchodu zaměřenou na střelivo nevojenského charakteru jsou užitá data z Databáze zahraničního obchodu Českého statistického úřadu. Dle celního sazebníku užívajícího kombinovanou nomenklaturu, spadá civilní střelivo do třídy XIX, kapitoly 93, oddílu 9306 a konkrétně do pododdílů 93062100, 93063091 a 93063093.

## 3 LITERÁRNÍ REŠERŠE

---

### 3.1 HISTORIE VÝROBY LOVECKÝCH A SPORTOVNÍCH ZBRANÍ A STŘELIVA V ČESKÝCH ZEMÍCH

Tradice výroby střelných zbraní v Čechách dle historických záznamů sahá až do 14. století. Je to nejspíše způsobeno tím, že český národ nikdy neměl snadný a bezpečný život. Na rozvoj tohoto řemesla u nás měly vliv hlavně husitské války v 15. století a v 17. století také třicetiletá válka. Tehdy se puškařství vyznačovalo ryze řemeslnou výrobou. Až do začátku 20. století se puškařství na našem území rozvíjelo tímto způsobem. Z generace na generaci se dědila česká puškařská tradice, která měla vliv i na vývoj puškařství v celé Evropě. Mnohá evropská muzea dodnes vlastní ve svých sbírkách historické střelné zbraně vyrobené na našem území, které se vyznačují konstrukční originalitou a vysokou kvalitou provedení. Mezi nejstarší centra výroby patřila zejména Mladá Boleslav, oblast Krušných hor, Karlovy Vary, Vrchlabí a Praha [15].

Jak už to bývá, zprvu byly palné zbraně vyráběny pouze pro vojenské účely. Ovšem jejich technické zdokonalování umožnilo, že se později začaly užívat také k lovu a sportovní střelbě. Dle historických záznamů byly soutěže ve střelbě na cíl v Praze pořádány již za Rudolfa II. (1552-1612). Zajímavostí je, že v této době také vznikl i nový termín pro puškařství. Tím termínem byla „ručnice k míře“, tj. ručnice na míření neboli pro sportovní střelbu [1].

Lovecké a sportovní zbraně vyráběné na českém území tradičně vynikaly svou vysokou technickou a zároveň i uměleckou úrovní. V 17. století se české puškařství mohlo pochlubit výrobou v té době technicky vyspělých zbraní opakovacích, vícehlavňových a nabíjených odzadu. Ovšem tyto zbraně ve své době představovaly jen zlomek celkové produkce. Pro tuto dobu byly běžnější jednodušší jednohlavňové převodovky, které nicméně také vynikaly svým technickým provedením, přesností a spolehlivostí. Každá zbraň, jelikož se jednalo o řemeslnou výrobu, byla zároveň i uměleckým dílem a honosila se kvalitní výzdobou [1].

Přes veškerou puškařskou tradici přesto žádný významný průmyslový výrobce střelných zbraní na českém ani na slovenském území neexistoval do roku 1918, tj. do doby vzniku samostatné Československé republiky. Významnějším podnikem byla jen továrna Škoda v Plzni, založena roku 1880, zabývající hlavně výrobou dělostřeleckých kanónů a továrna ve Vejprtech, založená téhož roku, která se specializovala na výrobu součástek pro vojenské opakovací kulovnice [1].

S rozvojem puškařství se rozvíjela i oblast střeliva. Pokud v oblasti ručních palných zbraní do roku 1918 neexistoval na našem území žádný významný průmyslový výrobce, tak v případě střeliva tomu tak nebylo. Významné postavení si udržovala již od svého založení v roce 1825 společnost Sellier & Bellot. Založil jí francouzský velkoobchodník Pierre Daniel Louis Sellier (1790-1870) v té době žijící v Lipsku.

K tovární výrobě „kapslí“ (perkusiálních zápalek) na území Rakouska získal povolení L. Sellier v roce 1825. S jejich výrobou začal ještě v tomtéž roce v budově zrušeného zbraslavského kláštera v Praze. Později, přesněji v roce 1825, koupil L. Sellier usedlost Parukářka na Žižkově, kde podnik působil a rozvíjel se do roku 1936, kdy se celý závod přestěhoval do Vlašimi, kde působí dodnes. L. Sellier žil v Lipsku a staral se pouze o obchodní činnost firmy. Odborným řízením společnosti pověřil francouzského chemika J. M. Nikolase Bellota (1797-1880), který se současně stal společníkem firmy. Nejvýznamnějším odbytištěm firmy byla samozřejmě domácí rakouská území, ale významný byl i export. Vyváželo se nejen do evropských států, ale ve velkém množství i do Ameriky a taky na Blízký Východ, do Afriky i Asie. V 50. letech 19. století začala společnost vedle perkusiálních zápalek vyrábět i lovecké a revolverové náboje. Vedle výroby pro civilní trh samozřejmě hrála významnou úlohu i výroba vojenské munice. Po smrti L. Selliera se z firmy stala akciová společnost. Další významnou společností v oblasti výroby munice byla rakouská firma G. Roth sídlící v Bratislavě na Slovensku a firma Dr. Kubenik z Liberce [4].

Nově vzniklý stát v roce 1918 a s ním i nové podmínky pro podnikání oslabily tehdy na českém trhu velmi dominantní rakouské a říšskoněmecké výrobce zbraní na tolik, že se řada českých firem, některé i nově vzniklé, v tomto oboru dokázala konečně výrazněji prosadit. Jednalo se například o společnosti: Lověna Praha, Fr. Dušek Opočno, Kohout a spol. Kdyně. Tyto firmy ovšem patřily k malým až středním podnikům a neměly vojenský význam. Zároveň se nejednalo o státní podniky, ale o podniky se soukromým kapitálem. Nicméně přesto se jim podařilo významně a úspěšně prosadit se nejen na domácím trhu civilních zbraní, ale i v zahraničí [1].

Pro obranu státu bylo po roce 1918 také založeno několik podniků, ve kterých měl stát rozhodující případně výlučný vliv. Těmi podniky byla Česká zbrojovka ve Strakonici (předchůdce dnešní České zbrojovky v Uherském Brodě), Československá zbrojovka v Brně (ta byla později přejmenována na Zbrojovku Brno), Zbrojovka Ing. Fr. Janečka v Praze (mimo jiné se proslavila i výrobou motocyklů a aut značky JAWA) a Zbrojovka Praga (byla zrušena v roce 1926 likvidací) [15].

Třicátá léta dvacátého století znamenala další prudký růst československého obranného průmyslu. Byla zde přímá hrozba nacistického Německa, a proto byly v Československu vybudovány nové strategicky důležité továrny. Roku 1937 brněnská Zbrojovka postavila a zprovoznila nový závod ve Vsetíně a strakonická Česká zbrojovka zahájila roku 1936 výstavbu svého nového závodu v Uherském Brodě. Tento nový závod byl zárodkem dnešní České zbrojovky Uherský Brod, a.s. [1].

Druhá světová válka znamenala pro české zbrojařské podniky začlenění do německého válečného průmyslu. Zaměstnanci továren se museli podřídit dikci ze strany Německa a byli nuceni pomáhat vyzbrojovat německé vojáky. Ovšem i zde fungoval určitý druh odboje. Ten se projevoval ve formě schování veškeré technické dokumentace k dříve vyráběným a nově vyvíjeným zbraním, dále v častých sabotážích při výrobě zbraní, revoltě továrních dělníků a techniků, a obecnému zpomalování výroby zbraní [1].

S koncem 2. světové války (1945) přišel i začátek postupného procesu přesunu z vojenské výroby na produkci zaměřenou převážně na lovecké a sportovní zbraně. Zbrojovka Brno omezila svou vojenskou produkci ve prospěch civilní a začala vyrábět traktory, nářadí, psací stroje, ale i lovecké a sportovní zbraně. Zkušenosti nabitě

z výroby vojenských zbraní byly zde využity při civilní výrobě a bylo vytvořeno několik nových typů loveckých a sportovních zbraní. Například byla vyvinuta brokovnice ZP, lovecká kulovnice Z a ZG, kozlice ZH, lovecké kulovnice ZKK, opakovací a automatické malorážky a terčové revolvery v nejrůznějších kalibrech [15].

V říjnu 1945 byl znárodněn podnik Továrny na střelivo, dříve Sellier & Bellot (jednalo se již o třetí název firmy od smrti jejího zakladatele L. Selliera). Munička se pak stala součástí závodů Zbrojovky Brno [11].

Rok 1953 znamenal pro brněnskou Zbrojovku strukturální změny ve výrobě, které měli za následek přesun produkce loveckých kulovnic, malorážek a krátkých zbraní do národního podniku Přesné strojírenství, Uherský Brod, což byl jen jiný název pro Českou zbrojovku v Uherském Brodě. Ve Zbrojovce Brno zůstala pouze výroba brokových kozlic, kulobrokových kozlic a brokovnic. Obecně lze soudit, že v průběhu čtyřiceti let po druhé světové válce se ve Zbrojovce Brno výroba sportovních a loveckých zbraní dostala spíše na okraj zájmu. Bylo to způsobeno tím, že produkce pro domácí trh nebyla příliš ekonomicky lákavá, což vedlo ke snížení produkce a odchodu odborných pracovních sil do jiných oborů. Podobný vývoj nastal i v továrně v Uherském Brodě [15].

Sametová revoluce roku 1989 byla zásadním mezníkem nejen pro celou naši společnost, ale také pro armádu a celý zbrojní průmysl. V souladu s privatizačními projekty vytvořil Fond národního majetku České republiky, převážně v roce 1992, ze státních podniků podnikajících ve zbrojním průmyslu nové akciové společnosti [1]. Převážná část společností již zanikla, ale některé fungují dodnes. Nejúspěšnějšími podniky, které se významně uchytily jak doma, tak v zahraničí, jsou Česká zbrojovka a.s., Uherský Brod, která se zabývá výrobou ručních palných zbraní, a Sellier & Bellot a.s., Vlašim, jejíž hlavní výrobní činností je produkce civilního střeliva.

## **3.2 ZÁKLADNÍ ROZDĚLENÍ STŘELIVA**

Každý dobrý a úspěšný obchodník musí znát zboží, které prodává. Bez řádného seznámení se s prodejní komoditou nelze očekávat, že podnikatel, potažmo obchodní společnost, se na trhu udrží dlouho. Proto se tato kapitola věnuje představení základních charakteristik střeliva nevojenského charakteru, neboli střeliva pro sportovní účely, hobby, lov nebo sebeobranu.

### **3.2.1 Pojmy náboj, střelivo, munice**

Na úvod je dobré si přiblížit a trochu vysvětlit pojmy náboj, střelivo a munice. Na první pohled se může zdát, že tyto pojmy jsou totožné a tak trochu je to pravda. Mnoho autorů literatury zaměřené na tuto problematiku občas tyto pojmy vzájemně zaměňuje. Ovšem tento postup není správný. Každé z těchto slov má svůj účel a popisuje jinou skutečnost. Pojem „náboj“ představuje celek, který je určený ke vkládání do palných zbraní, signálních zbraní nebo zvláštních zbraní. Náboj tvoří nábojnice, zápalka nebo zápalková slož, výmetná náplň a střela. V příloze č. 1 si lze

prohlédnout průřez běžného náboje. Pokud mluvíme o více nábojích, nábojkách a střelách do střelných zbraní, tak je souhrnně označujeme pojmem „střelivo“. „Munice“ je zase pojem, který kromě střeliva ve svém významu souhrnně označuje i ruční a jiné granáty, dělostřelecké střelivo, pumy, torpéda, řízené a neřízené rakety, signální a osvětlovací prostředky, náložky trhavin, miny a podobně [43].

### **3.2.2 Základní kategorie munice pro ruční palné zbraně a lehké zbraně**

Mnoho knih a nejrůznějších studií se v první řadě zabývá spíše popisy zbraní a jejich rozdělením než různými druhy munice, které tyto zbraně využívají. Jedním z důvodů proč tomu tak je, je široké spektrum a různorodost munice, kterou lze rozdělit dle mnoha kritérií. Z obecného hlediska lze munici dělit na dvě větší kategorie a to na střelivo a ostatní munici. Tyto kategorie lze poté dále rozčlenit podle ráže a podle toho zda jsou střely řízené nebo neřízené (viz příloha č. 2) [10].

Z mnoha důvodů je důležité si uvědomit rozdíl mezi náboji a výbušnými střelami, resp. mezi střelivem a ostatní municí. Jsou zde nemalé rozdíly v úrovni technologie, která je zapotřebí k jejich výrobě. Výroba „tradičních“ nábojů je mnohem jednodušší než výroba jiné více sofistikované munice, jako jsou například granáty nebo nejrůznější rakety. S tím souvisí i rozdíl mezi ručními palnými zbraněmi a lehkými zbraněmi (viz příloha č. 3). Zatímco všechny ruční zbraně používají střelivo založené na vystřelení projektilu, většina v současné době používaných lehkých zbraní užívá výbušnou munici [10].

Střelivo lze dále rozdělit dle ráže na střelivo malorážové (do 12,7 mm včetně) a střelivo velkorážové (nad 12 mm do asi 40 mm). Toto rozlišení v praxi mimo jiné také slouží jako hrubé vodítko, zda zbraň, resp. střelivo, je užíváno převážně civilisty nebo vojenským personálem. Obecně platí, až na pár výjimek (např. pistole a pušky ráže .50), že většina zbraní s ráží 12,7 mm a větší je výslovně určena pro vojenské použití [9]. To samozřejmě platí i o střelivu, které zbraň používá. Proto lze obecně říci, že střelivo nevojenského charakteru většinou spadá pouze do kategorie malorážového střeliva s ráží do 12,7 mm (až na pár výjimek).

Ovšem samotné stanovení, zda se jedná o střelivo vojenského či nevojenského charakteru závisí na skutečnosti, kdo ho užívá, resp. mezi kým se uskutečnil obchodní případ. Bylo-li střelivo prodáno armádní či policejní složce, tak přesto, že se jednalo o malorážové střelivo, ho nelze považovat za střelivo nevojenského charakteru. Tím se rozumí pouze střelivo určené pro sportovní účely, hobby, lov nebo sebeobranu.

V příloze č. 4 jsou uvedena další hlediska, podle kterých lze střelivo dělit.



## 3.3 OBCHOD SE STŘELIVEM

### 3.3.1 Základní informace o obchodování se střelivem nevojenského charakteru v ČR

Střelivo, které nemá vojenský charakter, je dle českého právního řádu střelivem určeným primárně pro sportovní účely, lov, hobby či sebeobranu. Obchod s tímto druhem střeliva, ale i zbraněmi, je upraven v ČR těmito zákony:

- Zákon č. 455/1991 Sb. o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů;
- Zákon č. 119/2002 Sb., o střelných zbraních a střelivu (zákon o zbraních), ve znění pozdějších předpisů;
- Zákon č. 228/2005 Sb., o kontrole obchodu s výrobky, jejichž držení se v České republice omezuje z bezpečnostních důvodů, ve znění pozdějších předpisů;
- Nařízení vlády č. 230/2005 Sb., jedná se o prováděcí předpis zákona č. 228/2005 Sb., který uvádí výčet výrobků, kterých se úprava v tomto zákoně týká.

Na základě koncesní listiny pro obor „vývoj, výroba, opravy, úpravy, přeprava, nákup, prodej, půjčování, uschovávání, znehodnocování a ničení zbraní a střeliva“ vydané dle platného živnostenského zákona a držení zbrojní licence skupiny A (vývoj, výroba zbraní nebo střeliva) a zbrojní licence skupiny C (nákup, prodej nebo přeprava zbraní či střeliva) může fyzická nebo právnická osoba vyrábět a obchodovat se střelivem na území ČR [43].

Zákon č. 119/2002 Sb., o střelných zbraních, ve znění pozdějších předpisů, je stěžejním zákonem, který upravuje oblast nakládání s ručními a lehkými zbraněmi a s příslušným střelivem na území ČR. Nicméně zákon se nevztahuje na zbraně a střelivo, které má ve své výzbroji česká armáda a veřejné ozbrojené složky (policie). Tento zákon spravuje Ministerstvo vnitra, které také prostřednictvím příslušného útvaru policie ČR vydává povolení k vývozu zbraní či střeliva v rámci vnitřního trhu EU. Povolení má formu Zbrojního průvodního listu pro trvalý vývoz zbraně nebo střeliva a může být vydáno pouze se souhlasem státu, kam se má vyvážet. Policie ČR má ve své pravomoci také vydávání Zbrojních průvodních listů pro tranzit zbraně nebo střeliva v rámci ČR [43].

Zákony upravující obchodování se střelivem a zbraněmi jsou v jurisdikci Ministerstva průmyslu a obchodu (dále jen MPO). Zahraniční obchod se zbraněmi a střelivem nevojenského charakteru upravuje zákon č. 228/2005 Sb., o kontrole obchodu s výrobky, jejichž držení se v ČR omezuje z bezpečnostních důvodů, ve znění pozdějších předpisů. Nicméně jak bylo zmíněno výše, podmínky povolení přepravy tohoto druhu zboží přes ČR upravuje zákon č. 119/2002 Sb., o zbraních a střelivu. MPO prostřednictvím své Licenční správy kromě toho také vydává Povolení o vývozu či

dovozu zbraní a střeliva nevojenského charakteru v rámci obchodních případů zasahujících mimo území EU [41].

Kontrola zahraničního obchodu se zbraněmi a střelivem nevojenského charakteru je, na rozdíl od dvoustupňového systému kontroly vojenských zbraní a střeliva, pouze jednostupňová. Spočívá v tom, že mimo území EU smí vyvážet jen podnikatel, který získal od Licenční správy MPO povolení k vývozu pro jím předložený obchodní případ. Žádost o udělení povolení pro vývoz ale i dovoz tohoto druhu zboží musí obsahovat konkrétní informace o zamýšleném obchodu (např. množství a druh střeliva, které se má vyvést/dovést, údaje o zahraničním smluvním partnerovi, cílová destinace, apod.). Formulář žádosti si žadatel může stáhnout ze stránek MPO. Žádost je zamítnuta, pokud nesplňuje formální náležitosti a pokud daný obchodní případ představuje nějaké bezpečnostní riziko pro ČR nebo EU. Dále není povolení uděleno v případech, kdy žadateli bylo již v minulosti povolení odejmuto. K odejmutí povolení může podle zákona dojít na základě těchto skutečností - žadatel nedodržel podmínky, které byly stanoveny v povolení, v žádosti byly uvedeny nepravdivé údaje nebo si to vyžádaly bezpečnostní zájmy ČR [41].

### **3.3.2 Obchodování se střelivem v rámci EU**

Už od svého vzniku se Evropská unie (dále jen EU) snaží o sjednocení trhu mezi svými členskými státy. K tomu jí především napomáhá Smlouva o založení Evropského společenství (dále jen SES). Ta totiž krom jiného upravuje i základní tři svobody jednotného unijního trhu, stejně tak i jejich zákonná omezení. Třemi základními svobodami jednotného trhu jsou - volný pohyb zboží a služeb, svoboda podnikání v jiných členských státech a volný pohyb pracovníků, kapitálu a plateb [6].

Nicméně i přes veškeré úsilí, které bylo vynaloženo, nedošlo k úplné liberalizaci trhu zbrojního průmyslu v EU. Tento ekonomický sektor stále ještě spadá do pravomocí a aktivit jednotlivých členských států. V rámci jednotného trhu EU došlo sice k odstranění licenčních řízení v této oblasti, ale pomocí národních zákonů si státy ponechaly kontrolu nad obchodem s tímto druhem zboží. V případě ČR se jedná o zákon č. 228/2005 Sb., o kontrole obchodu s výrobky, jejichž držení se v ČR omezuje z bezpečnostních důvodů. Na základě směrnice 91/477/EHS, která byla převedena do zákona č. 119/2002 Sb., o zbraních bylo licenční řízení v rámci EU vystřídáno povolením k přepravě, které vydává příslušný útvar policie ČR [9].

V případě vývozu civilního střeliva mimo státy EU je však stále nutné zažádat o povolení k vývozu Licenční správu MPO. Toto povolení podléhá podrobnějšímu zkoumání daného obchodního případu než v případě žádosti podané na policii ČR, kde má udělení povolení spíše evidenční charakter.

## **3.4 PODMÍNKY PRO REALIZACI EXPORTU**

Žijeme v globalizovaném světě. Celý svět je vzájemně propojen například pomocí mobilních telefonů, e-mailů a telekonferencemi. Každý může cestovat kdykoli se mu zlíbí a kamkoli chce. Mnoho lidí po celém světě obecně čím dál tím více touží po stejných věcech. Každý chce mít možnost vybrat si, které zboží si koupí a od koho si ho koupí. Nestačí, že si lze koupit podobnou věc s podobnými vlastnostmi, ale mnoho lidí v současné době lpí i na konkrétní značce zboží. Proto mnoho podniků expanduje i mimo své domácí trhy a vyváží své výrobky i do zahraničí, aby uspokojily poptávku a samozřejmě zvýšily své zisky. Uvolňování mezinárodního obchodního prostředí a využívání moderních technologií dává firmám nové možnosti podnikání, ovšem zároveň to zvyšuje celosvětovou konkurenci. Velkou příležitostí pro české podniky byl například vstup České republiky do Evropské unie v roce 2004. Otevřel se jim trh mnohonásobně větší než měli dosud.

České podniky samozřejmě nevyvázejí jen do zemí Evropské unie, i když se jedná o nejvýznamnější a nejvyužívanější vývozní teritorium, ale v poslední době se vracejí i na v minulosti tradiční trhy, jako je například trh Ruské federace a trhy bývalých socialistických zemí. Trhy rychle se rozvíjejících asijských zemí taky nezůstávají bez povšimnutí [8].

Pokud se české firmy rozhodnou expandovat na zahraniční trhy mohou využít nabídku služeb mnoha institucí, které se zaměřují na podporu podnikání. Mezi nejvýznamnější patří Agentura na podporu obchodu – CzechTrade, Agentura pro podporu podnikání a investic – CzechInvest, Exportní garanční a pojišťovací společnost – EGAP, Česká exportní banka, Hospodářská komora ČR a samozřejmě mnoho nejrůznějších svazů a asociací.

### **3.4.1 Rozhodování o vstupu na zahraniční trhy**

Rozhodne-li se firma rozšířit své obchodní aktivity i za hranice svého domovského státu, je nezbytným klíčovým krokem pro úspěšný vstup na dosud neznámý trh analýza daného zahraničního trhu, kam chce expandovat. Špatný průzkum a příprava na vstup na cizí trh může pro malé a střední podniky znamenat pozdější výraznou ztrátu, která pro ně může být až likvidační. Velmi silná mezinárodní konkurence v současnosti panuje na všech trzích. Mnoho faktorů ovlivňuje prostředí na světových trzích, například neustálé vyčerpávání přírodních zdrojů způsobuje zvyšování světové poptávky po základních surovinách, kdy často poptávka převyšuje nabídku. Svět se stále vypořádává s finanční krizí, což má za následek vyšší či menší měnovou a finanční nestabilitu v určitých částech světa. Stále více dochází k zániku některých tradičních překážek v zahraničním obchodě, nicméně nové bariéry, například administrativní, se stále objevují. Proto význam analýzy zahraničních trhů stále trvá a nároky na obchodníky a obchodní manažery se stále stupňuje [12].

Cílem průzkumu zahraničního trhu je na základě dostupných informací v rámci možností přesně a srozumitelně charakterizovat zahraniční trh. Analýza přímo úměrně souvisí se strategickým plánováním podniku. Jedná se o velmi kvalifikovanou práci, protože rozhodnutí, která podnik na základě této analýzy učiní, jsou pro podnik velmi

riziková a v nejhorším případě ho můžou stát existenci. Zvláště jedná-li se o rozhodnutí vstupu podniku na nový pro ně ještě neprobádaný trh.

Průzkum zahraničního trhu by měl zanalyzovat politické a ekonomické podmínky eventuálního trhu. Potenciální trh by se měl podrobit především rozboru samotného teritoria a obchodně-politických, technických, právních a daňových podmínek. Měl by se provést průzkum měny užívané v daném teritoriu a také průzkum platebních podmínek a instrumentů povolených v dané zemi. Dále by se analýza měla zaměřit na komoditní průzkum, na analýzu spotřebitelů a jejich chování na trhu, na cenový průzkum, s čímž souvisí i zmapování konkurenčního prostředí na trhu, průzkum dopravních cest a prostředků, průzkum obchodních metod a v neposlední řadě by se nemělo zapomenout na průzkum sociálních a kulturních zvyklostí [12].

Neoddělitelnou součástí podnikání je i riziko. Podnik, který není schopný na sebe vzít jistá rizika, nemůže být dlouhodobě úspěšný. Mezinárodní trhy a operace na nich jsou obecně rizikovější než například operace na domácím trhu, ovšem na druhou stranu zahraniční trhy mohou být ve své podstatě ekonomicky mnohem výnosnější. Vypořádání se s riziky, která se mohou objevit, je jednou z hlavních dovedností podnikového managementu. Popsat všechna rizika mezinárodních trhů je velice složité. Čelit jim nebo je alespoň minimalizovat lze mnoha způsoby. Každá firma, která vyvází nebo dováží, by měla mít zpracovaný vývozní/dovozní plán, ve kterém má vymezena všechna rizika ale i výhody plánovaného vstupu na zahraniční trh [12].

Výsledkem celé analýzy zahraničního trhu a analýzy rizik spojených se vstupem na konkrétní trh by měly být srozumitelné poznatky napovídající o rentabilitě a vhodnosti vstupu na trh.

### **3.4.1.1 Teritoriální průzkum**

V současné době většina států bez problémů poskytuje potenciálním dovozcům teritoriální informace o svých trzích. Jedná se zejména o analýzy obchodních komor, národních a obchodních bank, ministerstev (hlavně ministerstva zahraničních věcí, obchodu a financí) a některých přímo orientovaných organizací (například vládní agentury na podporu obchodu a statistické úřady) [12].

Již zpracované analýzy teritoria, které některé státy poskytují je v určitých jednotlivých případech lepší raději ještě jednou zkontrolovat pomocí vlastního průzkumu, protože některé státy mají tendence určité ukazatele zkreslovat, aby přilákali více investorů. Samozřejmě, že i při vlastním šetření vycházíme z dat, která poskytují převážně státní složky nebo organizace, takže nejspíše dojdeme k podobným výsledkům, které nám stát již poskytl, ale s vlastním průzkumem teritoria souvisí i podrobnější průzkum politické struktury a hospodářské politiky státu a sběr dat týkající se solventnosti a pověsti trhu.

Teritoriální průzkum zahraničního trhu se především soustředí na shromažďování základních informací o teritoriu. To zahrnuje všeobecné informace o daném trhu a data týkající se solventnosti a pověsti toho konkrétního trhu. Je nezbytná analýza makroekonomických ukazatelů (HDP, HDP na hlavu, stav platební bilance státu, inflace, nezaměstnanost/zaměstnanost) a průzkum demografických ukazatelů (počet a struktura obyvatelstva, příjmy a výdaje obyvatelstva, životní úroveň

obyvatelstva, vybavenost domácností vybranými spotřebiči). Vnitropolitická charakteristika daného státu je také velice důležitá. Zahrnuje průzkum politické struktury a hospodářské politiky státu a analýzu mechanismů působení a ovlivňování ekonomiky státem. Dále je potřeba identifikovat organizace a instituce, které mají nějaký vliv na obchodní a investiční podmínky na trhu, a jejich úlohu ve státě. A v neposlední řadě se nesmí zapomenout na průzkum obchodní politiky státu, tj. bilaterální a multilaterální obchodní smlouvy a dohody, smlouvy o zamezení dvojího zdanění a o ochraně investic, vízová povinnost a další povinnosti související s pohybem a cestováním osob do, vně a z daného státu [12].

### **3.4.1.2 Obchodně-politický průzkum**

Veškerý mezinárodní obchod je ovlivňován obchodně-politickými podmínkami, které jsou vytvářeny souhrnem opatření státní hospodářské politiky, k ovlivňování zahraničních ekonomických vztahů. V obchodní a státní hospodářské politice průmyslově vyspělých států a rozvojových zemí jsou rozdíly. V obchodně politickém vývoji průmyslově vyspělých zemí lze zaznamenat tyto dlouhodobé tendence [3]:

- odstraňování vzájemných obchodně-politických překážek, zejména mezi evropskými vyspělými státy – vznik jednotného vnitřního trhu EU,
- snaha o ochranářství s diskriminační povahou vůči třetím zemím formou vydání například společného celního sazebníku EU, platného v obchodních vztazích s nečlenskými zeměmi.

Současné snižování spotřebitelské poptávky na zahraničních trzích vyvolává i krátkodobé tendence v zostřeném uplatňování obchodně-politických překážek ze strany průmyslově vyspělých zemí vůči zemím rozvojovým, ale i proti sobě navzájem. Tyto tendence vedou k rozšíření antidumpingových opatření jednotlivých vyspělých států proti sobě a proti rozvojovým zemím s cílem zvýšení ochrany domácího trhu.

Přechod většiny států s centrální řízenou ekonomikou na tržní hospodářství v 90. letech minulého století a s tím spojenou přeměnu politických vládnoucích režimů doprovázely ze strany evropských průmyslově vyspělých států určité obavy o hospodářský osud zejména nejbližších sousedů. Zájem o oživení vzájemných hospodářských styků s cílem rozšířit vzájemně výhodnou obchodní výměnu vyústilo koncem roku 1991 k uzavření dohody o přidružení (asociaci) mezi Evropským hospodářským společenstvím na jedné straně a tehdy ještě ČSFR, Maďarskem a Polskem na straně druhé. Součástí této asociační dohody byla také Dohoda o oblasti volného obchodu, podle které si obě strany poskytly celně tarifní výhody na vzájemně dovážené zboží. A po vstupu České republiky do EU v roce 2004 se českým podnikům otevřel jednotný vnitřní trh skoro bez žádných omezení, čehož řada podniků využila.

V rozvojových zemích je situace již po mnoho let charakterizována snahou o rozvoj vlastní ekonomiky, nedostatkem finančních zdrojů a nevyrovnaností platebních bilancí. Proto obchodně-politická opatření jsou zaměřena zejména na ochranu vnitřního trhu, domácí výroby nebo celých odvětví vůči druhým zemím.

Při obchodně-politickém průzkumu v podstatě jde o šetření, jehož cílem je zjistit, jaké překážky eventuálně výhody se vyskytují vůči zboží, které chceme do určité země vyvážet. Vesměš je dělíme na tarifní a netarifní opatření v mezinárodním obchodu. Tarifní opatření zahrnuje usměrnění mezinárodní obchodní směny států pomocí cel. Jedná se o protekcionistický prvek omezující volný pohyb zboží přes hranice státu nebo určitého integračního seskupení. A netarifní opatření zahrnuje kvantitativní restrikce, licenční řízení, zooveterinární opatření a fytosanitární opatření [3].

### **3.4.1.3 Komoditní průzkum**

Studuje postavení vybraných druhů zboží na zkoumaném trhu, na kterém by podnik chtěl v budoucnu obchodovat. Zboží zpravidla členíme na produkty široké spotřeby, zboží dlouhodobé spotřeby, investiční výrobky, výrobky doplňkového charakteru a polotovary, komponenty a technické uzly [12].

Průzkum se hlavně zaměřuje na sběr informací, jako jsou celkové údaje o produktu a jeho vlastnostech, cenovém vývoji, užitné hodnotě, způsobu výroby a technických požadavcích na daný produkt. Identifikuje se velikost potenciálního trhu příslušného výrobku, měří se současná poptávka po výrobku na trhu a analyzuje se konkurenční prostředí. Dále se zkoumá objem světové výroby konkrétního produktu, jeho nejvýznamnější výrobní oblasti a stav jeho produkce ve zkoumaném teritoriu. Odhadnout množství budoucí produkce a pravděpodobné budoucí směřování technického rozvoje lze, když se příslušné výrobní odvětví podrobí analýze investičních aktivit a investic vložených do vědy a průzkumu spojeného s konkrétním produktem na zkoumaném trhu. Podstatné jsou i informace, které souvisí s mezinárodním obchodem daného produktu, jako je celkový světový vývoz/dovoz, identifikace hlavních světových vývozců a dovozců, zda na trhu s daným produktem existuje monopol, současný objem dovozu daného produktu na zkoumaný trh a současný objem vývozu daného produktu ze zkoumaného trhu. Pokud to není již součástí cenového průzkumu, tak komoditní průzkum dále zahrnuje i metody stanovení ceny konkrétního produktu na zkoumaném trhu, jakou měrou mohou místní instituce ovlivňovat jeho cenu, vliv klimatických podmínek na vývoj ceny a samotný vývoj jeho ceny. Minimální a maximální cenu produktu lze stanovit pomocí analýzy cenové elasticity. Důležité je neopomenout případná celní a daňová zatížení produktu v příslušném teritoriu a správně identifikovat případné obchodní překážky a restrikce související s daným produktem. Pro snížení nákladů na dovoz výrobku ze zahraničí se zkoumají i podmínky a možnosti výroby produktu v dané zemi (teritoriu) a výhody či nevýhody s tím související. Krom toho je pro podnik zajímavé i zanalyzovat tendry a jiné zvláštní odbytové příležitosti, kterých se lze v daném teritoriu zúčastnit [12].

#### **3.4.1.4 Spotřebitelský průzkum**

Tento průzkumu se zabývá poznáním zákazníka, identifikováním jeho projevů na trhu a důsledky jeho chování. Vědomost o spotřebním chování zákazníka na daném trhu je pro podnik velmi důležité. Veškeré vývozní aktivity a vesměs i celé fungování podniku je ovlivněno spokojeností, chováním a přáním zákazníka, jak domácího, tak v případě exportní firmy i zahraničního. Proto je nezbytné, aby podnik správně stanovil, proč spotřebitel užívá určité zboží, jakým způsobem a k jakým účelům ho používá, kdy ho nejspíš přestane používat a kdy použití daného výrobku opakuje. Při spotřebitelském průzkumu se nejčastěji zkoumají tři složky – spotřebitel, výrobek, okolí. Nejvýznamnější ze všech tří složek je analýza vycházející z chování spotřebitele, v níž dochází k identifikování anonymního zákazníka nebo instituce, která kupuje náš produkt. Znalosti firmy o zákaznících a jejich motivačních pochodech se zlepšují a je možné produkt a postup jeho prodeje stále více a lépe cílit na konkrétního spotřebitele či skupinu spotřebitelů. Analýzou výrobku lze zase zjistit jaké má výrobek schopnosti ve sféře vyvolání motivace a přání zákazníků, aby si daný výrobek pořídili. Zkoumá se i obal výrobku a služby s ním spojené v souvislosti se stimulací motivace ke koupi. Analýza okolí zkoumá hlavně ekonomické okolí, tj. stav ekonomiky příslušné země. Dále se zaměřuje na okolí přírodní (klimatické podmínky a přírodní bohatství země), sociální okolí (kulturní faktory, rozřídění společnosti), instituční okolí (zákony, finanční předpisy, technické normy) a informační okolí (komunikace a informace poskytované spotřebiteli a ostatním subjektům na trhu) [12].

#### **3.4.1.5 Průzkum konkurence**

V současné době na mezinárodních trzích panuje vysoká míra konkurence. Analýza konkurenčního prostředí a identifikace hlavních konkurenčních firem v odvětví je nezbytnou součástí rozhodovacího procesu, zda na daný zahraniční trh vstoupit nebo ne. Sledovat konkurenty se samozřejmě musí neustále, tj. i potom co na daný trh vstoupíme. Podnik by se měl neustále snažit získávat nové a nové informace o záměrech, strategiích, slabých a silných stránkách, příležitostech a hrozbách, které mu ze strany konkurence hrozí. Dobrou znalost konkurence lze také označit za konkurenční výhodu podniku, protože firma může relativně včas reagovat na případné změny v chování konkurence ať už v cenových relacích nebo změnou strategie jak uspokojit potřeby zákazníka, respektive jak ho donutit nenásilnou formou ke koupi zrovna našeho zboží [12].

#### **3.4.1.6 Průzkum cen**

Světová cena, která je výsledkem průměru cen hlavních světových exportérů a importérů, určuje zahraničněobchodní cenu na zainteresovaném trhu. Tato pomyslná cena vytyčuje konkrétní cenu určitého výrobku. Samozřejmě v závislosti na konkurenci, ojedinelosti výrobku, image výrobku, platebních podmínkách, pozice dodavatele na trhu a podobně [12].

Ovšem pro většinu produktů zpracovatelského průmyslu a i větší část služeb nelze jednoznačně určit výši světových cen a to i přesto, že světová ekonomika je velmi propojená. Je to způsobeno například nedokonalou konkurencí, relativní uzavřeností určitých regionálních celků, politickými a obchodně-politickými vlivy, charakterem měn nebo v některých oblastech podnikání i cenovou regulací. Ze světových cen se hlavně vychází při obchodování se surovinami a s některými komoditami, s nimiž se obchoduje na významných světových aukcích nebo na burzách [8].

Součástí podnikatelská strategie firmy by měla být i cenová politika. Hlavně firmy s přímými vazbami na zahraniční trhy by jí měli věnovat větší pozornost, protože cenová politika je důležitá při plnění hlavních strategických cílů podniku. Predeterminuje schopnost tvorby zisku, usměrňuje finanční toky a zabezpečuje návratnost investic [8]. Dle marketingového pojetí ceny vycházejícího z koncepce ceny v tržním hospodářství, kdy cena je základní tržní kategorií, můžeme na jejím základě stanovit konkurenceschopnost podniku, což ovlivňuje výrobní efektivnost podniku a jeho obchodní činnost. Poptávka po produktu je ovlivněna jeho cenou, která jí zároveň určuje a limituje. Krom toho cena vyjadřuje ekonomickou podstatu konkrétního produktu, tj. podává informaci o nákladech, které byly v souvislosti s ním vynaloženy, a naznačuje i jaký užitek z něho můžeme asi tak očekávat. Jinak řečeno cena má úlohu i jako komunikační faktor [12].

Při tvorbě ceny se může vycházet z několika metod. Pokud se při určení ceny vychází z nabídky, užívá se buď metoda nákladově orientované ceny, nebo metoda žádoucích (požadovaných) cen. Podstatou metody nákladově orientované ceny je kalkulace nákladů, k níž připojíme ještě ziskovou přírážku. Jedná se o nejvyužívanější metodu stanovení ceny vyvážejícími výrobci. Při metodě žádoucích cen podnik nejprve stanoví požadovanou výši zisku, kterého chce dosáhnout a od této částky odvodí svou cenu. V případě, že se při určení ceny vychází z poptávky, lze využít několika metod kalkulace cen. Jednou takovou metodou je stanovení ceny na základě vnímané hodnoty, při které hraje hlavní roli zpětná vazba od zákazníka. Při této metodě se nejprve stanoví cena a pak se čeká, jak na ní bude zákazník reagovat (jedná se o cenový marketingový průzkum). Další metodou je stanovení ceny pomocí cenových prahů. V momentě, kdy se výrazně změní spotřebitelská poptávka, tak cena v tomto bodě se stanoví jako cenový práh. A v neposlední řadě lze využít metody stanovení ceny, kdy se vychází z cen konkurence. Tato metoda je výhodná v tom, že cena stanovená jako průměrná cena z cen nejsilnější konkurence není na trhu rušivým elementem a lze očekávat přibližně stejnou ziskovost jakou má konkurence [12].

Cenová strategie firmy může mít několik podob. Podnik se může zaměřit na strategii nízkých cen nebo strategii vysokých cen. Při strategii nízkých cen podnik ve své nabídce zvýrazňuje své nízké ceny, které jsou zároveň určitou součástí jeho image. Oproti tomu strategie vysokých cen se soustředí na zvýraznění kvalit produktu. Vysoká cena je určitým indikátorem vyšší kvality a lepších služeb spojených s produktem [12].

Konkrétní praktický cenový průzkum se provádí pomocí získávání cenové dokumentace od konkurence. Pod pojmem cenové dokumentace si lze představit nejrůznější katalogy, ceníky, informace získané z webových stránek, výstav, veletrhů, návštěv prodejen a pomocí písemných poptávek. Nejlepší ale zároveň nejhůře dosažitelným zdrojem informací jsou faktury hlavních konkurentů na trhu [12].



### **3.4.1.7 Průzkum obchodních metod**

Každý obchodník si musí dříve či později zvolit obchodní metodu, tj. způsob jak bude vybraný trh zpracovávat. Při rozhodování jakým způsobem na trh vstoupíme, je důležité vyhledat a zvolit nejvhodnějšího obchodního partnera na daném trhu nebo nalézt neoptimálnější distribuční cestu ke konečným spotřebitelům [12].

Při vstupu na zahraniční trh se exportní firmy nejčastěji snaží získat optimální prostředníky či zprostředkovatele. Je to proto, že obhospodařit prodej na zahraničním trhu vlastním personálem je skoro nemožné. Typ prodáváného zboží určuje, zda by firma měla využít služeb zprostředkovatelů nebo se zaměřit spíše na obchodní zástupce. Jako pomůcka při výběru může do určité míry sloužit i metoda, kterou využívá na daném trhu konkurence. Jelikož konkurence na daném trhu nějakou dobu již působí, tak se dá předpokládat, že využívá metodu, která je pro trh daného zboží v určitém teritoriu nejvhodnější. Samozřejmě se to musí brát s rezervou a je nutná i vlastní podrobnější analýza situace, protože mohou existovat způsoby, jež konkurence záměrně opomíjí nebo si jich není vědoma a exportní firma by jich mohla využít ve svůj prospěch [12].

### **3.4.1.8 Technický průzkum**

Tento průzkum je nezbytný z důvodu identifikování všech platných technických norem a zákonů souvisejícími s exportovaným produktem na konkrétní trh. Bez řádně prokázané shody produktu s těmito normami a zákony ho nelze na daném trhu legálně prodávat. Postup prokazování této shody, neboli homologace, je nákladný a administrativně velice náročný. Velmi komplikovaná a zdlouhavá je homologace například u dopravních prostředků, elektrických přístrojů, léků, ale i u zbraní a střeliva. Čím více se v poslední době do popředí přesouvá otázka ekologie životního prostředí, je proces homologace ještě náročnější a vyžaduje stále větší úsilí. Pro dovoz potravin a hraček pro děti jsou podmínky nejsložitější a podléhají nejpřísnější kontrole. Shoda výrobku s příslušnými technickými předpisy se prokazuje dokumentací, jejíž základní součástí jsou technické normy výrobku [12].

### **3.4.1.9 Průzkum dopravní cesty a prostředků**

Úspěch zahraničněobchodní operace nezávisí jen na kvalitě výrobku nebo jeho ceně, ale i na výběru vhodného způsobu jeho přepravy a dalších faktorů, které s ní souvisí. Jelikož v zahraničním obchodě jde o vývoz zboží přes hranice domovského státu do jiné země, tj. výrobce a konečného spotřebitele od sebe dělí hranice a velmi často i větší vzdálenost, opodstatnění vybrat neoptimálnější dopravu nabývá na významu. Nemalý podíl na konečné ceně produktu proto mají i celkové náklady na přepravu. Vysoké náklady na přepravu mohou v krajním případě zhatit realizaci zahraničního obchodu, protože zboží se v cílové zemi díky vysoké ceně stane neobchodovatelné. Proto je potřeba věnovat analýze dopravních cest náležitou pozornost [12].

### **3.4.1.10 Průzkum kontraktní měny, platebních podmínek a instrumentů**

Analýza kurzového vývoje měny, ve které bude kontrakt uskutečněn, a její obstarání pro zahraničněobchodní operace je velice důležité. Vývoj kontraktní měny, tj. její posilování nebo oslabování může zásadním způsobem ovlivnit rentabilitu kontraktu. Vztáhneme-li tuto problematiku na podmínky, ve kterých nyní vyvázejí české podniky, zjistíme, že trvalé posilování české koruny v posledních letech zapříčinilo větší míru omezování výroby nebo dokonce uzavírání některých firem. Silná koruna pro české exportéry není žádoucí, jelikož v konečném součtu za uskutečněný zahraniční obchod získají nižší výnos, než kdyby česká koruna byla slabší. Krom toho tato situace také znamená, že české podniky v zahraničí prodávají draž a může je to znevýhodnit oproti konkurenci.

Uzavření nebo neuzavření obchodu souvisí nejen s cenou, ale i s platebními podmínkami. Důležitost správného stanovení platebních podmínek tkví například v tom, že některé země požadují od svých dovozců, aby při uzavírání dohod o platebních podmínkách vyžadovali odklad v placení, například dlouhodobý úvěr. Země tak činí z důvodu potíží své platební bilance. Kvůli neschopnosti nabídnout financování může být vývozce dokonce vyřazen ze hry, tj. nebude mu dovoleno uskutečnit zahraničněobchodní operaci v rámci té konkrétní země [12].

Správná volba platebního instrumentu pro platbu obchodního případu je také velice důležitá. Každý obchodník chce, aby jeho rizika byla co nejmenší. Zvláště by chtěl co nejvíce minimalizovat riziko nezaplacení. To ho nutí užívat takové platební instrumenty, které toto riziko sníží nebo dokonce vyloučí. Ovšem takovéto zajištění ve své podstatě znamená přesun rizika na někoho jiného a to vůbec není levná záležitost. Výše ceny takovéto služby může nežádoucím způsobem ovlivnit ziskovost obchodního případu nebo se dokonce může stát překážkou v uskutečnění obchodu. Takovou institucí, na kterou lze přenést riziko, může být banka, pojišťovna nebo zajišťovna. Krom toho určitým indikátorem výše rizika pro vývozce může být i znalost banky dovozce. Skutečnost, že banka dovozce je pobočkou některé z prestižních světových bank a ne nějakou malou neznámou soukromou bankou, může vývozci zvýšit pocit větší ochrany jeho obchodní operace [12].

### **3.4.1.11 Právní průzkum**

Součástí průzkumu před uskutečněním kontraktu by měl být i právní průzkum teritoria, do kterého se chystáme vyvážet. Je důležité vědět, zda místní právní řád vychází z principů kontinentálního práva nebo common law, jestli právní úprava závazkových vztahů je dána právními předpisy nebo nepsaným právem a praxí soudu, a jestli je země vázána nějakými mezinárodními smlouvami sjednocujícími mezinárodní obchodní a hospodářský styk. Podstatné je i zjistit jaká jsou pravidla pro uzavírání závazkových smluv se zahraničními partnery z daného teritoria. Jestli se vyžaduje pouze písemná podoba smluv nebo existuje i možnost je uzavřít v jiné formě. Je také důležité obeznámit se, je-li možná dohoda se zahraničním partnerem využít rozhodné právo pro závazkový vztah [12].

Obchodní zastoupení ČR v konkrétní zemi může pomoci českým exportérům s průzkumem právního prostředí v teritoriu. Ovšem tato služba může být velice nákladná, proto se každá z firem musí rozhodnout na základě každé konkrétní obchodní operace, zda se jí takovéto služby vyplatí využít [12].

### **3.4.1.12 Daňový průzkum**

Daňový průzkum se zaměřuje hlavně na daně, které nějakým způsobem ovlivňují konečnou cenu produktu na zájmovém trhu. Důležité je především zjistit výši daně s přidanou hodnotou (dále jen DPH) v daném teritoriu. Výše DPH ovlivňuje výši ceny produktu na trhu směrem nahoru a tudíž má vliv na jeho prodej. Kromě DPH zvyšuje cenu produktu i spotřební daň, je-li na produkt uvalena, a proto je důležité zjistit si i její výši. Rozhodne-li se společnost založit na daném trhu afilaci nebo filiálku je potřeba, aby tímto průzkumem získala alespoň orientační přehled o výši daní a daňových zákonech v konkrétní zemi. Při zpracování studie proveditelnosti a při zpracování daňových zpráv je pro společnost nejvýhodnější najmout si daňového poradce, který se v daňové problematice země umí dobře orientovat [12].

### **3.4.1.13 Průzkum obchodních zvyklostí a kulturních specifik**

Pro úspěšné jednání s obchodními partnery z různých částí světa je kromě znalosti základních informací o jejich zemi a trhu, který nás zajímá, důležité znát i mentalitu osob v zemi a jejich obchodní zvyklosti, které se mohou od našich velmi lišit. Tato znalost nebo neznalost může být jedním z faktorů, který nakonec rozhodne, zda se kontrakt uzavře nebo ne.

Mentalitou národa nejsou myšleny jen obecné zvyklosti nebo obchodní zvyklosti. Jde spíše o to, jakým způsobem se ve vztahu k jiným projevuje navenek myšlení, založené na historických souvislostech. Souvisí to spíše s prostředím, které je v každé zemi formováno prožitou historií, rozdílným jazykem, náboženstvím, tradicemi, hodnotami a postoji, užívaným právním řádem a systémem, vzděláním a výchovou, tamní politikou a jinými faktory. Znalost národní mentality při obchodních jednání je velmi důležitá, jelikož může být zdrojem nedorozumění mezi lidmi rozdílných kultur a zároveň nám může být nápomocná, jako základ pro společenský styk s obchodním partnerem [13].

Každá země má odlišný historický základ, prožité zkušenosti, které formují mentalitu obyvatelstva. Proto pokud máte v úmyslu se zahraničním obchodním partnerem se stýkat i v širší rovině než jen obchodní je vhodné seznámit se blíže s historií jeho země. Často se stává, že kvalitní obchodní partneři znají historii země obchodního partnera mnohem lépe než on sám. Znalost jazyka obchodního partnera je také velice důležitá, jelikož partneři z některých zemí považují za samozřejmost, že jejich jazyk znáte a ovládáte. A v některých případech i malá znalost místního jazyka může být považována za kladné gesto vůči hostiteli, což navodí příznivou obchodní atmosféru (Japonsko). Mezi světové jazyky patří angličtina, francouzština, španělština, v Evropě němčina, v bývalých zemích SSSR ruština a v severní Africe a na Blízkém východě

arabština. K dalším nejvýznamnějším zdrojům kultury patří náboženství, které je u mnoha národů silně zakořeněno a má vliv jak na osobní život, tak i obchodní zvyklosti a postoje. Například každé náboženství má své specifické svátky, které je důležité respektovat a mít o nich alespoň minimální pojem, jelikož mohou narušit obchodní jednání. Příkladem za všechny může být nejdůležitější svátek v islámských zemích a to období ramadánu. Toto období, konkrétně se jedná o 30 dnů v roce, v devátém měsíci muslimského kalendáře, může ve větší míře omezit již probíhající obchodní jednání nebo ho přímo paralyzovat. Zároveň naše znalost o náboženství, které se vyskytuje v zemi zahraničního obchodního partnera, může posílit naše postavení během obchodního jednání. Na téma náboženství není ovšem vhodné začínat diskusi a rozhodně by se žádné náboženské cítění kohokoli nemělo znevažovat nebo mu ho dokonce rozmlouvat [13].

Další odlišností, na kterou je potřeba brát zřetel, je právní řád a systém země, o kterou se z obchodního hlediska zajímáme. V podstatě v průmyslových zemích existují jen dva základní právní systémy. Tím je kontinentální, který je založený na podrobných zákonech, a anglosaský (common law), který je založen na zvykovém právu. Postoj k času je v určitých teritoriích také odlišný. Němci si například potrpí při obchodních jednáních na dochvilnost a přesnost, kdežto takoví Italové si na dochvilnost moc nepotrpí, zároveň je u nich i běžné nedodržování sjednaných termínů a lhůt. V arabských zemích a zemích Latinské Ameriky se dochvilnosti té přikládá jen malý význam. Dále je také důležité vědět, jak obchodní partner většinou vede jednání, abychom později nebyli překvapeni. Například Japonci vždy jednají ve skupině, kdežto Američané nebo obchodníci ze západní Evropy často jako jednotlivci. Příprava na jednání se většinou také odlišuje podle toho, z jaké země obchodní partner pochází. Obchodníci ze západní Evropy (především Němci, Francouzi a Skandinávci) jsou vždy výborně připraveni na jednání, kdežto u lidí pocházejících z oblasti Středozemního moře nebo Latinské Ameriky je příprava na jednání dosti nedbalá. V některých zemích je dále například nemyslitelné, aby se obchodního jednání zúčastnila žena, proto je důležité si tuto skutečnost zjistit. Fyzický kontakt je v některých kulturách také zcela odlišný od našeho. Nejvíce se to projevuje při pozdravu, při loučení a během rozhovoru. Například Japonci se zcela vyhýbají jakémukoli fyzickému kontaktu a to i tam, kde my to považujeme za samozřejmé [13].

Nepochybně je otázkou do jaké míry bychom se měli přizpůsobovat svému obchodnímu partnerovi, ale vezme-li to pragmaticky, tak každý dobrý obchodník, pokud chce bez větších problémů uzavřít kontrakt, by měl usilovat o to, aby své chování přizpůsobil druhé straně. Přinejmenším by neměl dělat věci, které druhá strana považuje za nepřijatelné nebo jí jsou nepříjemné. Toto vše může obchodník činit, aniž by ustoupil od svých obchodních podmínek a cílů, které si vytyčil [13].

Při porovnávání mentality druhých vždy vycházíme z vlastních představ o nás samotných a podle toho hodnotíme odlišnost ostatních od nás. Nezajímá nás, jak Angličan hodnotí Francouze nebo naopak, zajímá nás, jak se Francouz jeví nám. A to samé činí i obchodní partner při posuzování nás. V současné době nás, naše české podnikatele a manažery, zahraniční partneři hodnotí jako méně připravené na obchodní jednání, kteří mají schopnost a sklon k časté improvizaci. Schopnost improvizace je chápána jak v kladném, tak záporném světle. Za určitých nepředvídatelných situací, které se mohou v obchodním jednání vyskytnout, je schopnost improvizace velice ceněná, jelikož může vyřešit nastalé problémy nebo rozkoly. Ovšem se sklonem

a schopností improvizace souvisí i fakt, že čeští partneři nemají zábrany odstoupit od již dříve ústně nebo smluvně dohodnutých věcí, s čímž souvisí hodnocení, že čeští partneři mají nízkou smluvní morálku. Mezi další kladné ale i záporné vlastnosti, které nám jsou připisovány, patří učenlivost, náš odpor k autokratickému řízení, ochota a neochota se podřizovat, postoje k cizincům, nízká národní hrdost nebo závist. Samozřejmě nelze takováto hodnocení paušálně vztahovat na všechny české občany nebo obchodní partnery, ale vyjadřuje to fakt, že tyto vlastnosti se vyskytují u většího počtu osob, jelikož by si jich jinak zahraniční partneři v takovém měřítku nevšimli [13].

Každá obchodní firma by měla při jednáních se zahraničním partnerem předem počítat s možností, že z důvodu určitých kulturních rozdílů se mohou objevit komplikace. Neznalost kulturních odlišností obchodního partnera může vést až k neuskutečnění obchodního případu, případně ho může minimálně ohrozit. Proto by se průzkum obchodních zvyklostí a kulturních specifíků neměl podceňovat.

#### **3.4.1.14 Rizika mezinárodního obchodu**

Obecně platí, že zahraničněobchodní operace jsou více rizikové v porovnání s těmi, které provádíme na domácí půdě. Jak již bylo řečeno, každý obchodník by měl dbát na to, aby minimalizoval veškerá rizika, která s obchodním případem souvisí. To předpokládá, že bude seznámen s riziky, která mu hrozí, a přijme taková opatření, aby se jim zcela vyhnul nebo je alespoň zmírnil.

Aby obchodník mohl přijmout preventivní opatření, která zabrání vzniku ztrát, měl by před vstupem na zahraniční trh provést analýzu rizik obchodní operace. Tato analýza má v zásadě dvě fáze. První fází je identifikování rizik před dodávkou a druhou je rozpoznání rizik, která hrozí po dodání. Během fáze před dodávkou mohou nastat ztráty z důvodu nepředvídaných skutečností, které ve svém důsledku přeruší výrobu (povodně, finanční problémy, apod.) nebo mohou souviset s nedokončením obchodní operace z důvodů, které souvisejí se zahraničním obchodním partnerem (odstoupení od smlouvy, konkurzní řízení na obchodního partnera, apod.). V druhé fázi, tj. po dodání, je nejvýznamnějším rizikem, které se může vyskytnout, platební riziko. Dále je významné riziko neodebrání zboží zahraničním obchodním partnerem a riziko kurzové, které se může vyskytnout z důvodu pohybu měnového kurzu. Vypořádat se s komerčními riziky (riziko neodebrání zboží, platební riziko) lze například správně formulovanými platebními podmínkami, neboli vhodnou volbou platebně-zajišťovacího instrumentu (např. dokumentární akreditiv) nebo zajišťovacího nástroje (např. bankovní záruky, pojištění). Pokud se jedná o rizika teritoriálního charakteru, jako jsou politická rizika (války, revoluce, změna režimu, obchodní restrikce, apod.), makroekonomická rizika (inflace, změna úrokové sazby, apod.), sociální rizika (terorismus, diskriminace cizinců, apod.) a přírodní rizika (zemětřesení, záplavy, hurikány, apod.), tak je lze omezit nebo jim dokonce předejít užitím vhodné teritoriální diverzifikace obchodních, úvěrových a investičních aktivit vývoze [12].

### 3.4.2 Tarifní a netarifní opatření mezinárodního obchodu

Mezinárodní obchodní výměnu států nebo integračních seskupení lze regulovat pomocí tarifních a netarifních opatření. V obou případech se jedná o protekcionistický prvek omezující volný pohyb zboží přes hranice států nebo určitého seskupení [3]. Neboli regulují množstevní vývoz a dovoz do země, která těchto opatření využívá. Cla a dovozní daně jsou základní nástroje tarifního opatření a obecně patří mezi nejvýznamnější užívané obchodní bariéry v mezinárodním obchodě. Nicméně díky nejrůznějším integračním celkům jejich význam ve světě postupně klesá. V případě vývozu a dovozu civilního střeliva státy využívají pro ochranu domácího trhu spíše netarifních opatření (např. kvantitativní restrikce a licenční řízení).

Netarifní opatření jsou obecně tvořeny soustavami bariér, které omezují dovoz určitých druhů zboží do EU ale i do ČR. Netarifních omezení se v současnosti běžně užívá jak vůči nečlenským státům EU, tak ale i vůči nim. Vnitřní netarifní opatření mají za úkol regulovat trh EU, tak aby byly zachovány výrobní struktury a byla zajištěna ochrana odvětví výroby nebo služeb v členských státech. Oproti tomu vnější netarifní opatření mají za cíl chránit celý jednotný trh EU, aby nebyl zaplaven nežádoucím zbožím. Netarifním opatřením se rozumí omezování dovozu a vývozu ve formě stanovení množstevních kontingentů, kvót nebo stropů pro celou Evropskou Unii nebo pro určitý členský stát. Jedná se především o stanovení maximálního možného vývozu či dovozu zboží nebo služeb. Tato hranice může být vyjádřena buď v množstevních nebo hodnotových jednotkách. Netarifní opatření obecně zahrnují kvantitativní restrikce, licenční řízení, zooveterinární opatření a fytosanitární opatření [3].

Množstevní omezení dovozu a vývozu zboží jsou v ČR uplatňována pomocí Licenční správy, která je součástí Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Licenční správa zodpovídá za řízení a výkon činností, která jsou spojená s uplatňováním tzv. licenčního režimu týkajícího se oblasti hospodářských styků se zahraničím [3].

Licenční správa se člení na čtyři oddělení. Jedním je Oddělení dovozu zboží a služeb. Toto oddělení se stará o agendu spojenou se sledováním dovozu zboží do ČR a také se zabývá kontrolními a mimořádnými opatřeními, které se týkají zboží (textil, vybrané ocelářské výrobky), jehož dovoz je sledován nebo množstevně omezen EU, nebo podle dvoustranných dohod. V působnosti tohoto oddělení je i přidělování kontingentu v rámci mezivládní dohody o zaměstnávání českých pracovníků ve Spolkové republice Německo (na základě smluv o dílo). Dalšími odděleními Licenční správy jsou Oddělení vojenského materiálu, Oddělení zbraní, střeliva a výbušnin nevojenského charakteru a Oddělení mezinárodních kontrolních režimů. Působnost těchto oddělení je v oblasti zahraničního obchodu s vojenským materiálem (kontroluje a povoluje vstup do podnikání v oboru, povoluje realizace obchodních případů, uděluje sankce za porušení souvisejících pravidel), dále kontrolují vývoz a dovoz zbraní či střeliva pro hobby, lov nebo sebeobranu a také se zabývají problematikou vývozu zboží a technologií tzv. dvojího užití [28].

Množstevní omezení dovozu zboží je v ČR nejčastěji uplatněno pomocí tzv. dovozní licence. Existují dva druhy dovozních licencí – individuální nebo generální. Podstatou individuální dovozní licence je pouze jednorázové povolení k dovozu určitého zboží. Součástí licence jsou i pravidla (podmínky) obchodní operace.

Nedodržení podmínek individuální licence je postihováno sankcemi. Generální licence oproti tomu umožňuje vlastníkovvi (trvalý) dovoz určených výrobků bez jakýchkoliv omezení množstvím nebo hodnotou. V posledních letech se využívají i tzv. automatické licence, jejichž podstatou je, že dovozce sice musí zažádat o udělení licence opakovaně, ale s velkou pravděpodobností může počítat s tím, že mu bude vyhověno [3].

Vývoz strategických surovin nebo materiálů (např. suroviny pro energetický a zbrojní průmysl, vojenský materiál, případně zemědělskou produkci apod.) chrání tzv. vývozní licence [3].

Odejmutí již vydané licence lze v případě, byla-li udělena na základě nepravdivých údajů, nebyly dodrženy stanovené podmínky nebo rozsah vývozu či dovozu, nebo pokud si to žádají obchodně-politické, zdravotní, ekologické, bezpečnostní či jiné důležité zájmy ČR. Odejmout licenci lze, i pokud existují okolnosti, které brání uskutečnění vývozu, případně pokud žadatel porušil při vývozu nebo v souvislosti s ním právní předpisy EU a ČR. Dokumentem k celnímu odbavení zboží je vydaná licence, bez ní celní orgány zboží nepropustí do volného oběhu [12].

Dalšími netarifními opatřeními jsou zooveterinární a fytoosanitární opatření. Těch se ovšem vůči dovozu nebo vývozu zbraní nebo střeliva nevyužívá a proto se jimi dále nebudeme zabývat.

### **3.4.2.1 *Stručná charakteristika hlavních obchodně-politických překážek ve vývozu českého sportovního a loveckého střeliva***

Sportovní a lovecké střelivo se řadí mezi výrobky, jejichž vývoz je negativně ovlivňován celou řadou obchodně-politických překážek. Mezi ně patří zejména:

- a) kvantitativní restrikce,
- b) licenční řízení, případně zákaz dovozu určitých typů zbraní a střeliva,
- c) cla a celní řízení,
- d) opatření v oblasti finanční a devizové politiky,
- e) omezení na prodej jednotlivých zbraní a střeliva,
- f) antidumpingová řízení,
- g) mnohostranné řešení ve formě úmluvy.

#### **a) Kvantitativní restrikce**

Kvantitativní omezení na komoditu sportovního a loveckého střeliva nejsou ze strany členských států EU a ani ostatních evropských států vůči České republice v současnosti uplatňovány. Ani žádný jiný stát ve světě neuplatňuje vzhledem k českému civilnímu střelivu žádná množstevní omezení, což pozitivně ovlivňuje český vývoz této komodity.

## **b) Licenční řízení**

Licenční řízení na sportovní a lovecké střelivo je ve většině zemí obtížnější a složitější než u běžných komodit. Firmy, které se zabývají dovozem této komodity, musí mít od příslušného ministerstva (většinou Ministerstva vnitra) zvláštní povolení k provádění této činnosti. Firmy jsou ministerstvem pečlivě vybírány a prakticky pod trvalou kontrolou.

V některých státech jsou licence na dovoz střeliva vydávány bez větších problémů a jejich vydávání má v podstatě pouze evidenční charakter. Naopak v jiných státech se lze setkat s vydáváním dovozní licence jako prostředkem k ochraně domácích výrobců. Nicméně existuje i několik zemí, kde se nevyžaduje dosud dovozní licence na zbraně a střelivo, ale k dovozu stačí pouze povolení k obchodování se zbraněmi a střelivem. Takovou zemí je např. Austrálie. Jiné státy, převážně rozvojové, zase řeší situaci dovozu střeliva především buď úplným zákazem dovozu této komodity, nebo omezením pouze na speciální licence pro úzký okruh firem a jednotlivců.

## **c) Cla a celní řízení**

Význam cel jako obchodně-politického nástroje v poslední době klesá. Přesto jsou cla v některých zemích důležitým prostředkem ovlivňujícím exportní cenu a tím i konkurenceschopnost zboží na daném trhu. V rámci jednotného trhu EU se na české sportovní a lovecké střelivo nevztahuje žádné clo, ovšem mimo EU se lze s celními opatřeními na tuto komoditu setkat. Například na dovoz civilního střeliva do Ruska je uvalena celní sazba 20 % a do Brazílie také 20 %.

## **d) Opatření v oblasti finanční a devizové politiky**

K opatřením v oblasti finanční a devizové politiky patří různé formy skrytého subvencování vývozu, ať již formou přímých dotací, nebo formou různých daňových úlev, ve snaze zvýšit konkurenceschopnost domácích výrobců na zahraničních trzích. Do druhé skupiny opatření zaměřených proti dovozu patří dovozní depozita, která vázáním finančních prostředků zvyšují náklady dovozce a plní tak ochrannou funkci. Rovněž devizová regulace je velmi účinný obchodně-politický nástroj.

## **e) Omezení na prodej jednotlivých zbraní a střeliva**

Vývoz českého střeliva je v mnoha zemích negativně ovlivněn například i omezeními, která se týkají užívání jednotlivých zbraní. Pokud mají země přísné zákony týkající se nabývání a užívání zbraní, tak tato skutečnost má obecně špatný vliv na dovoz střeliva do těchto států, jelikož počet spotřebitelů střeliva je omezen na držitele zbraní, jejichž počet je ovšem regulován případně pod přísným dohledem. Takovou zemí je například Rusko, naproti tomu Spojené státy patří svým právem vlastnictví a nošení ručních zbraní, které občanům zaručuje samotná Ústava Spojených států amerických, k nejliberálnějším zemím na světě.



#### **f) Antidumpingová řízení**

Zavedení antidumpingových cel slouží k ochraně domácích výrobců proti zahraniční konkurenci. Lze konstatovat, že v oblasti sportovního a loveckého střeliva nebylo nikdy zavedeno na české výrobky antidumpingové řízení vzhledem k jejich střední, ale i vyšší cenové kategorii, kde antidumpingové řízení nehrozí.

#### **g) Mnohostranné řešení ve formě úmluvy**

Problematiku vývozu střeliva je zapotřebí podpořit na mnohostranné úrovni a tím vytvářet obchodně-politický prostor. K tomu patří v oblasti vývozu zbraní a střeliva tzv. Bruselská úmluva (C.I.P.), která vznikla z popudu belgické vlády pro usnadnění obchodu za účelem stanovení jednotných pravidel pro vzájemné uznávání úředních zkušebních značek na ručních palných zbraních a střelivu. Tato úmluva byla podepsána 15. července 1914 v Bruselu. Původní úmluva byla v roce 1969 aktualizována a nazvána „Bruselskou úmluvou 1969“. Nově byla zavedena povinnost smluvních států uznávat na svém území značky úředních zkušeben jiných členských států a byl zřízen výkonný orgán tzv. Stálá komise (C.I.P. = Commission Internationale Permanente) se sídlem v Lutychu. Česká republika, resp. Československo se stalo členem konvence v roce 1965 [5].

### **3.4.3 Platební podmínky a nástroje**

Klíčovým problémem jakéhokoli obchodu je nejčastěji placení nebo zajištění. K zajištění mohou v mezinárodním obchodě sloužit i určité způsoby placení. Platební podmínky se sjednávají v kupní smlouvě a značně ovlivňují výsledek obchodních operací. Stanovují jak, kde a kdy má obchodní partner uhradit kupní cenu, a jsou také jedním z podkladů pro kalkulaci této ceny. Pomocí platebních podmínek se také určuje, jak se strany podílejí na riziku. Pokud mluvíme o platebních podmínkách, tak se jedná především o riziko komerční, teritoriální a kurzové. Mezinárodní transakce jsou velmi rizikové, a proto se platby mezi partnery většinou nerealizují přímo, ale skrze třetí osoby. Ty zastupují za úplatu své příkazce (prodávajícího nebo kupujícího) a podle jejich instrukcí a v jejich zájmu provedou zprostředkování platby, zafinancují obchod nebo mohou na sebe převzít i závazek k zaplacení. Je důležité, aby se jednalo o osoby nebo instituce, které mají dobrou pověst a dodržují přesně své závazky. Nejčastěji se proto pro tyto účely využívá služeb bank a institucí specializovaných na finanční služby [8].

V mezinárodních kupních smlouvách se místo, doba i forma platby sjednává většinou výslovně. Místo úhrady (místo, kde je kupní cena splatná) bývá nejčastěji určeno uvedením názvu a adresy banky, u níž se má platit. Stanovení doby placení je důležité především kvůli stanovení plnění prodávajícího a kupujícího, které souvisí se vztahem placení a dodávky zboží. Existují tři druhy placení – placení předem (výhodné pro prodávajícího; častěji se ovšem používá spíše částečného placení předem, pomocí tzv. akontace), placení při dodání (v mezinárodním obchodě se používá nejčastěji) a placení po dodání zboží (prodávající je po sjednanou dobu zatížen úvěrem

a nese rizika s úvěrem spojená). Forma placení může být výslovně stanovena nebo může vyplynout ze sjednané platební podmínky. Strany se mohou dohodnout na placení v hotovosti (v mezinárodním obchodě málo používaná forma placení), pomocí hladkých platů (bankovní transfery, převody) nebo na dokumentární formě placení. V mezinárodním obchodě se právě dokumentární formy placení využívá nejčastěji. Podstatou je, že kupující strana, pokud chce získat dokumenty související s obchodem, musí nejprve vykonat určitý úkon. Tím může být např. zajištění vystavení akreditivu bankou, podepsání směnky nebo zaplacení kontraktu [8].

Mezi hlavní platební a zajišťovací instrumenty v mezinárodním obchodě patří, dokumentární akreditiv, dokumentární inkaso, bankovní záruka, směnka a bankovní šek.

### **3.4.3.1 Dokumentární akreditiv**

Dokumentární akreditiv je nejbezpečnější a nejdůležitější bankovní instrument, který se v mezinárodním obchodě používá. Jedná se o písemný závazek banky o poskytnutí určitého plnění vůči beneficiantovi (zpravidla prodávajícímu), pokud budou během stanovené doby předloženy veškeré požadované dokumenty a budou plně splněny podmínky akreditivu. Akreditiv je vystaven na základě pokynu příkazce (žadatele o akreditiv) a přesně podle jeho instrukcí. Použití podmínky dokumentárního akreditivu je výhodné zvláště pro prodávajícího (vývozce), v jehož zájmu je využít ho v případě, že nemá dostatečnou důvěru v kupujícího (dovozce) nebo existují určité skutečnosti, které by mohli placení ohrozit (politická nebo ekonomická situace v zemi dovozu). Vystavením akreditivu se banka zavazuje, že při splnění všech povinností vyplývajících z akreditivu pro prodávajícího, mu zaplatí kupní cenu i v případě, že kupující, tak z nějakého důvodu neučiní. Proávající je proto chráněn proti riziku platební neschopnosti kupujícího a také proti riziku, které představuje například neodebrání zboží, které bylo vyrobeno za zakázku. Banka sama rozhoduje o přijetí a proplacení dokumentů, proto kupující nemůže nijak ovlivnit platbu za zboží, pokud prodávající splnil všechny podmínky stanovené akreditivem. Pokud dodané zboží je například vadné nebo poškozené, jsou tyto nároky kupujícího dále řešeny mimo akreditiv. Výhodou akreditivu pro kupujícího je skutečnost, že v okamžiku platby má jistotu, že zboží je na cestě k němu a prodávající nemá již možnost ho zadržet. V praxi se lze setkat s několika druhy akreditivů. Jde především o akreditiv odvolatelný nebo neodvolatelný a akreditiv avizovaný nebo potvrzený [8].

Odvolatelný akreditiv je možno později v době platnosti změnit nebo zcela zrušit. A to vše bez předchozího oznámení prodávajícímu. Proto beneficiant nese riziko, že kupující akreditiv zruší v době, kdy zboží bylo již odesláno, ale dokumenty bohužel pro prodávajícího nebyly ještě přijaty bankou. Tento typ akreditivu se používá zcela výjimečně. Oproti tomu neodvolatelný akreditiv nelze změnit nebo zrušit aniž by k tomu vystavující banka (případně potvrzující banka) a beneficiant nedali předem souhlas [8].

Avizovanému akreditivu se někdy říká i nepotvrzený akreditiv a jeho postatou je, že závazek vůči beneficiantovi má pouze banka, která akreditiv vystavila. Neboli banka, která akreditiv prodávajícímu avizuje, nenese vůči němu žádný závazek. Kdežto v případě potvrzeného akreditivu se jedná o neodvolatelný akreditiv, kdy je na základě

žádosti vystavující banky akreditiv potvrzen ještě další bankou. Tato další banka se tak vůči beneficiantovi dostává do stejného postavení jako vystavující banka a prodávající se v případě splnění všech akreditivních podmínek může v případě potřeby obrátit na kteroukoli z těchto bank pro poskytnutí příslušného plnění [12].

Dále existuje ještě několik zvláštních druhů akreditivů. Jedním takovým je revolvingový akreditiv, který se nejčastěji užívá v případech, kdy dodávky jsou po určitou dobu pravidelné. Akreditiv se automaticky po vyčerpání obnovuje do původní výše a je tak připraven na další obchodní operaci. Výhody převoditelného akreditivu tkví v tom, že dovoluje bance na žádost prvního beneficianta (vývozce) převést práva z akreditivu na druhého beneficianta (na skutečného dodavatele zboží). Tento druh akreditivu se užívá v případech, kdy se v obchodě užívá prostředníků. Pokud není uvedeno jinak, tak akreditiv je možno převést pouze jednou. Něco podobného jako převoditelný akreditiv je back-to-back akreditiv, který lze také použít u nepřímých obchodů. Ovšem v tomto případě se jedná o dva odlišné akreditivy, kdy zprostředkovatel bance neposkytuje při žádosti o otevření akreditivu ve prospěch prvotního dodavatele své vlastní prostředky. Dalším zvláštním druhem akreditivu je tzv. stand-by akreditiv. Jedná se o zajišťovací instrument, který může nahradit bankovní záruky. Používá se na základě dokumentů, které svědčí o nesplnění daného závazku. Velmi výjimečně se používá také akreditivu s červenou nebo zelenou doložkou, který dovoluje beneficiantovi čerpat část částky z akreditivu ještě před tím, než odešle zboží [8].

### **3.4.3.2 Dokumentární inkaso**

Častou platební podmínkou v mezinárodním obchodě je také dokumentární inkaso. Vývozci (prodávající) ho nejčastěji používají, pokud obchodují se spolehlivými partnery, vyvážejí do zemí, kde je stabilní ekonomické prostředí a stabilní měna. Pokud ho porovnáme s dokumentárním akreditivem, tak zjistíme, že se jedná o podmínku, která je výhodnější pro kupujícího než pro prodávajícího. Jeho podstatou je vydání dokumentů a zboží až po zaplacení kupní ceny, akceptací směnky nebo po splnění jiných inkasních podmínek. Banka ačkoli je odpovědná za řádné provedení služby, tak není zodpovědná za závazek úspěšného vyinkasování hodnoty dokladů, ani za skutečnost zda byly proplaceny. Nejčastějšími variantami použití dokumentárního inkasa jsou dokumenty proti zaplacení a dokumenty proti akceptaci směnky [12].

Dokumenty proti zaplacení představuje formu dokumentárního inkasa, kdy předkládající banka vydá dokumenty související s obchodem kupujícímu v okamžiku zaplacení kupní ceny. Jistota prodejce (vývozce), že kupující (dovozce) nebude schopen převzít zboží dříve, než proplatí dokumenty, se zvýší, pokud mezi zadržované dokumenty zařadí i dispoziční dokument (např. konosament). Při druhé podmínce, tj. dokumenty proti akceptaci směnky, je banka oprávněna vydat kupujícímu dokumenty až když akceptuje směnku. Směnka má nejčastěji splatnost 30-180 dní po vidění nebo může mít fixní splatnost. Akceptace směnky znamená, že kupující obdrží zboží dříve, než zaplatí kupní cenu. Má proto možnost zboží prodat a z utržených peněz financovat splacení závazku. Prodávající ovšem nese riziko případného nezaplacení směnky při splatnosti. Pokud bude směnka opatřena avalem, tak se toto riziko ovšem sníží [12].

### **3.4.3.3 Bankovní záruka**

Bankovní záruka je klasický zajišťovací instrument v mezinárodním obchodě. Pokud je vystavená bankou s dobrou pověstí, poskytuje příjemci dostatečnou jistotu, pokud obchodní partner bude v platební neschopnosti nebo nebude chtít zaplatit. K plnění bankovní záruky dochází pouze v případě, že takto zajištěný závazek nebyl splněn. Dokumenty se nepředkládají přes prostředníka, ale prodávající je zasílá přímo kupujícímu. Na banku, která záruku vystavila, se prodávající s žádostí o plnění obrátí tehdy, když není jeho pohledávka v době splatnosti zaplacená [12].

### **3.4.3.4 Směnka a šek v mezinárodním obchodě**

V mezinárodním obchodě lze také narazit na placení pomocí směnek a šeků. Velmi často se tyto dokumenty používají v souvislosti s užitím některého z bankovních instrumentů, lze je ale použít i samostatně. Šek je pouze platebním nástrojem, kdežto směnka může být jak pouze platebním nástrojem, tak může sloužit i k zajištění úvěru [8].

Směnka je cenným papírem, jemuž zákon přesně předepisuje určitou formu. Směnka může být cizí nebo vlastní. Pokud se jedná o směnku cizí, tak ta představuje bezvýhradný písemný příkaz trasanta (výstavce směnky) trasátovi (směnečníkovi), aby uhradil remitentovi (směnečnému věřiteli) peněžitou částku, na kterou byla směnka vystavena. Kdežto směnka vlastní je bezvýhradný písemný příslib trasanta zaplatit danou peněžitou částku remitentovi. Aby směnka byla považována za platnou, musí obsahovat ve svém textu označení, že se jedná o směnku, musí na ní být uveden bezpodmínečný příkaz/příslib zaplatit určitou peněžitou částku, jméno osoby, která má zaplatit (směnečník; údaj je důležitý pouze v případě směnky cizí) a jméno osoby, v jejíž prospěch má být plněno (remitent), údaj o splatnosti, údaj o místě placení, datum a místo vystavení směnky a podpis výstavce. Zastřená směnka vlastní je zvláštní typ směnky, kdy je směnka podobná směnce cizí, ale výstavce a směnečník jsou tytéž osoby. Využití směnky v zahraničním obchodě je výhodné z důvodu její velmi snadné obchodovatelnosti. Jejím prodejem lze snadno získat finanční prostředky ještě před splatností. Eskontování směnek (odkoupení směnky) nejčastěji umožňují banky [8].

Šek je stejně jako směnka cenný papír, ovšem na rozdíl od směnky plní funkci pouze platebního nástroje. Jedná se o bezvýhradný písemný platební příkaz, kterým výstavce přikazuje šekovníkovi (své bance), aby zaplatil z jeho účtu osobě, která šek předkládá, určitou peněžitou částku. Podstatnými náležitostmi šeku je označení skutečnosti, že se jedná o šek, v textu listiny, bezpodmínečný platební příkaz na určitou peněžitou částku, jméno osoby, která má zaplatit (šekovník), údaj o místě placení, datum a místo vystavení šeku a podpis výstavce. Význam šeků v současné době v mezinárodním obchodě poměrně klesá a je nahrazován elektronickými formami placení [8].

### 3.4.4 Dodací podmínky

V mezinárodním obchodě je důležitou součástí kupní smlouvy mimo jiné dodací podmínka (parita). Její význam tkví v tom, že určuje způsob, místo a okamžik, kdy dochází k předání zboží kupujícímu, a kdy přechází rizika a náklady na dodání zboží z prodávajícího na kupujícího. Dále upravuje i další povinnosti smluvních stran jako kdo zajistí dopravu, nakládku a vykládku zboží, průvodní doklady, pojištění, celní odbavení, apod. Výběr dodací podmínky má také vliv na výši kupní ceny, kterou dle nákladů a rizik, které případnou na prodávajícího, zvyšuje [8].

Dodací podmínky se vytvořily na základě obchodních zvyklostí (uzancí), které se dříve používaly nejednotně dle místních podmínek. V zahraničním obchodě se v současnosti nejčastěji používá mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS, které připravuje a vydává Mezinárodní obchodní komora v Paříži. V roce 2010 bylo vydáno zatím poslední znění těchto pravidel, tzv. INCOTERMS 2010 s účinností od 1.1.2011, které po deseti letech nahradilo INCOTERMS 2000. Mezinárodní výkladová pravidla INCOTERMS nejsou právními normami, ale stávají se závaznými v momentě, kdy se na ně obchodní partneři dohodnou a odvolají se na ně v textu kupní smlouvy. První pravidla INCOTERMS byla vydána již v roce 1936 a od té doby byla několikrát změněna a doplněna. Starší verze pravidel nejsou vydáním nové zrušeny, proto je lze v obchodním styku dále užívat. Z tohoto důvodu v kupní smlouvě musí být výslovně uveden rok vydání INCOTERMS, tj. na jaké verzi pravidel se obchodní partneři dohodli a hodlají se jimi řídit [27].

Pravidla INCOTERMS upravují jenom vztahy mezi prodávajícím a kupujícím, a řeší pouze otázku přechodu rizik a nákladů. Neřeší například vztah k bankám nebo dopravců, ty musí být řešeny pomocí jiných smluv. Také dále neřeší přechod vlastnictví zboží, to musí být v kupní smlouvě vyřešeno zvlášť [8].

#### 3.4.4.1 Doložky INCOTERMS 2010

INCOTERMS 2010 se od předešlých pravidel z roku 2000 liší v tom, že se celkový počet dodacích podmínek snížil ze 13 na 11. Z toho 9 doložek zůstalo nezměněno (EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DDP), 4 byly zrušeny (DDU, DAF, DES, DEQ) a přibyly 2 nové doložky (DAT, DAP) [28]. I nadále se všechny doložky dělí do čtyř skupin dle počátečního písmene – E (ex), F (free), C (cost, carriage) a D (delivered) [8].

Doložky ze skupiny E, F, C stanovují, že povinnosti při odeslání zboží přecházejí z prodávajícího na kupujícího, a jsou proto považovány za více náročné pro kupujícího. Doložky ze skupiny D jsou někdy označovány za doložky dodání, jelikož povinnosti přecházejí až okamžikem dodání, a proto jsou více náročné pro prodávajícího. Skupina E obsahuje pouze doložku EXW, kdy je prodávající povinen pouze připravit zboží k odebrání ve svém závodě. U doložek ve skupině F kupující stanovuje dopravce a prodávající má povinnost zboží k němu v pořádku dopravit. Skupina C rozšiřuje povinnosti prodávajícího o zajištění přepravní smlouvy. Ovšem prodávající po naložení a odeslání zboží již dále nenese žádná rizika spojená se ztrátou nebo poškozením zboží. Jak již bylo řečeno skupina D je pro prodávajícího

nejnákladnější, jelikož nese veškeré výdaje a rizika až do místa dodání (země určení) [8] (viz příloha č. 5).

Jednotlivé doložky lze dále členit dle použitelnosti dopravy na univerzálně použitelné a na lodní dopravu se specifickými podmínkami [33].

### 3.4.5 Mezinárodní přeprava a zasilatelství

Ke každému obchodnímu případu patří i otázka jak dopravit zboží na místo určení. Základem logistiky je přistupovat k dopravě systematicky, náklady na dopravu co nejvíce minimalizovat a odstranit rizika, která při dopravě zboží mohou nastat. Celá řada faktorů ovlivňuje výběr logistických prostředků pro přemístění předmětu koupě, jako například samotná povaha zboží, přepravní vzdálenost, způsob balení, apod. Nicméně se ale výběr přesto musí odvíjet od podmínek stanovených v kupní smlouvě. Kalkulace přepravních nákladů vychází mimo jiné také ze stanovené dodací parity ve smlouvě, která určuje, kdo ze smluvních partnerů zajistí přepravu a v jaké míře se kdo z nich bude podílet na jejím zaplacení. Vyvážející či dovážející společnost si může dopravu zajistit sama pomocí vlastních dopravních prostředků nebo může využít služeb některé specializované mezinárodní dopravní firmy, což často bývá časově ale i ekonomicky většinou výhodnější [8].

V mezinárodní přepravě se užívá několika pojmů, které charakterizují poslání jednotlivých subjektů – jsou jimi přepravce, zasilatel a dopravce. Přepravcem se v zahraničním obchodě označuje subjekt (vývozce či dovozce), jehož povinností vyplývající z obchodní smlouvy je zajištění přemístění zboží podle stanovené dodací parity. Přepravce proto musí zajistit nejen celou dopravu zboží na místo, ale také jí uhradit. Náklady spojené s dopravou se stávají součástí kupní ceny a podle toho jí také zvyšují. Využije-li přepravce služeb jiné firmy je přepravce pak nazýván příkazcem. Zasilatelem je subjekt, s kterým příkazce (přepravce) uzavře zasilatelskou smlouvu, kde se zasilatel zavazuje zajistit přepravu zboží z bodu A do bodu B a to vše vlastním jménem a na svůj účet. Příkazce se mu na druhou stranu zavazuje vyplatit mu za to sjednanou odměnu. Činnosti, kterou vykonává zasilatel, se jinak také říká spediční činnost. Subjekt, který přímo vlastní nebo provozuje využitý dopravní prostředek, tj. přímo realizuje zásilku zboží, se nazývá dopravce a zasilatel (případně přepravce) s ním podepisuje přepravní smlouvu [3].

Mezi významné dokumenty v mezinárodní přepravě patří: zasilatelské potvrzení o převzetí zásilky, konosamenty, přepravní smlouva, nákladní list (písemné potvrzení objednávky dopravy vystavené odběratelem a potvrzené dopravcem) a náložní list (jedná se o cenný papír, který prokazuje, že zboží bylo přijato k přepravě a potvrzuje, že došlo k uzavření přepravní smlouvy) [3].

Mezinárodní železniční doprava, mezinárodní silniční doprava (kamionová doprava), letecká nákladní doprava a námořní doprava jsou hlavními druhy mezinárodní dopravy. V rámci sledované problematiky lze pro přepravu střeliva využít jakýkoli z těchto druhů dopravy. Je ovšem nutné mít na paměti, že jakákoli přeprava nebezpečného materiálu, kam se řadí i střelivo, musí být nahlášena příslušným státním orgánům (nejčastěji Ministerstvu vnitra, resp. policii) a ve většině států podléhá i vystavení povolení o přepravě.

### **3.4.5.1 Mezinárodní železniční doprava**

Úmluva o mezinárodní železniční přepravě (COTIF), resp. její ustanovení, řídí provozování železniční dopravy v mezinárodním obchodě. Její dodatek B vymezuje podstatné náležitosti Smlouvy o mezinárodní železniční přepravě zboží (CIM), jejíž výhodou je užívání jednotných právních předpisů a sjednocení náležitostí přepravních dokumentů. Převzetím zásilky k přepravě včetně nákladního listu CIM (musí být potvrzený odesílací stanicí) vzniká přepravní smlouva. Železnice je zodpovědná za uskutečnění přepravy zásilky z bodu převzetí až do bodu dodání příjemci. Místo převzetí a dodání zásilky je v železniční dopravě omezeno pouze na železniční stanice. Železnice neodpovídá za případnou ztrátu či poškození zásilky, je zodpovědná pouze za dodržení dodací lhůty. Reklamaci k železniční dopravě může podat písemně jak příjemce, tak odesílatel zásilky. Mezi výhody železniční dopravy patří její pravidelný provoz, rychlost, bezpečnost a velká objemová kapacita [3].

Ovšem v případě mezinárodní přepravy zbraní nebo střeliva jí české podniky využívají pouze výjimečně.

### **3.4.5.2 Mezinárodní silniční doprava (kamionová doprava)**

Mezinárodní silniční unie (IRU), která sídlí v Ženevě, je vrcholným orgánem pro rozvoj mezinárodní silniční přepravy. Unie sjednocuje zájmy všech silničních dopravců, obhajuje je a má také funkci zajistit informovanost o přijatých změnách a opatřeních, které nějak ovlivňují mezinárodní silniční dopravu. Činí tak prostřednictvím jednotlivých národních zájmových sdružení a svazů. Sdružení ČESMAD je takovým zájmovým svazem v České republice. Na základě Úmluvy o přepravní smlouvě v mezinárodní silniční dopravě (CMR) probíhá mezinárodní silniční přeprava. Všechny smlouvy, jejichž podstatou je přeprava zboží silničním nákladním vozidlem, kdy místo převzetí a dodání se nachází v odlišných státech a minimálně jeden ze států je signatářem Úmluvy, se musí touto Úmluvou řídit. Nákladní list CMR je dokladem o uzavření přepravní smlouvy. Vyplňuje ho odesílatel a potvrzuje dopravce. Nakládání a vykládání zboží nepatří mezi povinnosti řidiče vozidla, ale zodpovídá za případné jeho přetížení, za vhodné rozložení nákladu, apod. Mezi výhody silniční dopravy lze zařadit její poměrnou rychlost, operativnost, dostupnost a relativně rychlou flexibilitu k případným změnám v poptávce [12].

Mezinárodní silniční dopravy se pro převoz českého střeliva využívá nejčastěji. Je to dáno především její flexibilitou, nižší cenou v porovnání s leteckou dopravou a skutečností, že největšími vývozními teritorii jsou státy EU.

### **3.4.5.3 Letecká nákladní doprava**

Mezinárodní sdružení leteckých dopravců (IATA) stanovuje jednotné přepravní podmínky pro mezinárodní linkovou leteckou přepravu. České aerolinky jsou členem od roku 1927. Dokladem osvědčujícím, že byla uzavřena přepravní smlouva je letecký nákladní list (AWB), který vystavuje dopravce, ovšem za jeho správnost zodpovídá odesílatel. Letecká doprava zásilky může být uskutečněna pomocí pravidelné linkové

přepravy (zásilka je posílána v zavazadlovém prostoru běžných leteckých linek pro přepravu osob) nebo pomocí charterů, kdy se pronajímá úložný prostor celého dopravního letadla. Letecký dopravce je odpovědný za poškození nebo ztrátu zásilky. Ovšem plnění plynoucí z dané odpovědnosti je pouze do výše 17 SDR za 1 kg hrubé váhy poškozené nebo ztracené zásilky. U dopravy pomocí charterů je dopravné většinou smluvní, jinak vychází z přepravních tarifů [8].

Letecká nákladní doprava je pro mezinárodní převoz střeliva využívána v případech, kdy je nutné zboží dodat co nejrychleji, případně jedná-li se o zemi určení, kam zásilku nelze dopravit jiným druhem dopravy. Ačkoli tento druh dopravy poskytuje nejvíce výhod (např. rychlost, bezpečnost, spolehlivost, apod.) vzhledem ke své vysoké realizační ceně není nejvyužívanější.

### **3.4.5.4 Námořní doprava**

Námořní doprava je obecně nejvyužívanějším druhem mezinárodní přepravy zásilek. Provozují jí lodní společnosti, které se sdružují do námořních konferencí. Tyto sdružení prosazují a hájí ekonomické a jiné zájmy svých členů (rejdařů). Rozlišujeme liniovou a trampovou lodní dopravu [8].

U liniové námořní přepravy se jedná o pravidelný spoj dle jízdních řádů. Využívá se nejčastěji pro přepravu kusových zásilek či kontejnerů. Cena za přepravu se odvíjí dle přepravních tarifů, které vydávají námořní konference a jednotlivé liniové společnosti. V praxi se však musí počítat také s tím, že k ceně stanovené dle tarifů ještě přibude řada nejrůznějších příplatků a doplatků (sezónní přírážky, přeplnění přístavu, nadměrný náklad, přírážka pro vyrovnání pohybů cen pohonných hmot, přírážka za čekání v přístavu, příplatek za nakládku nebo vykládku kontejneru, apod.). Rezervace lodního prostoru v liniové dopravě se uskutečňuje pomocí zaknihování lodního prostoru (tzv. booking) v místě naložení až do místa vylodění. Dokladem o převzetí zásilky a uzavření přepravní smlouvy v námořní přepravě je náložní list – konosament. Jedná se o cenný papír znějící na zboží, který je převoditelný a obchodovatelný. Může být vystaven na doručitele, na jméno osoby či na její řad. Liniová doprava se řídí Haagskými pravidly z roku 1924, Haagsko-Visbyskými pravidly z roku 1968 nebo Hamburskými pravidly z roku 1978. Odpovědnost dopravců se liší od státní příslušnosti rejdaře (pod jakou vlajkou loď pluje), tj. podle toho jakou mezinárodní smlouvu (pravidla) daný stát podepsal [3].

Trampová doprava se vyznačuje tím, že je provozována bez vymezené oblasti a bez jízdních řádů. Cena za přepravu je smluvní, dle tržní situace. Tento druh přepravy se nejčastěji užívá při dopravě hromadných nákladů (písek, uhlí, železo, obilí, apod.), tankerů s ropou a chemikálií. V přepravní smlouvě se sjednávají přepravní podmínky – Charter Party (C/P). Existují dva smluvní typy, které se používají v České republice – Smlouva o provozu lodi (sjednává se na určitou dobu nebo na jízdu) a Smlouva o nájmu lodi (pronajímá se loď bez posádky). Dále existují dvě kategorie Charter party – cestovní charter (lodní dopravce se zavazuje, že zásilku dopraví na místo určení) a časový charter (sjednává se na určité časové období) [3].

Pro přepravu střeliva se námořní doprava využívá středně. Je sice levnější než letecká nákladní doprava, ale zároveň dodání zboží trvá déle. Proto při výběru dopravy vždy záleží na vzájemné dohodě zúčastněných stran, tak aby to všem vyhovovalo.



## 3.5 NEJVÝZNAMNĚJŠÍ VÝROBCI STŘELIVA U NÁS A V ZAHRANIČÍ

S výrobou střeliva neodmyslitelně souvisí i výroba zbraní. Země s největší produkcí zbraní za rok jsou zároveň nejčastěji i jejich největšími vývozci.

Hlavní producentské země světa zahrnují všechny největší vývozce zbraní (100 mil. USD nebo více v jednom kalendářním roce), stejně tak jako několik zemí, které svými výrobními kapacitami obhospodařují převážně potřeby svých domácích trhů (jako např. Indie, Pákistán a Severní Korea). Statistiky týkající se výroby zbraní v jednotlivých státech jsou většinou považovány za informace citlivé povahy a nejsou veřejně sdělovány, proto zveřejňované průzkumy o produkci zbraní ve světě jsou pouze na bázi odhadů a nejsou tudíž přesné. Přesto dle nezávislého výzkumného projektu The Small Arms Survey<sup>1</sup>, který se nachází na Institutu pro postgraduální mezinárodní rozvojová studia v Ženevě, lze za TOP15 největších výrobců ručních palných zbraní považovat tyto země (v abecedním pořadí) – Belgie, Brazílie, Čína, Indie, Itálie, Kanada, Německo, Pákistán, Rakousko, Ruská federace, Severní Korea, Spojené státy americké, Švýcarsko, Turecko a Velká Británie.

Výrobní společnosti, které se zabývají výrobou a obchodem s ručními palnými zbraněmi, mohou být zcela ve vlastnictví státu, kde působí, v soukromých rukou nebo jejich vlastnictví může být kombinované. Mezi významné světové zbrojařské společnosti patří i Česká Zbrojovka a.s., Uherský Brod, která se převážně specializuje na výrobu pistolí.

Produkce a obchod (trh) se střelivem se od toho s ručními palnými a lehkými zbraněmi poměrně liší. Výrobní kapacita jedné výrobní linky se obvykle stanovuje na základě maximálního výkonu za minutu, za hodinu nebo za směnu. Typické běžné montážní linky mají kapacitu vyrobit až 130 ks střeliva za minutu, což představuje potenciální roční produkci ve výši 7-12 mil. ks střeliva. Celková produkce střeliva běžně u každého výrobce kolísá, ale vždy se pružně přizpůsobuje vyšší poptávce, rutinní údržbě a novým požadavkům ze strany klienta.

Výrobců střeliva a munice je ve světě mnoho, a jelikož, statistiky týkající se výroby střeliva jsou v jednotlivých zemích, také považovány za údaje důvěrného charakteru, nelze přesně říci, kteří výrobci střeliva jsou na světě největší. Ovšem projekt The Small Arms Survey, pokládá na základě svých dlouholetých výzkumů, za největší a nejznámější světové výrobce střeliva a munice hlavně tyto (v abecedním pořadí) – Alliant Techsystems (ATK), Companhia Brasileira de Cartuchos (CBC), Metallwerk Elisenhütte (MEN), Nordic Ammunition Group (NAMMO), RUAG a Sellier & Bellot.

Společnost Sellier & Bellot je zároveň největším a nejvýznamnějším českým výrobcem loveckého a sportovního střeliva. Patří i mezi jednu z nejstarších (ne-li nejstarší) nepřetržitě fungujících firem v ČR, jelikož zde působí již od roku 1825. Na trhu malorážového střeliva v ČR dále působí řada menších soukromých firem, ovšem jejich produkce je zanedbatelná a proto se jimi dále nebudeme zabývat.

---

<sup>1</sup> The Small Arms Survey je nezávislý výzkumný projekt nacházející se na Institutu pro postgraduální mezinárodní rozvojová studia v Ženevě. Slouží jako mezinárodní zdroj informací pro veřejnost, vlády, politiky, výzkumné pracovníky a aktivisty, o všech aspektech týkajících se ručních palných zbraní a o ozbrojeném násilí ve světě. V projektu působí mezinárodní tým lidí s odbornými znalostmi týkající se dané problematiky a na svých internetových stránkách publikují své výzkumy a šetření, na kterých v minulých letech pracovali.

### 3.5.1 Alliant Techsystems (ATK)

Alliant Techsystems (dále jen ATK) je jednou z největších amerických společností zabývajících se leteckým a obranným průmyslem. Společnost byla založena v roce 1990. V současnosti zaměstnává více než 18.000 lidí ve 22 amerických státech, v Puerto Ricu a mimo USA. V roce 2010 přesáhly příjmy společnosti 4,8 mld. USD. Sídlo společnosti se nachází v Minneapolis, Minnesota. Společnost se skládá ze čtyř hlavních divízi, kterými jsou ATK Aerospace Systems, ATK Armament Systems, ATK Missile Products a ATK Security and Sporting [17].



ATK Security and Sporting se zabývá výrobou a distribucí střeliva pro vojenské a policejní složky, a střeliva pro lovecké a sportovní účely. Dále vyrábí nejrůznější jiné související produkty jako například optiku, brašny apod. Portfolio společnosti zahrnuje některé z nejznámější a respektovaných značek v oboru – Federal Premium, CCI, Speer, RCBS, Alliant Powder, Champion, Weaver, Eagle Industries a Blackhawk! Industries [19].

### 3.5.2 Companhia Brasileira de Cartuchos (CBC)

Brazilská společnost Companhia Brasileira de Cartuchos (dále jen CBC) je jedním z největších výrobců střeliva na světě. Založena byla roku 1926 dvěma italskými přistěhovalci, kteří se raději než pro dovoz rozhodli pro vlastní výrobu loveckého a sportovního střeliva. Společnost má v Brazílii dva výrobní závody. Jeden se nachází ve státě São Paulo a druhý ve státě Rio Grande do Sul. CBC se specializuje na výrobu malých a středních kalibrů, které jsou určeny pro vojenské, policejní a komerční trhy. Svůj široký sortiment výrobků exportuje do více než 70 zemí světa [20].



Společnost je v současné době holdingem, který vlastní několik dalších významných výrobních podniků působících ve stejném oboru. Jedná se o německého výrobce střeliva MEN, českého výrobce malorážového střeliva Sellier & Bellot a americkou společnost Magtech Ammunition [21].

### 3.5.3 Metallwerk Elisenhütte (MEN)

Společnost Metallwerk Elisenhütte (dále jen MEN), v Nassau/Lahn, byla založena roku 1957. Jedná se o významného německého výrobce střeliva pro ruční palné zbraně. Více než 50 let byl MEN jedním z hlavních dodavatelů střeliva a munice jak pro německý Bundeswehr, tak pro německé policejní složky a bezpečnostní orgány. Společnost vyváží své produkty do celého světa a je jedním z předních dodavatelů střeliva pro ozbrojené složky zemí v NATO. V roce 2007 se společnost stala součástí brazilské holdingové společnosti CBC [29].



### 3.5.4 Nordic Ammunition Group (NAMMO)

Nordic Ammunition Group (dále jen NAMMO) je norskó-finská společnost působící ve zbrojním průmyslu. NAMMO je přední Evropský vývojář a výrobce munice, raketových systémů a raketových pohonů. Společnost byla založena v roce 1998 sloučením muničních činností tří hlavních skandinávských obranných společností – Celsius AB, Partia Industries Oyj a Raufoss ASA. V současnosti zaměstnává asi 1900 lidí a její obrat činí přibližně 3 mld. NOK ročně. Společnost sídlí v Raufoss, Norsko a má pobočky ve Finsku, Švédsku, Norsku, Německu, Švýcarsku, USA a Kanadě [31].



### 3.5.5 RUAG

RUAG je mezinárodní skupina působící v oblasti technologií. Společnost byla založena v roce 1999 ve Švýcarsku, své výrobní závody má v současnosti i v Německu, Švédsku, Maďarsku, Rakousku a USA. Hlavní sídlo společnosti je v Bernu, Švýcarsko. Obchodní činnost společnosti se zaměřuje na dva segmenty trhu, a to na aerospace (vesmír a letectví) a obranu (bezpečnostní a obranné techniky). RUAG na trhu působí s pěti divizemi – RUAG Space, RUAG Aviation, RUAG Technology, RUAG Defence a RUAG Ammotec [36].



RUAG Ammotec se specializuje na výrobu malorážového střeliva a je lídrem evropského trhu loveckého a sportovního střeliva. Zároveň vyrábí a dodává střelivo a speciální munici pro armády a policejní složky. Je také kvalifikovaný dodavatel malorážového střeliva pro státy NATO. Kromě střeliva je také specialista na průmyslovou pyrotechniku. RUAG Ammotec do svého produktového portfolia dále řadí střelivo a jiné produkty vyráběné společnostmi RWS (Německo), Rottweil (Německo), GECO (Švýcarsko), Hirtenberger AG (Rakousko), norma (Švédsko) a MFS 2000 (Maďarsko) [37].

### 3.5.6 Sellier & Bellot

Společnost Sellier & Bellot (dále jen SB), založená v roce 1825, patří mezi nejvýznamnější české ale i světové výrobce nábojů pro ruční palné zbraně.



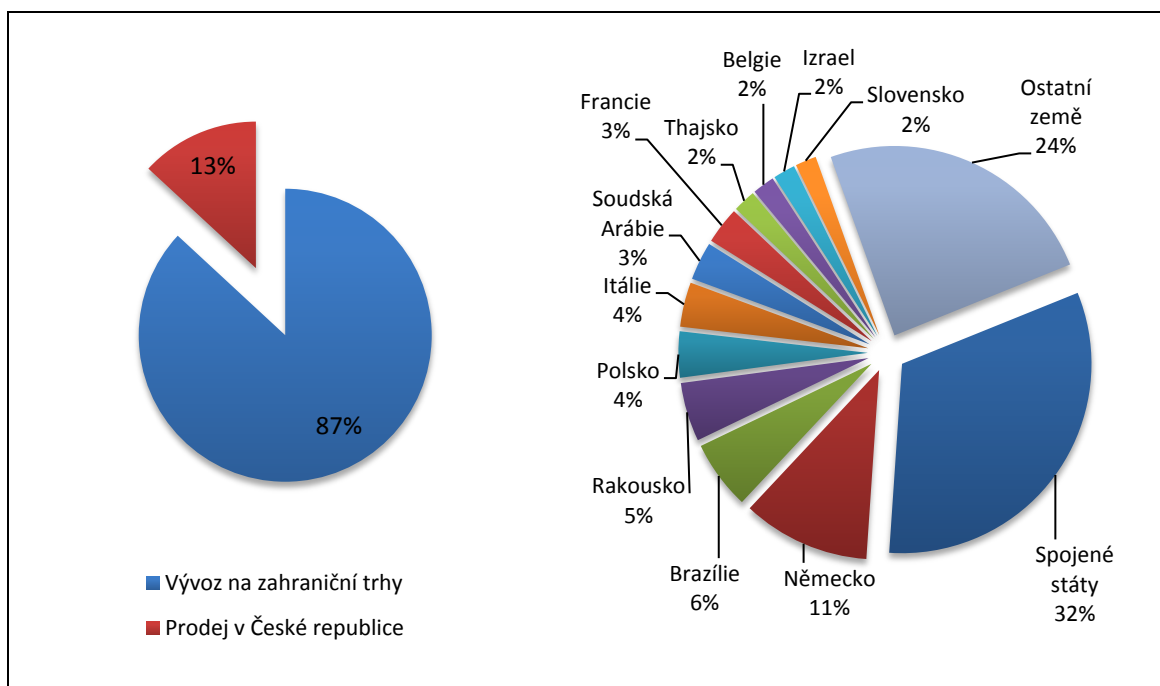
Výjimečná tradice skoro stodevadesáti let nepřetržité výroby je ve světě unikátní a řadí společnost Sellier & Bellot mezi nejstarší továrny světa. Dnešní továrna Sellier & Bellot a.s. ve Vlašimi je přímým pokračovatelem podniku, který založil Louis Sellier a Nikolas Bellot v roce 1825 u Prahy [34].

V současné době se SB zabývá výzkumem, vývojem, výrobou a distribucí střeliva, pyrotechnických výrobků, speciálních zařízení, nástrojů a měřidel, a také výrobou balicích, plnicích a jiných speciálních strojů. Společnost SB vyrábí střelivo jednak pro profesionální složky (armády, policie), ale také pro lovecké a sportovní účely. Společnost každoročně průměrně přes 70 % své produkce vyváží a řadí se tak

k nejúspěšnějším vývozním firmám v ČR. V roce 2009 společnost hospodařila se ziskem 182 647 tis. Kč [34].

Jak ukazuje graf č. 1 a příloha č. 6 v roce 2010 SB vyvezla 87 % své veškeré produkce na zahraniční trhy. Nejvýznamnějšími vývozními teritorii jsou hlavně evropské státy (především Německo, Rakousko, Polsko a Itálie) a pak Spojené státy, Brazílie a Saudská Arábie.

**Graf č. 1: Prodej nábojů společnosti Sellier & Bellot a.s. v roce 2010**



Zdroj: Sellier & Bellot a.s. a vlastní zpracování

Dne 1. dubna 2009 koupila Sellier & Bellot a.s. konkurenční brazilská firma CBC (Companhia Brasileira de Cartuchos), která patří mezi největší výrobce střeliva na světě. Dle prohlášení společnosti CBC obchodní jméno a zastoupení Sellier & Bellot má i nadále být zachováno [40].

Na evropském trhu se společnost Sellier & Bellot a.s. nejčastěji setkává s touto konkurencí:

### **RUAG Ammotec**

Společnost je součástí švýcarského holdingu RUAG, který působí v leteckém a obranném průmyslu a má výrobní základny ve Švýcarsku, Německu, Rakousku, Maďarsku a Švédsku. Podrobněji o společnosti viz kapitola 3.5.5.

### **Fiocchi**

Jedná se o soukromou italskou společnost se 130letou tradicí, kterou řídí již čtvrtá generace rodiny Fiocchi. Produkce společnosti zahrnuje kompletní portfolio střeliva od vojenského, přes lovecké až po sportovní [25].

### **Nammo Lapua Oy**

Společnost Nammo Lapua Oy je součástí norskó-finské skupiny Nammo Group. Založena byla v roce 1923 a v současnosti se zaměřuje na výrobu malorážového střeliva a jeho komponentů pro civilní a profesionální užití [26]. Více o skupině Nammo Group viz kapitola 3.5.4.

Na americkém trhu se Sellier & Bellot a.s. potkává hlavně s tradičními americkými výrobci zbraní a střeliva jako jsou:

### **Winchester**

Jedná se o americkou společnost, kterou proslavila „zbraň, která dobyla Západ“. Kromě zbraní se specializuje také na výrobu střeliva pro sportovní, lovecké i vojenské účely [42].

### **Remington Arms Company**

Americká společnost Remington Arms Company sídlí ve městě Madison. Krom jiného vyvíjí, vyrábí a prodává střelivo pro civilní účely i pro ozbrojené složky (armáda, policie). Společnost byla založena v roce 1816 a patří tak mezi nejstarší americké nepřetržitě vyrábějící strojírenské společnosti. Svou produkci střeliva prodává kromě Spojených států také do 55 dalších zemí [35].

### **Federal Premium**

Federal je součástí velké americké letecké a zbrojařské skupiny ATK. Společnost Federal vyrábí kompletní portfolio střeliva a komponentů jak pro civilní, tak také pro vojenské účely [24]. Více o skupině ATK viz kapitola 3.5.1.

## 4 ANALÝZA DANÉ PROBLEMATIKY

### 4.1 ZPRACOVATELSKÝ PRŮMYSL ČR A IDENTIFIKACE SLEDOVANÉHO ODVĚTVÍ

Na tvorbě hrubého domácího produktu se tradičně významně podílí především zpracovatelský průmysl České republiky. Podíl zpracovatelského průmyslu na hrubé přidané hodnotě v roce 2009 činil 23,6 %, což je snížení o 1 procentní bod oproti roku 2008. V důsledku probíhající ekonomické recese došlo zároveň ke snížení podílu zpracovatelského průmyslu na celkových tržbách průmyslu o 1,5 procentního bodu, tj. na 87,8 % (v roce 2008 to bylo 89,3 %), podíl výroby a rozvodu elektřiny, plynu a vody se oproti minulému roku zvýšil na 9,4 % (7,8 % v roce 2008) a v případě podílu těžby nerostných surovin došlo k poklesu na 2,8 % oproti podílu 2,9 % dosaženého v minulém roce. Pokles podílu zpracovatelského průmyslu na hrubé přidané hodnotě byl způsoben hlavně největšími zpracovatelskými odvětvími, kterými jsou výroba motorových vozidel, přívěsů a návěsů, výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků a výroba strojů a zařízení. Největší sílu z hlediska tržeb zažíval zpracovatelský průmysl v roce 2006, kdy byl nárůst oproti roku 2005 o 12 %, a v roce 2007, kdy byl nárůst oproti předchozímu roku o 10 %. V roce 2008 ovšem došlo ke snížení celkových tržeb zpracovatelského průmyslu o 1 % vůči roku 2007, což bylo způsobeno začínající ekonomickou recesí, která se výrazněji projevila až v roce 2009, kdy došlo k propadu celkových tržeb o 17 %.

**Tabulka č. 1: Zpracovatelský průmysl dle OKEČ platné do roku 2008**

Sekce	Subsekce	Oddíl	Obor	Název
<b>D</b>				<b>Zpracovatelský průmysl</b>
	<b>DK</b>	<b>29</b>		<b>Výroba strojů a zařízení</b>
			29.1	Výroba a opravy strojů pro výrobu a využití mechanické energie
			29.2	Výroba a opravy jiných strojů a zařízení pro všeobecné účely
			29.3	Výroba a opravy zemědělských a lesnických strojů
			29.4	Výroba a opravy obráběcích a tvářecích strojů
			29.5	Výroba a opravy ostatních účelových strojů
			29.6	Výroba a opravy zbraní a munice
			29.7	Výroba přístrojů a zařízení pro domácnost

Zdroj: ČSÚ

Dle Odvětvové klasifikace ekonomických činností (OKEČ), která se užívala do roku 2008, se zpracovatelský průmysl člení na 14 sektorů (subsekcí označených dvěma velkými tiskacími písmeny) a 23 oddílů (odvětví, kterým je přiřazeno dvoumístné číslo). Těchto 23 oddílů se dále dělí na specifitější obory. V rámci sledované problematiky se obor OKEČ 29.6 – Výroba a opravy zbraní a munice řadí do odvětví zpracovatelského průmyslu OKEČ 29 – Výroba a opravy strojů a zařízení, což ukazuje tabulka č. 1.

**Tabulka č. 2: Zpracovatelský průmysl dle CZ-NACE platné od roku 2009**

Sekce C – Zpracovatelský průmysl		
Oddíl	Obor	Název
25		Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení
	25.1	Výroba konstrukčních kovových výrobků
	25.2	Výroba radiátorů a kotlů k ústřednímu topení, kovových nádrží a zásobníků
	25.3	Výroba parních kotlů, kromě kotlů pro ústřední topení
	25.4	Výroba zbraní a střeliva
	25.5	Kování, lisování, ražení, válcování a protlačování kovů; prášková metalurgie
	25.6	Povrchová úprava a zušlechťování kovů; obrábění
	25.7	Výroba nožičských výrobků, nástrojů a železářských výrobků
	25.9	Výroba ostatních kovodělných výrobků

Zdroj: ČSÚ

Jak již bylo řečeno výše Odvětvová klasifikace ekonomických činností (OKEČ) se užívala pouze do roku 2008. Od 1.1.2009 jí nahradila Klasifikace ekonomických činností CZ-NACE, která dělí Sekci C – Zpracovatelský průmysl na 24 oddílů a pododdílů. V klasifikaci OKEČ obor 29.6 – Výroba a opravy zbraní a munice odpovídá v klasifikaci CZ-NACE činnosti 25.4 – Výroba zbraní a střeliva, která se řadí do oddílu CZ-NACE 25 – Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení (viz tabulka č. 2). Nicméně mezi oborem OKEČ 29.6 a CZ-NACE 25.4 není rovnítka. Obor OKEČ 29.6 byl v rámci nové klasifikace CZ-NACE rozdělen do těchto čtyř činností, kdy jedním z nich je i výroba zbraní a střeliva:

- 25.40 Výroba zbraní a střeliva,
- 30.30 Výroba letadel a jejich motorů, kosmických lodí a souvisejících zařízení,
- 30.40 Výroba vojenských bojových vozidel,
- 33.11 Opravy kovodělných výrobků.

Tímto krokem bylo docíleno, že činnost CZ-NACE 25.4 – Výroba zbraní a střeliva již nezahrnuje výrobu tanků a bojových vozidel, mezikontinentálních balistických střel (ICBM) a opravy zbraní a zbraňových systémů, jako tomu bylo

u klasifikace OKEČ. Ovšem tato skutečnost zabraňuje využití dřívějších dat pro statistické účely, jelikož je nutné převést požadovaná data buď na klasifikaci OKEČ nebo CZ-NACE. V případě převodů klasifikace CZ-NACE pro předešlé roky se však již údaje pro činnost CZ-NACE 25.4 nezveřejňují z důvodu ochrany individuálních a důvěrných dat. Je to způsobeno existencí dominantního postavení dvou největších firem, které se zabývají touto činností. Jedná se o společnost Sellier & Bellot a.s. a Česká zbrojovka a.s.. Dle zjištěných informací z Českého statistického úřadu tyto dvě firmy představují cca 80 % veškeré produkce oboru.

Jelikož data pro sledované ekonomické odvětví jsou do roku 2008 zpracována dle klasifikace OKEČ a pouze pro rok 2009 podle klasifikace CZ-NACE, lze pro rok 2009 pouze přiblížit stav odvětví, ale pro analýzu vývoje odvětví bude použito časové řady let 2000 až 2008 dle klasifikace OKEČ.

## 4.1.1 Obecný vývoj sledovaného odvětví

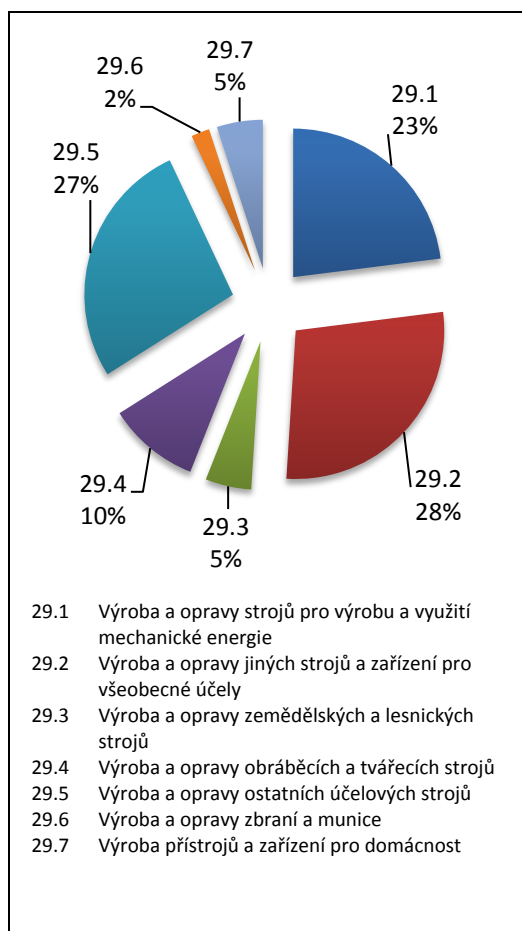
### Česká republika

Odvětví CZ-NACE 25 – Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení obsahuje ve své podstatě pouze výrobu čistě kovových výrobků mající většinou statickou funkci. Nově do tohoto odvětví byla zahrnuta i výroba zbraní a střeliva. Odvětví se dělí na osm oborů, které ukazuje tabulka č. 2. Obor Výroba zbraní a střeliva se značí CZ-NACE 25.4 a na celkových tržbách za prodej vlastních výrobků a služeb v odvětví v roce 2009 se společně s oborem CZ-NACE 25.3 podílela 4,6 %, což je nejméně ze všech oborů. Ovšem dle dat z minulých let lze i nadále soudit, že výroba zbraní a střeliva je sice malou částí každého odvětví, do které ho spadá, avšak dlouhodobě stálou. Dle staré klasifikace OKEČ se výroba a opravy zbraní a munice dlouhodobě podílely na tržbách za prodej vlastních výrobků a služeb v odvětví OKEČ 29 – Výroba a opravy strojů a zařízení ve výši 2 %. V grafu č. 2 a 3 se lze seznámit s podíly sledovaného oboru v roce 2008 (klasifikace dle OKEČ) a v roce 2009 (klasifikace dle CZ-NACE). Malý podíl oboru v jednotlivých odvětvích je způsoben jednak faktem, že se jedná o úzce specializovaný obor, ale také tím, že je obtížnější získat pro tento obor koncesní listinu než pro jiné obory a zároveň je nutná i zbrojní licence pro vývoj, výrobu zbraní a střeliva.

Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků je významným odvětvím českého zpracovatelského průmyslu. Má význam hlavně jako jeden z nejdůležitějších dodavatelů komponentů pro kompletaci dalších výrobků nebo zařízení zejména pro strojírenský a automobilový průmysl. V roce 2009 se toto odvětví podílelo na celkových tržbách zpracovatelského průmyslu z 9 %, což z něj činí třetí největší odvětví v rámci zpracovatelského průmyslu. Před ním je jen odvětví CZ-NACE 26 – Výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení s 9,1 % a CZ-NACE 29 – Výroba motorových vozidel s 22 % podílem.

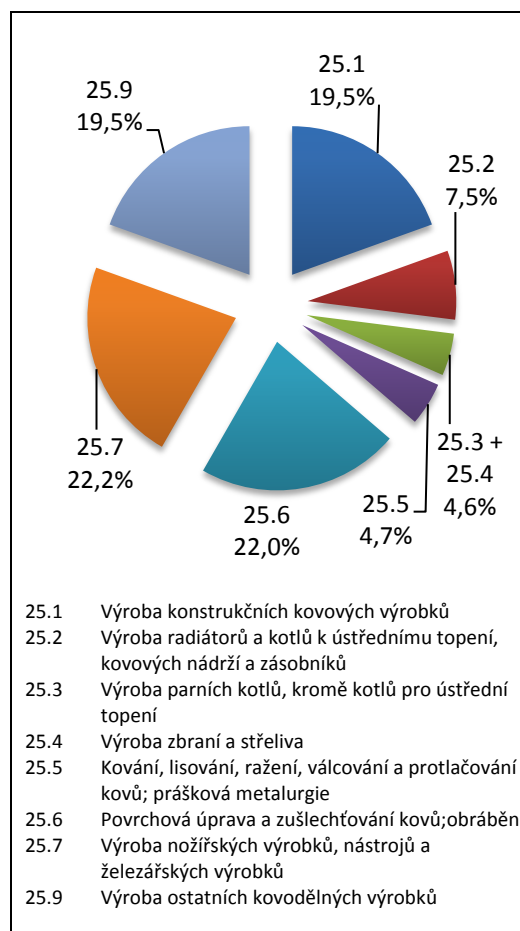


**Graf č. 2:**  
**Podíly oborů OKEČ 29 na tržbách**  
**za prodej vlastních výrobků a**  
**služeb v roce 2008**



Zdroj: MPO

**Graf č. 3:**  
**Podíly oborů CZ-NACE 25**  
**na tržbách za prodej vlastních**  
**výrobků a služeb v roce 2009**



Zdroj: MPO

Výrobní základu v odvětví CZ-NACE 25 tvořilo v roce 2009 celkem 36 815 podniků s celkovým průměrným počtem zaměstnaných osob 135 014. Počet zaměstnanců v oboru CZ-NACE 25.4 nebyl pro rok 2009 z důvodu ochrany individuálních a důvěrných dat zveřejněn. Nicméně podíváme-li se na starší údaje, které tento obor vykázal dle klasifikace OKEČ (viz tabulka č. 3), tak vidíme, že počet pracovníků se v tomto oboru v jednotlivých letech výrazně neměnil. V roce 2008 bylo v rámci odvětví OKEČ 29 – Výroba a opravy strojů a zařízení zaměstnáno celkem 161 172 pracovníků a z nich 4 200 v oboru OKEČ 29.6 – Výroba a opravy zbraní a munice, což představuje 2,6 % podíl na odvětví. A ačkoli došlo v rámci klasifikace CZ-NACE k rozdělení oboru OKEČ 29.6 na čtyři samostatné obory a tudíž zákonitě došlo i ke snížení počtu podniků, ale i počtu zaměstnanců v oboru CZ-NACE 25.4 oproti OKEČ 29.6, tak stále lze předpokládat, že průměrný počet zaměstnanců se v tomto oboru výrazně nezměnil a do budoucna ani měnit nebude.

**Tabulka č. 3: Průměrný počet pracovníků v letech 2000-2008**

(osob)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
OKEČ 29	155 729	151 086	149 746	150 920	149 767	156 568	151 176	159 305	161 172
meziroční změna		-2,98%	-0,89%	0,78%	-0,76%	4,54%	-3,44%	5,38%	1,17%
OKEČ 29.6	5 933	5 107	4 940	5 860	4 707	4 419	4 290	4 418	4 200
meziroční změna		-13,92%	-3,27%	18,62%	-19,68%	-6,12%	-2,92%	2,98%	-4,93%

Zdroj: MPO a vlastní zpracování

Pro představu si lze vzít dva významné podniky v oblasti výroby civilních zbraní a střeliva - Česká zbrojovka a.s. Uherský Brod a Sellier & Bellot a.s. Vlašim. Hlavní činnost obou podniků spadala do roku 2008 do oboru OKEČ 29.6 a nyní do oboru CZ-NACE 25.4. V roce 2008 se oba podniky podílely na průměrném počtu zaměstnaných pracovníků z oboru OKEČ 29.6 z 59 %, což z nich činilo dva největší zaměstnavatele v oboru (viz tabulka č. 4). Tudíž lze předpokládat, že i po změně klasifikace se jedná o dva největší zaměstnavatele v oboru CZ-NACE 25.4.

**Tabulka č. 4: Průměrný počet zaměstnanců v oboru OKEČ 29.6 ve vybraných firmách v letech 2007 – 2009**

	2007	2008	2009
Česká zbrojovka a.s. (CZ)	1 285	1 266	1 185
Sellier & Bellot a.s. (SB)	1 155	1 227	1 230
Ostatní firmy v oboru	1 978	1 707	x
OKEČ 29.6	4 418	4 200	x
Podíl firem na oboru OKEČ 29.6	55 %	59 %	x
Podíl SB na oboru OKEČ 29.6	26 %	29 %	x

Zdroj: ČSÚ, Výroční zprávy České zbrojovky a.s., Výroční zprávy Sellier & Bellot a.s. a vlastní zpracování

V případě cenového vývoje v odvětví CZ-NACE 25 v roce 2009 lze konstatovat, že cenové indexy jednotlivých oborů se v posledních třech letech příliš neměnily. Ještě v roce 2007 a 2008 lze po přepočtu zaznamenat rostoucí tendenci okolo 5 % u výroby kovových nádrží a výroby ostatních kovových výrobků, ovšem v roce 2009 je již patrný dopad recese světové ekonomiky. Ten se projevil výrazněji u oborů, které se vyznačují dodávkami pro investiční celky. Těmi to obory jsou konstrukční kovové výrobky (- 8,1 %), ostatní kovodělné výrobky (- 7,7 %) a kovové nádrže, zásobníky a podobné nádoby (- 1,8 %).

Pokud se jedná o sledovaný obor CZ-NACE 25.4, resp. CZ-CPA 25.4, tak bohužel opět nelze říci, jaký zde byl cenový vývoj, jelikož se od roku 2007 cenové indexy u tohoto oboru nesledují. Pro představu musíme znovu nahlédnout do oboru dle klasifikace OKEČ 29.6, resp. SKP 29.6. Jak je patrné z tabulky č. 5 tak u SKP 29.6 – Zbraně a munice se dlouhodobě projevovala převážně stagnace cen. Výrazný nárůst cen v roce 2002 mělo na svědomí zvýšení cen zinku, mědi a olova v daném roce, což jsou jedny z hlavních surovin při výrobě nábojů.

**Tabulka č. 5: Vývoj cenových indexů výrobků v letech 2000 – 2008**

(%)	meziroční index							
	01/00	02/01	03/02	04/03	05/04	06/05	07/06	08/07
SKP 29	101,4	101,2	100,7	102,2	101,9	102,1	103,3	103,9
SKP 29.6	101,3	112,9	98,1	99,9	100,8	100,7	x	x

Zdroj: ČSÚ

Odvětví CZ-NACE 25 se v roce 2009 řadilo s podílem 8,7 % na tržbách za vlastní výrobky a služby na druhé místo v rámci zpracovatelského průmyslu. Z dostupných údajů pro toto odvětví vyplývá, že od roku 2005 do roku 2008 docházelo v jednotlivých oborech k růstu tržeb za vlastní výrobky a služby, avšak v roce 2009 došlo ve většině případů k poklesu. Za celé odvětví došlo v roce 2009 k poklesu o cca 20 %. Tento pokles byl způsoben především vlivem celosvětové hospodářské krize, která se nevyhnula ani tomuto odvětví. Výše a podíl oboru CZ-NACE 25.4 na odvětví znovu nebyl zveřejněn.

**Tabulka č. 6: Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb v b.c. v letech 2000 – 2008**

(mil. Kč)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
OKEČ 29	136 194	152 399	154 832	172 590	204 022	234 795	270 847	320 994	326 583
meziroční změna		11,90%	1,60%	11,47%	18,21%	15,08%	15,35%	18,51%	1,74%
OKEČ 29.6	3 661	2 966	3 581	5 420	4 783	5 702	4 824	5 248	4 338
meziroční změna		-18,99%	20,74%	51,37%	-11,75%	19,21%	-15,40%	8,79%	-17,33%

Zdroj: MPO a vlastní zpracování

Podíváme-li se do dat zveřejněných pro obor OKEČ 29.6 pro tržby za prodej vlastních výrobků a služeb od roku 2000 až do roku 2008 (viz tabulka č. 6), zjistíme, že k výraznějšímu nárůstu dochází v roce 2003, ovšem v jiných letech se tržby drží na relativně stejné hladině.

Co se týče společnosti Sellier & Bellot a.s. tak lze konstatovat, že hospodářská krize jí do roku 2009 příliš neovlivnila. Od roku 2004 společnost každoročně vykazuje nárůst tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb, jak ukazuje tabulka č. 7. Tato skutečnost podporuje fakt, že firma působí v sektoru, který není tak závislý na vývoji hospodářského cyklu.

**Tabulka č. 7: Vývoj tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb společnosti Sellier & Bellot a.s. v letech 2004-2009**

(tis. Kč)	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tržby	1 040 982	1 051 874	1 136 995	1 209 136	1 345 894	1 488 331
tempo růstu		1,05%	8,09%	6,34%	11,31%	10,58%

Zdroj: Výroční zprávy Sellier & Bellot a.s. za jednotlivé roky a vlastní zpracování

V rámci celého zpracovatelského průmyslu se odvětví CZ-NACE 25 podílí na celkové účetní přidané hodnotě 11 %, což je druhý největší podíl hned za CZ-NACE 29 – Výroba motorových vozidel (14,3 %). Jako v předchozích případech i zde nebyly zveřejněny údaje pro obor CZ-NACE 25.4.

Z tabulky č. 8 vyplývá, že v letech 2000 až 2008 v odvětví dle klasifikace OKEČ vykazovala výše účetní přidané hodnoty pro obor OKEČ 29.6 podobný průběh jako u tržeb za vlastní výrobky a služby. Tento pozitivní proces byl důsledkem řady příznivých vlivů, jako byl například vstup ČR do EU a ukončení restrukturalizačních a transformačních procesů řady subjektů tohoto odvětví.

**Tabulka č. 8: Účetní přidaná hodnota v b.c. v letech 2000 - 2008**

(mil. Kč)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
OKEČ 29	48 458	54 156	50 581	55 956	62 218	68 406	76 887	89 448	97 292
meziroční změna		11,76%	-6,60%	10,63%	11,19%	9,95%	12,40%	16,34%	8,77%
OKEČ 29.6	1 822	1 451	1 607	2 000	1 688	1 660	2 007	2 252	2 031
meziroční změna		-20,38%	10,74%	24,49%	-15,60%	-1,65%	20,87%	12,21%	-9,83%

Zdroj: MPO a vlastní zpracování

Zahraniční obchod výrobků odvětví CZ-NACE 25, resp. CZ-CPA 25, vykazoval v roce 2009 kladné saldo, ve výši 38 650,2 mil. Kč. Vývoz výrobků se v roce 2009 oproti roku 2008 snížil o cca 10 % a dovoz výrobků tohoto odvětví se meziročně snížil o cca 20 %. Z důvodu současné globální ekonomické krize nelze přesně stanovit trend dovozu a vývozu. Srovnáme-li dostupné údaje s rokem 2000, zjistíme, že se dovoz do roku 2008 zvýšil o cca 75,7 % a vývoz o cca 75,4 %. V jednotlivých letech bylo vždy dosaženo kladného salda. Vývoj kurzu koruny je jedním z faktorů, které mají výrazný vliv na saldo zahraničního obchodu jak ze strany vývozu tak i dovozu. Od roku 2000 měl kurz koruny dlouhodobou tendenci k posilování.

Do roku 2008, tj. do doby nástupu krize, docházelo u jednotlivých oborů v odvětví k růstu výkonnosti a konkurenceschopnosti. Obor charakterizuje hlavně fakt, že je závislý na dostatku zakázek. Firmám v tomto odvětví se do roku 2008 dařilo především vzhledem k tomu, že měli úspěch jak doma, tak v zahraničí při získávání zakázek na výstavbu nebo modernizaci. Například větší část firem z odvětví se podílela na výstavbách a modernizacích několika tepelných elektráren a za svou práci získala i dobré reference. Proto lze předpokládat, že až odezní současná ekonomická recese, že dojde opět ke zvyšování vývozu. Stav zahraničního obchodu pro rok 2009 ukazuje tabulka č. 9.

**Tabulka č. 9: Zahraniční obchod s výrobky zpracovatelského průmyslu v b.c. v roce 2009**

Kód	CZ-CPA 3 místa	Rok 2009				
		Dovoz (v mil Kč)	Vývoz (v mil Kč)	Saldo (v mil. Kč)	Čistá hmotnost (v kg)	Kg cena (v Kč)
25.1	Konstrukční kovové výrobky	7 054,8	24 155,9	17 101,1	161 590 732	43,7
25.2	Kovové nádrže, zásobníky	3 239,7	10 405,2	7 165,5	43 088 103	75,2
25.3	Parní kotle	517,2	2 421,6	1 904,4	1 808 802	285,9
25.4	Zbraně a střelivo a jejich díly	1 153,4	2 960,7	1 807,3	8 131 057	126,5
25.5	Kování, lisování, ražení, válcování kovů	x	x	x	x	x
25.6	Povrchová úprava a zušlechťování kovů	x	x	x	x	x
25.7	Nožířské výrobky, nástroje a železář. výr.	26 041,5	28 285,5	2 244,0	128 543 578	202,6
25.9	Ostatní kovodělné výrobky	46 980,8	55 408,7	8 427,9	631 211 246	74,4
25	Kovodělné výrobky	84 987,4	123 637,6	38 650,2	974 373 518	808,3

Zdroj: MPO

## Evropská unie

V rámci EU sledovaná činnost výroba střeliva spadá dle klasifikace NACE do subsekcce DK, divize 29 – Výroba strojů a zařízení, s výjimkou dopravních prostředků. Toto odvětví průmyslové ekonomiky zahrnuje výrobu zařízení, které se používají v mnoha jiných sektorech ekonomiky jako je například těžba, výroba, energie a stavebnictví, a poskytuje zařízení i pro výrobu domácích spotřebičů. Kromě toho odvětví zahrnuje i výrobu zbraní a munice, a to až už pro vojenské nebo sportovní využití.

Jelikož EU zahrnuje v současnosti 27 členských států a zpracovávání poskytovaných statistických informací o jejich ekonomice je z důvodu obsáhlého objemu dat zdlouhavé a složité, zveřejnil Eurostat ve své každoroční publikaci o podnikání v EU (edice 2009) údaje pouze do roku 2006. Proto veškeré zde uvedené ukazatele charakterizující sledovaný obor v rámci celé EU jsou jen pro rok 2006.

Činnost výroba střeliva spadá v rámci odvětví výroby strojů a zařízení do oboru NACE 29.6 – Výroba zbraní a munice. Obor obsahuje jak výrobu tanků, jiných bojových vozidel, balistických řízených střel a dělostřeleckého materiálu, pýchotních zbraní a munice, tak i výrobu loveckých a sportovních zbraní a střeliva. Výroba výbušných zařízení jako bomby, miny nebo torpéda, také spadá pod tento obor. Tento rozsah činností, které sektor zahrnuje, je důvodem, proč je mnoho informací v režimu utajení. Proto dostupnost dat o tomto oboru je horší než u jiných oborů.

V rámci 27 členských států EU v roce 2006 obor NACE 29.6 – Výroba zbraní a munice vygeneroval přidanou hodnotu ve výši 4,7 miliard EUR, což představovalo 2,4 % odvětví NACE 29 – Výroba strojů a zařízení. Bylo to nejméně ze všech ostatních oborů, které odvětví zastřešuje. V roce 2006 výrobu zbraní a munice provozovalo v zemích EU 1 300 registrovaných podniků, což bylo 0,7 % z celkového počtu firem v odvětví. Tyto podniky dohromady zaměstnávaly 97 300 lidí, což tvořilo 2,7 % všech zaměstnanců, kteří působili v tomto roce v NACE 29 – Výroba strojů a zařízení (viz tabulka č. 10).

**Tabulka č. 10: Vybrané ukazatele odvětví NACE 29 – Výroba strojů a zařízení v roce 2006**

	Podniky		Přidaná hodnota		Zaměstnanci	
	(v tis.)	(% z celku)	(v mil. EUR)	(% z celku)	(v tis.)	(% z celku)
<b>Výroba strojů a zařízení</b>	<b>174,0</b>	<b>100,0</b>	<b>192 559</b>	<b>100,0</b>	<b>3 649,5</b>	<b>100,0</b>
Výroba strojů a zařízení pro všeobecné účely	81,3	46,7	100 549	52,2	1 792,5	49,1
Výroba zemědělských a lesnických strojů	22,2	12,8	8 922	4,6	212,0	5,8
Výroba obráběcích a tvářecích strojů	64,0	36,8	65 400	34,0	1 215,0	33,3
Výroba zbraní a munice	1,3	0,7	4 687	2,4	97,3	2,7
Výroba strojů a zařízení pro domácnost	5,2	3,0	12 711	6,6	287,6	7,9

Zdroj: Eurostat

Největším výrobcem zbraní a munice byla v roce 2006 Velká Británie, která se svou výrobou na přidané hodnotě zemí EU podílela 37,3 %. Následovalo Německo s 22,4 %, Itálie s 8,9 % a Francie s 7,5 %. Největší přínos výroby zbraní a střeliva na přidané hodnotě nefinančního sektoru hospodářství (OKEČ sekce C až I a K) bylo v roce 2006 dosaženo hodnotou 0,6 % v Bulharsku, což bylo třikrát více než ve druhém a třetím nejvíce specializovaném členském státu EU na výrobu zbraní a střeliva, a sice ve Švédsku (0,2 %) a Velké Británii (0,2 %) (viz tabulka č. 11).

**Tabulka č. 11: TOP5 členských zemí EU ve vybraných ukazatelích odvětví NACE 29.6 – Výroba zbraní a střeliva v roce 2006**

Pořadí	Země s nejvyšším podílem výroby zbraní a střeliva na přidané hodnotě			Nejvíce specializované země: podíl v nefinančním sektoru hospodářství	
	Země	(v mil. EUR)	(% z EU27)	Země	Přidaná hodnota
1	Velká Británie	1 750	37,3	Bulharsko	0,6
2	Německo	1 050	22,4	Švédsko	0,2
3	Itálie	416	8,9	Velká Británie	0,2
4	Francie	354	7,5	Česká republika	0,1
5	Švédsko	280	6,0	Německo	0,1

Zdroj: Eurostat

Dle uvedených informací v publikaci European Business – Facts and figures (2009) v letech 1995 až 2006 v oboru výroby zbraní a střeliva index produkce rostl průměrně o 1,3 % ročně. Jedná se o druhý nejpomalejší růst mezi jednotlivými obory v odvětví NACE 29 – Výroba strojů a zařízení. Pomalejší růst zaznamenal jen obor NACE 29.7 – Výroba strojů a zařízení pro domácnost. Nicméně v této časové periodě nastaly dvě vývojové etapy. První je charakteristická klesající produkcí, která trvala od roku 1997 do roku 2000. Druhá etapa trvající od roku 2001 do roku 2006 se oproti první vyznačovala silným nárůstem produkce v průměru o 5,3 % ročně [23].

V roce 2006 byl vývoz zbraní a munice mimo země EU na úrovni 907 mil. EUR, což bylo o 620 mil. EUR více než dovoz (288 mil. EUR). Itálie a Francie byly největšími exportéry. Oproti tomu Velká Británie a Polsko byly největšími dovozními zeměmi (viz tabulka č. 12).

**Tabulka č. 12: Externí vývoz a dovoz v rámci CPA 29 – Výroba strojů a zařízení a CPA 29.6 – Výroba zbraní a munice v roce 2006**

	Vývoz mimo EU		Dovoz do EU		Balance (v mil. EUR)
	(v mil. EUR)	(% podíl na vývozu průmyslového zboží)	(v mil. EUR)	(% podíl na dovozu průmyslového zboží)	
Výroba strojů a zařízení	171 147	15,8	74 717	6,0	96 430
→ Výroba zbraní a munice	907	0,1	288	0,0	620

Zdroj: Eurostat

## 4.2 ANALÝZA ZAHRANIČNÍHO OBCHODU ČR SE ZAMĚŘENÍM NA STŘELIVO NEVOJENSKÉHO CHARAKTERU

### 4.2.1 Obecný vývoj zahraničního obchodu v roce 2010

V roce 2010 oproti předešlému roku došlo k opětovnému růstu celkového zahraničního obchodu ČR. V roce 2009 zaznamenal celkový zahraniční obchod ČR oproti roku 2008 pokles o 15,42 %, což bylo největší snížení za posledních sedmáct let. Pozitivní výsledky zahraničního obchodu v roce 2010 byly ovlivněny především příznivým vývojem růstu průmyslové produkce v ČR a to hlavně v případě jednotlivých odvětví zpracovatelského průmyslu a oživením světové ekonomiky, které obecně kladně zlepšilo zahraniční poptávku po tuzemském zboží. V porovnání s předešlým rokem se obrat zahraničního obchodu v roce 2010 zvýšil o 18,9 % (781,2 mld. Kč) na 4 908,9 mld. Kč. Tato hodnota je nejvyšší od roku 1993, tj. od doby vzniku ČR. Obchodní bilance v roce 2010 činila 122,8 mld. Kč. Jedná se sice o snížení vůči roku 2009 o 17,91 % (26,8 mld. Kč), ale zároveň o druhé nejvyšší saldo od roku 2005, kdy poprvé za dobu existence ČR dosáhlo přebytku (viz tabulka č. 13 a graf č. 4).

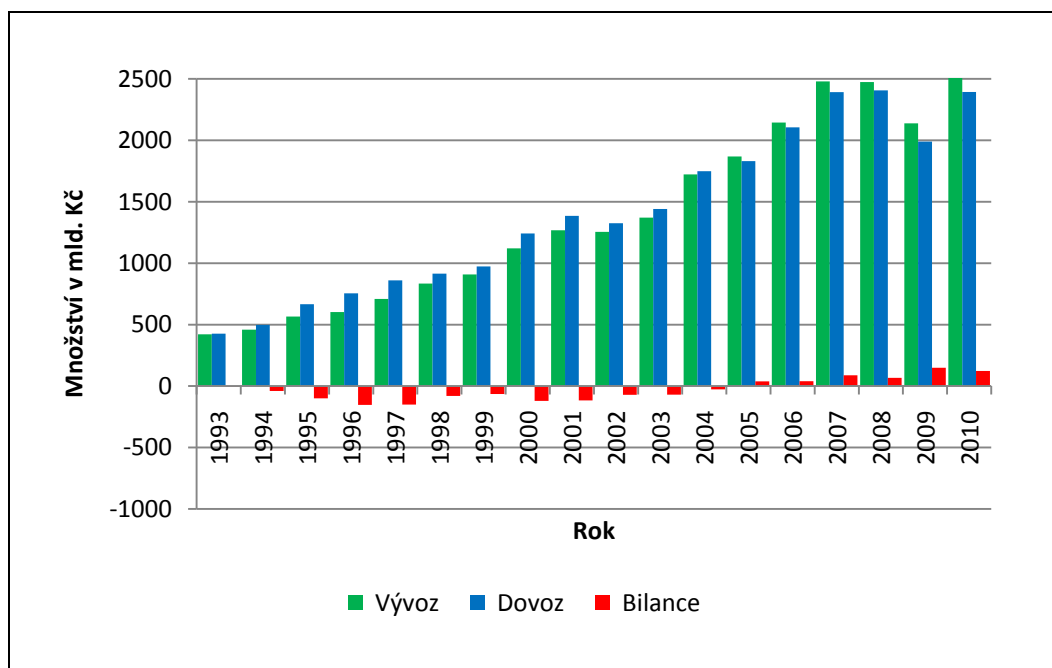
Tabulka č. 13: Zahraniční obchod České republiky v letech 1993 - 2010

	Obrat	Vývoz	Dovoz	Bilance	Změna proti předchozímu roku v %		Krytí dovozu vývozem v %
					vývoz	dovoz	
v mld. Kč							
1993	847,7	421,6	426,1	-4,5			98,9
1994	957,2	458,8	498,4	-39,4	8,8	17,0	92,1
1995	1 231,9	566,2	665,7	-99,5	23,4	33,6	85,0
1996	1 356,3	601,7	754,6	-153,0	6,3	13,3	79,7
1997	1 569,0	709,3	859,7	-150,4	17,9	13,9	82,5
1998	1 748,7	834,2	914,5	-80,3	17,6	6,4	91,2
1999	1 882,0	908,8	973,2	-64,4	8,9	6,4	93,4
2000	2 363,0	1 121,1	1 241,9	-120,8	23,4	27,6	90,3
2001	2 653,7	1 268,1	1 385,6	-117,0	13,1	11,6	91,5
2002	2 580,6	1 254,9	1 325,7	-70,8	-1,2	-4,3	94,7
2003	2 811,6	1 370,9	1 440,7	-69,8	9,3	8,7	95,2
2004	3 471,8	1 722,7	1 749,1	-26,4	25,7	21,4	98,5
2005	3 698,6	1 868,6	1 830,0	38,6	8,5	4,6	102,1
2006	4 249,4	2 144,6	2 104,8	39,8	14,8	15,0	101,9
2007	4 870,5	2 479,2	2 391,3	87,9	15,6	13,6	103,7
2008	4 880,2	2 473,7	2 406,5	67,2	-0,2	0,6	102,8
2009	4 127,7	2 138,6	1 989,0	149,6	-13,5	-17,3	107,5
2010	4 908,9	2 515,9	2 393,0	122,8	17,6	20,3	105,1

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování



**Graf č. 4: Zahraníční obchod České republiky v letech 1993 - 2010**



Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

Zbožová struktura zahraničního obchodu dostala v roce 2010 oproti minulému roku změny ve všech položkách. Podíl strojů a přepravních zařízení se na celkovém vývozu v roce 2010 zvýšil na 54,2 % z 53,6 % v roce 2009. Ke zvýšení došlo i v případě nepoživatelných surovin, minerálních paliv, mazadel a příbuzných materiálů z 6,3 % v roce 2009 na 6,7 % v roce 2010. Vývoz chemikálií stoupl z 6,4 % na 6,5 %. Pokles na celkovém vývozu zaznamenaly polotovary a materiály, kde došlo ke snížení ze 17,6 % na 17,4 %, průmyslové spotřební zboží a zboží jinde neuvedené, pokles z 11,8 % na 11,2 %, a zemědělské a potravinářské suroviny a výrobky, snížení ze 4,4 % na 4,0 %. V případě podílu na celkovém dovozu došlo k posílení strojů a přepravních zařízení ze 41,3 % v roce 2009 na 43,2 % v roce 2010, polotovarů a materiálů z 17,6 % na 17,9 % a nepoživatelných surovin, minerálních paliv, mazadel a příbuzných materiálů z 11,5 % na 12,3 %. K redukci podílu na celkovém dovozu došlo v případě importu chemikálií z 11,2 % na 10,6 % a zemědělských a potravinářských surovin a výrobků z 6,4 % na 5,5 %. Průmyslové spotřební zboží a zboží jinde neuvedené zaznamenali také pokles v podílu na celkovém dovozu a to z 12,0 % v roce 2009 na 10,4 % v roce 2010. Uvedené skutečnosti jsou přehledně uvedeny v příloze č. 9.

Jak již bylo řečeno výše, v roce 2010 ovlivnila příznivé výsledky zahraničního obchodu především vyšší produkce v jednotlivých odvětvích zpracovatelského průmyslu (o 11,1 % více oproti roku 2009). Produkce se zvýšila z důvodu vzrůstající poptávky v zahraničí. Toto vše se promítlo do nárůstu vývozu zboží zpracovatelského průmyslu v roce 2010 o 18,3 % (cca 363,1 mld. Kč) oproti předešlému roku. To mělo také za následek zvýšení podílu výrobků zpracovatelského průmyslu na celkovém vývozu z 93,0 % v roce 2009 na 93,4 % v roce 2010. Stroje a přepravní zařízení byly nejvíce vyváženými výrobky zpracovatelského průmyslu.

Na celkový zahraniční obchod ČR mělo také pozitivní vliv oživení světové ekonomiky, které jde ruku v ruce s povzbuzením zahraniční poptávky. I trhy EU zaznamenaly v roce 2010 obnovení hospodářského růstu, na což podniky zareagovaly zvýšením výroby. V roce 2010 došlo k nárůstu hrubého domácího produktu EU27 cca o 2 %. Nejvýznamnějším trhem pro české podniky je tradičně Německo, proto oživení německé ekonomiky bylo pro český export nejpodstatnější. Obecně lze říci, že vývoj českého vývozu je více méně ovlivněn zejména vývojem německé ekonomiky. V roce 2010 směřovalo na německý trh z celkového českého vývozu přibližně 31,9 %, což činilo 28,6 % na nárůstu celkového vývozu v tomto roce. Oproti roku 2009 došlo ke zvýšení vývozu do Německa o 15,6 %.

Dále byly výsledky zahraničního obchodu ovlivněny vývojem směnných relací a to nepříznivě. Vývozní ceny v lednu až listopadu 2010 klesly o 1,3 % vůči shodnému období v roce 2009. Dovozní ceny naproti tomu ve stejném období stouply o 1,6 %. To mělo za následek dosažení záporné hodnoty ve směnných relacích, což negativně ovlivnilo bilanci zahraničního obchodu v roce 2010.

Přes oživení světové ekonomiky v roce 2010 v ČR stále přetrvává nižší domácí poptávka. I tento faktor má vliv na zahraniční obchod ČR. Slabší hlavně spotřebitelskou poptávku naznačuje zejména poměrně podprůměrný nárůst dovozu průmyslového spotřebního zboží, který zaznamenal v roce 2010 růst jen o 4,2 %. To je nejméně ze všech tříd SITC. Nižší růst zaznamenal i dovoz některého potravinářského zboží. Na růstu dovozu některých strojírenských položek (jako např. elektrických zařízení, výpočetní techniky, telekomunikačních zařízení, přístrojů a spotřebičů a strojů a zařízení užívaných k výrobě energie), surovin, polotovarů a materiálů mělo vliv převážně oživení investiční poptávky.

Zahraněční obchod z hlediska teritoriální struktury se v roce 2010 vyznačoval nárůstem vývozu jak do států EU27 o 16,4 % (297,3 mld. Kč), tak do států vně EU, kdy došlo k posílení o 24,5 % (80,0 mld. Kč). Vyšší vývoz do států EU27 zaznamenaly všechny členské země kromě Řecka. Nejvyšší zvýšení vývozu se uskutečnilo v případě vývozu do Německa, které činilo 108,3 mld. Kč. Následoval vývoz na Slovensko, kde činil nárůst 33,9 mld. Kč, a do Polska s nárůstem 31,9 mld. Kč. Nejvýznamnějšího zvýšení vývozu vně území EU došlo v případě Ruska, kdy nárůst činil 17,8 mld. Kč. Dále to byl vývoz do Spojených států (zvýšení vývozu o 9,9 mld. Kč), Švýcarska (zvýšení exportu o 7,5 mld. Kč) a Číny (nárůst vývozu o 7,3 mld. Kč). Důvodem v rámci států EU27 se v roce 2010 zvýšil o 14,2 %, což činí zhruba 188,4 mld. Kč. Ze států mimo EU se oproti roku 2009 dovezlo o 32,4 % více (214,3 mld. Kč). Zvýšení dovozu do ČR zaznamenaly opět skoro všechny členské státy EU, vyjma Lotyšska. Nejvyšší zvýšení bylo u dovozu z Německa (81,7 mld. Kč), poté z Polska (26,7 mld. Kč) a Slovenska (14,9 mld. Kč). Mimo státy EU dosáhl nejvyššího nárůstu dovoz z Číny (91,5 mld. Kč), z Ruska (zhruba 27,3 mld. Kč), z Jižní Koreje (okolo 13,1 mld. Kč) a Spojených států (11,5 mld. Kč). Uvedené skutečnosti přehledně zachycují tabulky v příloze č. 7 a 8.

## 4.2.2 Vývoj zahraničního obchodu se zaměřením na střelivo nevojenského charakteru v roce 2010

Pro analýzu zahraničního odchodu zaměřenou na střelivo nevojenského charakteru jsou užity data z Databáze zahraničního obchodu Českého statistického úřadu. Střelivo nevojenského charakteru spadá dle kombinované nomenklatury (KN) do třídy XIX, kapitoly 93 - Zbraně a střelivo; jejich části, součásti a příslušenství, a do oddílu KN 9306 – Bomby, granáty, torpéda, miny, řízené střely a podobné válečné střelivo a jejich části a součásti; náboje a podobné střelivo a střely a jejich části a součásti, včetně broků všech druhů a nábojových krytek. Konkrétně se jedná o tyto tři podpoložky: KN 93062100 – Náboje pro pušky a karabiny s hladkou hlavní a jejich části a součásti a broky pro vzduchové pistole, KN 93063091 – Náboje se středovým zápalem, KN 93063093 – Náboje s okrajovým zápalem (viz tabulka č. 14).

**Tabulka č. 14: Výňatek z Kombinované nomenklatury platné od 1. ledna 2010**

XIX:	Zbraně a střelivo; jejich části, součásti a příslušenství
93:	Zbraně a střelivo; jejich části, součásti a příslušenství
9306:	Bomby, granáty, torpéda, miny, řízené střely a podobné válečné střelivo a jejich části a součásti; náboje a podobné střelivo a střely a jejich části a součásti, včetně broků všech druhů a nábojových krytek
⇒ 9306 21 00:	Náboje pro pušky a karabiny s hladkou hlavní a jejich části a součásti; broky pro vzduchové pistole
⇒ 9306 30 91:	Náboje se středovým zápalem
⇒ 9306 30 93:	Náboje s okrajovým zápalem.

Zdroj: ČSÚ

Pro účely této práce bude položka KN 93062100 dále označována jako „ostatní náboje“ a pro souhrnné označení všech třech položek bude užíváno označení „střelivo nevojenského charakteru“, případně „civilní střelivo“ nebo „lovecké a sportovní střelivo“.

**Tabulka č. 15: Vývoj zahraničního obchodu ČR se střelivem nevojenského charakteru v letech 2002 - 2010**

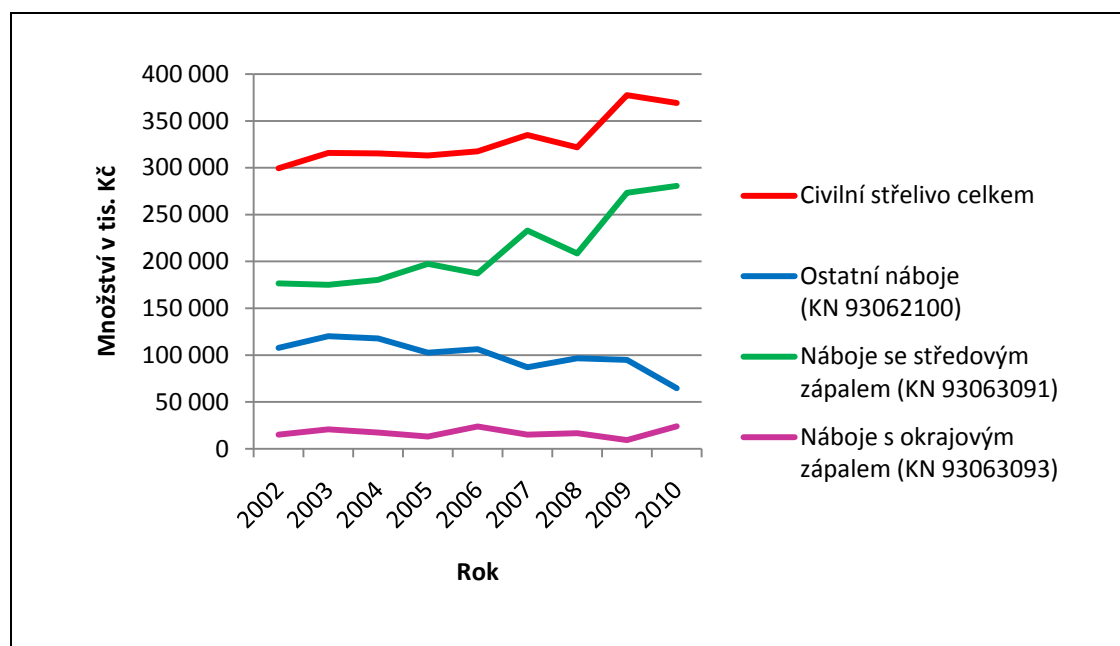
Rok		Obrat	Vývoz	Dovoz	Bilance	Změna proti předchozímu roku v %		Krytí dovozu vývozem v %
						v tis. Kč		
2002	<b>Celkem</b>	<b>375 469</b>	<b>337 491</b>	<b>37 978</b>	<b>299 513</b>	<b>-16,16</b>	<b>14,24</b>	<b>888,65</b>
	KN 93062100	140 777	124 244	16 533	107 711	-21,05	19,59	751,49
	KN 93063091	200 067	188 352	11 715	176 637	-6,09	32,88	1607,78
	KN 93063093	34 625	24 895	9 730	15 165	-44,20	-8,23	255,86
2003	<b>Celkem</b>	<b>401 236</b>	<b>358 584</b>	<b>42 652</b>	<b>315 932</b>	<b>6,25</b>	<b>12,31</b>	<b>840,72</b>
	KN 93062100	150 927	135 552	15 375	120 177	9,10	-7,00	881,64
	KN 93063091	212 743	193 907	18 836	175 071	2,95	60,79	1029,45
	KN 93063093	37 566	29 125	8 441	20 684	16,99	-13,25	345,04
2004	<b>Celkem</b>	<b>383 650</b>	<b>349 532</b>	<b>34 118</b>	<b>315 414</b>	<b>-2,52</b>	<b>-20,01</b>	<b>1024,48</b>
	KN 93062100	146 889	132 327	14 562	117 765	-2,38	-5,29	908,71
	KN 93063091	205 801	193 108	12 693	180 415	-0,41	-32,61	1521,37
	KN 93063093	30 960	24 097	6 863	17 234	-17,26	-18,69	351,11
2005	<b>Celkem</b>	<b>394 354</b>	<b>353 714</b>	<b>40 640</b>	<b>313 074</b>	<b>1,20</b>	<b>19,12</b>	<b>870,36</b>
	KN 93062100	125 196	113 880	11 316	102 564	-13,94	-22,29	1006,36
	KN 93063091	245 251	221 355	23 896	197 459	14,63	88,26	926,33
	KN 93063093	23 907	18 479	5 428	13 051	-23,31	-20,91	340,44
2006	<b>Celkem</b>	<b>397 325</b>	<b>357 434</b>	<b>39 891</b>	<b>317 543</b>	<b>1,05</b>	<b>-1,84</b>	<b>896,03</b>
	KN 93062100	137 929	122 169	15 760	106 409	7,28	39,27	775,18
	KN 93063091	222 202	204 726	17 476	187 250	-7,51	-26,87	1171,47
	KN 93063093	37 194	30 539	6 655	23 884	65,26	22,61	458,89
2007	<b>Celkem</b>	<b>461 327</b>	<b>398 127</b>	<b>63 200</b>	<b>334 927</b>	<b>11,38</b>	<b>58,43</b>	<b>629,95</b>
	KN 93062100	143 388	115 168	28 220	86 948	-5,73	79,06	408,11
	KN 93063091	288 205	260 584	27 621	232 963	27,28	58,05	943,43
	KN 93063093	29 734	22 375	7 359	15 016	-26,73	10,58	304,05
2008	<b>Celkem</b>	<b>468 466</b>	<b>395 121</b>	<b>73 345</b>	<b>321 776</b>	<b>-0,76</b>	<b>16,05</b>	<b>538,72</b>
	KN 93062100	154 967	125 764	29 203	96 561	9,20	3,48	430,65
	KN 93063091	275 046	241 811	33 235	208 576	-7,20	20,33	727,58
	KN 93063093	38 453	27 546	10 907	16 639	23,11	48,21	252,55
2009	<b>Celkem</b>	<b>505 704</b>	<b>441 596</b>	<b>64 108</b>	<b>377 488</b>	<b>11,76</b>	<b>-12,59</b>	<b>688,83</b>
	KN 93062100	131 724	113 269	18 455	94 814	-9,94	-36,80	613,76
	KN 93063091	342 642	307 985	34 657	273 328	27,37	4,28	888,67
	KN 93063093	31 338	20 342	10 996	9 346	-26,15	0,82	184,99
2010	<b>Celkem</b>	<b>517 701</b>	<b>443 461</b>	<b>74 240</b>	<b>369 221</b>	<b>0,42</b>	<b>15,80</b>	<b>597,33</b>
	KN 93062100	153 672	109 163	44 509	64 654	-3,62	141,18	245,26
	KN 93063091	320 015	300 345	19 670	280 675	-2,48	-43,24	1526,92
	KN 93063093	44 014	33 953	10 061	23 892	66,91	-8,50	337,47

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

Lovecké a sportovní střelivo patří stejně jako lovecké a sportovní zbraně k tradičním vývozním komoditám ČR. Zahraniční obchod s tímto druhem zboží dlouhodobě nepřetržitě roste. V roce 2010 byl celkový obrat zahraničního obchodu s touto komoditou 517 701 tis. Kč, což představuje nárůst o 2,4 % (11 997 tis. Kč) oproti předešlému roku. Obchodní bilance skončila sice přebytkem 369 221 tis. Kč, ale oproti roku 2009 se jedná o snížení o 2,2 % (8 267 tis. Kč), jak vyplývá z tabulky č. 15.

Jak ukazuje graf č. 5, k postupnému zvyšování salda zahraničního obchodu s civilním střelivem docházelo i přes posilování koruny vůči USD a EUR v letech 2005 až 2008. Bylo to způsobeno především tím, že v případě střeliva se jedná o specifický druh zboží, které i přes zvýšení cen je stále poptáváno. K růstu obchodní bilance také přispívá využívání efektivnějších technologií a nových know-how ve výrobě, což zvyšuje konkurenceschopnost tohoto zboží na světových trzích. V roce 2009 mělo na zahraniční obchod s tímto druhem zboží také příznivý vliv oslabování koruny.

**Graf č. 5: Vývoj bilance zahraničního obchodu se střelivem nevojenského charakteru v letech 2002 – 2010 (v tis. Kč)**



Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

Co se týče zahraničního obchodu s jednotlivými podpoložkami, tak náboje se středovým zápalem (KN 93063091) patří dlouhodobě k našim nejvíce vyváženým druhům nábojů. Jednak je to způsobeno tím, že se jedná o nejvíce poptávaný druh nábojů ve světě a také tím, že náš největší výrobce civilního střeliva Sellier & Bellot a.s. vyrábí převážně tento druh nábojů. Pro zajímavost lze uvést, že společnost v roce 2010 vyvezla 87 % veškeré své produkce. V roce 2009 činil celkový obrat zahraničního obchodu s náboji se středovým zápalem celkem 342 642 tis. Kč, v roce 2010 došlo ke snížení o 6,6 % (22 627 tis. Kč) na 320 015 tis. Kč. V případě obchodní bilance došlo ke zvýšení o 7 347 tis. Kč, což představuje nárůst o 2,7 % vůči roku 2009. V roce 2010 činila obchodní bilance 369 221 tis. Kč.

Dalším nejvyváženějším druhem nábojů z ČR jsou ostatní náboje, neboli náboje pro pušky, karabiny s hladkou hlavní a broky pro vzduchové pistole (KN 93062100). Celkový zahraniční obchod této kategorie nábojů v roce 2010 dosáhl 153 672 tis. Kč. V roce 2009 to bylo jen 131 724 tis. Kč. Jedná se tedy o zvýšení obratu o 6,7 % (21 948 tis. Kč). Obchodní bilance jako v předešlých letech opět skončila přebytkem 64 654 tis. Kč, který byl vůči roku 2009 nižší o 31,8 % (30 160 tis. Kč). Jedná se o nejnižší saldo zahraničního obchodu s touto komoditou za posledních šest let.

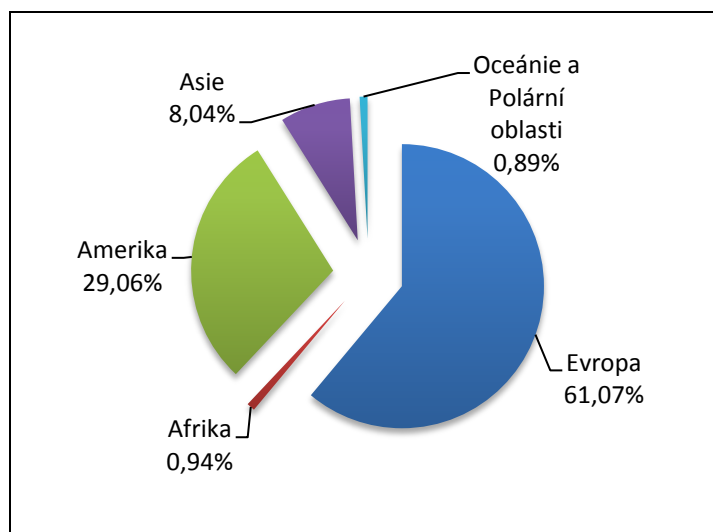
Náboje s okrajovým zápalem (KN 93063093) jsou obecně nejméně vyváženým druhem nábojů z ČR. Tento druh náboje patří do nižší výkonové kategorie, tj. po vystřelení nemají příliš velkou energii a proto se používají spíše pro nácívk střelby, nebo je lze použít i na odstřel drobné škodné. Ovšem to nikterak nesnižuje fakt, že i tímto nábojem lze zabít člověka. V roce 2010 činil celkový obrat zahraničního obchodu s těmito náboji 44 014 tis. Kč. Oproti roku 2009 je to nárůst o 40,4 % (12 676 tis. Kč). Obchodní bilance v roce 2010 byla o 14 546 tis. Kč (změna o 155,6 %) vyšší než v minulém roce a činila 23 892 tis. Kč.

Pro další roky lze předpokládat, že pozitivní vývoj exportní výkonnosti se střelivem nevojenského charakteru bude i nadále pokračovat. Je to dáno tím, že poptávka po civilním střelivu ve světě stále stoupá a zvyšování výroby střeliva není (po zajištění potřebných technologií) podmíněno výrazným zvýšením nákladů. Nicméně přesto je nutné, aby podniky investovali do výzkumu a vývoje a zvyšovali kvalifikaci svých pracovníků, aby se přizpůsobily stále tvrdšímu konkurenčnímu prostředí, které i v tomto vysoce specifickém oboru existuje.

#### 4.2.2.1 Vývoz střeliva nevojenského charakteru v roce 2010

Hodnota celkového exportu civilního střeliva činila v roce 2010 celkem 443 461 tis. Kč. Dle kontinentů bylo nejvíce střeliva vyvezeno do Evropy, což bylo 61 % (270 840 tis. Kč) veškerého vývozu. To je dáno hlavně tím, že ČR je členem EU. Dále to bylo na americký kontinent v hodnotě 128 870 tis. Kč (29 %), do Asie v hodnotě 35 636 tis. Kč (8 %) a do Afriky bylo vyvezeno střelivo v celkové hodnotě 4 162 tis. Kč (0,94 %). Oceánie a Polární oblasti zahrnují mimo jiné například Austrálii a Nový Zéland. Do této oblasti bylo v roce 2010 vyvezeno civilní střelivo v hodnotě 3 953 tis. Kč, což je nejméně ze všech výše zmíněných oblastí. Vývoz civilního střeliva dle kontinentů zachycuje graf č. 6.

**Graf č. 6: Celkový vývoz střeliva nevojenského charakteru z ČR dle kontinentů v roce 2010**



Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

**Tabulka č. 16: Vývoj vývozu střeliva nevojenského charakteru z ČR dle kontinentů v letech 2005 - 2010**

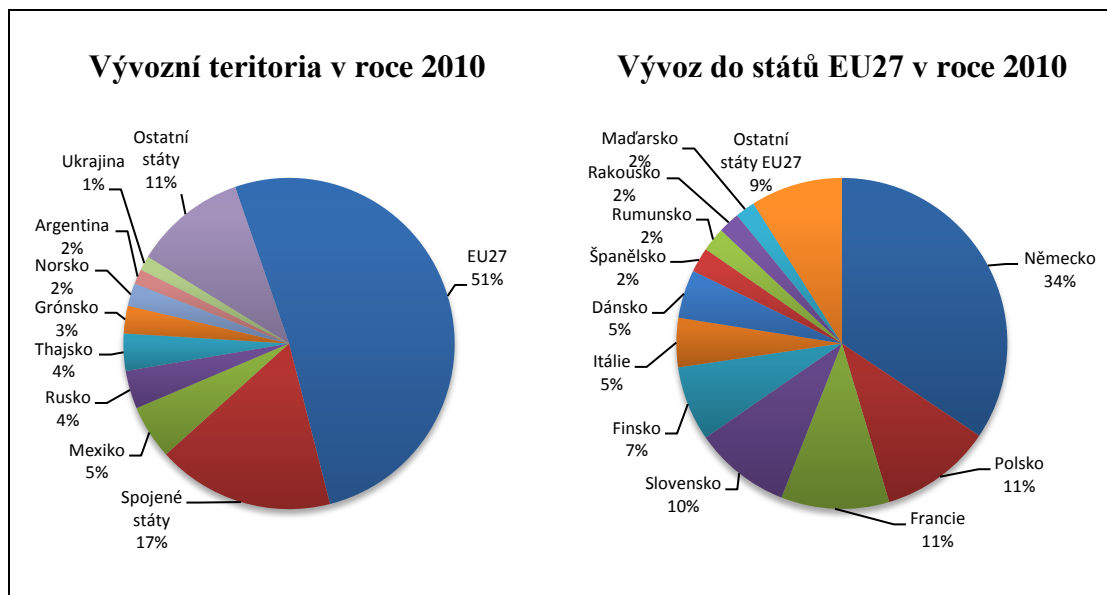
(tis. Kč)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Evropa	254 198	265 619	323 399	299 596	297 405	270 840
Afrika	8 456	7 604	8 997	7 226	4 862	4 162
Amerika	65 660	60 859	57 740	66 209	117 746	128 870
Asie	26 191	18 482	7 991	21 018	17 604	35 636
Oceánie a Polární oblasti	221	4 870	0	3 899	5 139	3 953
Celkem	353 714	357 434	398 127	395 121	441 596	443 461

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

Z výše uvedené tabulky č. 16 vyplývá, že evropské státy jsou dlouhodobě největší vývozní oblastí pro střelivo nevojenského charakteru a pak jsou to státy na americkém kontinentě. V případě Evropy dochází od roku 2008 k postupnému snižování vývozu, což je způsobeno hospodářskou krizí, která do Evropy dorazila právě v roce 2008 a zapříčinila snižování poptávky po veškerém duhu zboží, střelivo nevyjímaje. Oproti tomu v případě amerického kontinentu a Asie dochází od roku 2007 k postupnému nárůstu vývozu. V případě Ameriky mají na tomto nárůstu do roku 2009 největší podíl Spojené státy. V roce 2010 ovšem došlo ke snížení vývozu do Spojených států o 16,4 % oproti předešlému roku. V roce 2010 mělo na rostoucí hladině vývozu do Ameriky proto největší podíl Mexiko, kam se vyvezlo civilní střelivo za 23 443 tis. Kč. Vývoz do Mexika je významný proto, že se jedná po Spojených státech o druhé největší vývozní teritorium v roce 2010 na americkém kontinentu a zároveň v předešlých třech letech sem nebyl uskutečněn žádný vývoz střeliva nevojenského charakteru. Co se týče Asie, tak zde patří dlouhodobě mezi největší vývozní teritoria Thajsko a Izrael. V roce 2010 bylo do Thajska vyvezeno civilní střelivo za 16 102 tis. Kč (157 % změna oproti roku 2009) a do Izraele za 4 337 tis. Kč (snížení o 27 % oproti roku 2009).

Mezi naše nejvýznamnější vývozní teritoria obecně patří státy EU a není tomu jinak ani u vývozu civilního střeliva. Do zemí EU v roce 2010 mířilo 51 % celkového vývozu této komodity (viz graf č. 7). Dohromady to činilo zboží za 227 457 tis. Kč, což představuje snížení o 14 % (36 908 tis. Kč) vůči roku 2009. Členské státy EU jsou našimi tradičními vývozními teritorii, protože vždy byly našimi nejbližšími sousedy a po vstupu ČR do EU v roce 2004 byly vůči nám odstraněny veškeré obchodní bariéry, takže se českým podnikům otevřel jednotný trh EU. A třebaže EU nemá zcela jednotný trh zbrojního průmyslu, tak přesto pohyb zbraní a střeliva nevojenského charakteru je v rámci EU jednodušší než vůči třetím zemím.

**Graf č. 7: Teritoriální rozdělení vývozu střeliva nevojenského charakteru z ČR v roce 2010**



Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování, zdrojová data viz Příloha 10

Jak ukazuje tabulka č. 17 nejvíce civilního střeliva, bylo v roce 2010 vyvezeno do Německa (78 278 tis. Kč), Spojených států (76 794 tis. Kč), Polska (24 952 tis. Kč), Francie (24 021 tis. Kč) a Mexika (23 443 tis. Kč). V loňském roce byly největšími exportními destinacemi Spojené státy (91 892 tis. Kč), Německo (87 310 tis. Kč), Litva (32 860 tis. Kč), Polsko (26 990 tis. Kč) a Francie (25 224 tis. Kč).

**Tabulka č. 17: TOP20 největších vývozních teritorií pro střelivo nevojenského charakteru v roce 2010**

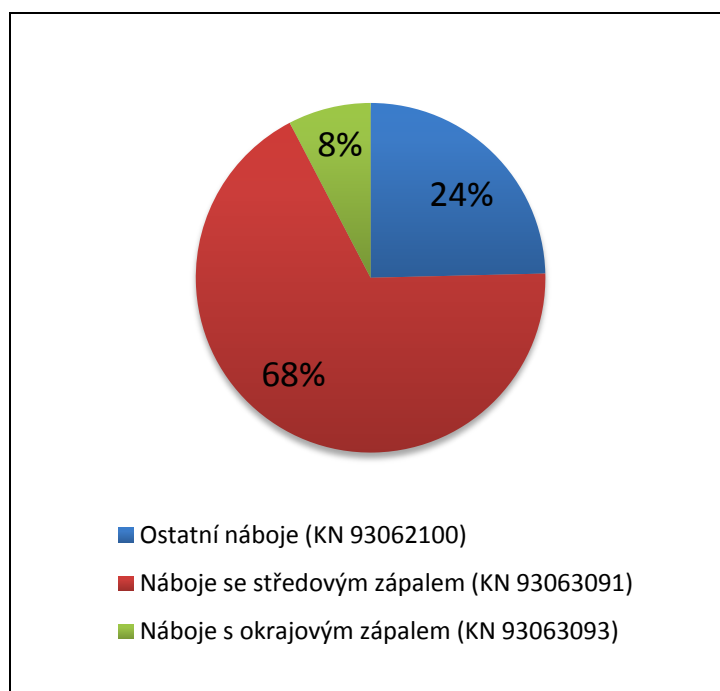
	(tis.Kč)	KN 93062100	KN 93063091	KN 93063093	Celkem
1.	Německo	18 269	58 403	1 606	78278
2.	Spojené státy	27 397	49 397	0	76794
3.	Polsko	1 747	22 206	999	24952
4.	Francie	6 472	15 137	2 412	24021
5.	Mexiko	0	23 265	178	23443
6.	Slovensko	12 222	8 516	699	21437
7.	Finsko	11 513	4 949	170	16632
8.	Rusko	0	15 509	1 014	16523
9.	Thajsko	6 773	18	9 311	16102
10.	Grónsko	3 766	7 270	938	11974
11.	Itálie	215	9 300	1 425	10940
12.	Dánsko	47	10 656	37	10740
13.	Norsko	44	9 790	29	9863
14.	Argentina	0	3 713	2 728	6441
15.	Ukrajina	738	1 597	3 997	6332
16.	Španělsko	2 638	2 637	228	5503
17.	Rumunsko	2 911	2 093	332	5336
18.	Rakousko	487	4 227	72	4786
19.	Maďarsko	242	3 941	213	4396
20.	Izrael	48	4 289	0	4337

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování



Nejvíce vyváženým druhem nábojů byly v roce 2010 náboje se středovým zápalem (KN 93063091), kterých se vyvezlo za 300 345 tis. Kč (68 %). Oproti roku 2009 jde o snížení o 2,5 % (7 640 tis. Kč). Dále se nejvíce vyvezlo ostatních nábojů (KN 93062100) ve výši 109 163 tis. Kč, což činí 24% podíl na celkovém vývozu civilního střeliva v roce 2010 (snížení o 3,6 % vůči roku 2009, 4 106 tis. Kč). Nejméně se vyvezlo nábojů s okrajovým zápalem (KN 93063093), kterých se vyvezlo v hodnotě 33 953 tis. Kč (67 % nárůst vůči předešlému roku, 13 611 tis. Kč).

**Graf č. 8: Vývoz jednotlivých druhů civilního střeliva v roce 2010**

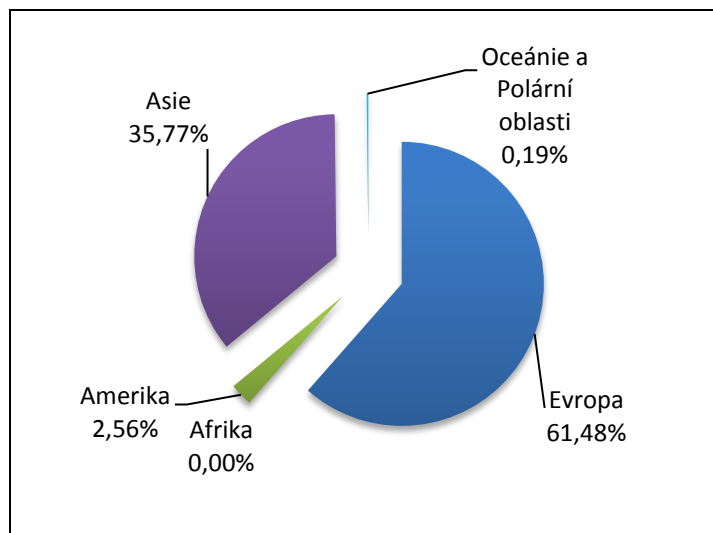


Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

#### **4.2.2.2 Dovoz střeliva nevojenského charakteru v roce 2010**

V roce 2010 bylo do ČR dovezeno civilního střeliva celkem za 74 240 tis. Kč. Dle kontinentů bylo nejvíce dovezeno střeliva z Evropy v hodnotě 45 645 tis. Kč (61 %). Dále to bylo z Asie v hodnotě 26 555 tis. Kč (35,7 %), z Ameriky ve výši 1 900 tis. Kč (2,6 %) a z Oceánie a Polárních oblastí za 140 tis. Kč. Z Afriky se žádný dovoz v roce 2010 do ČR neuskutečnil (viz graf č. 9).

**Graf č. 9: Celkový dovoz střeliva nevojenského charakteru do ČR dle kontinentů v roce 2010**



Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

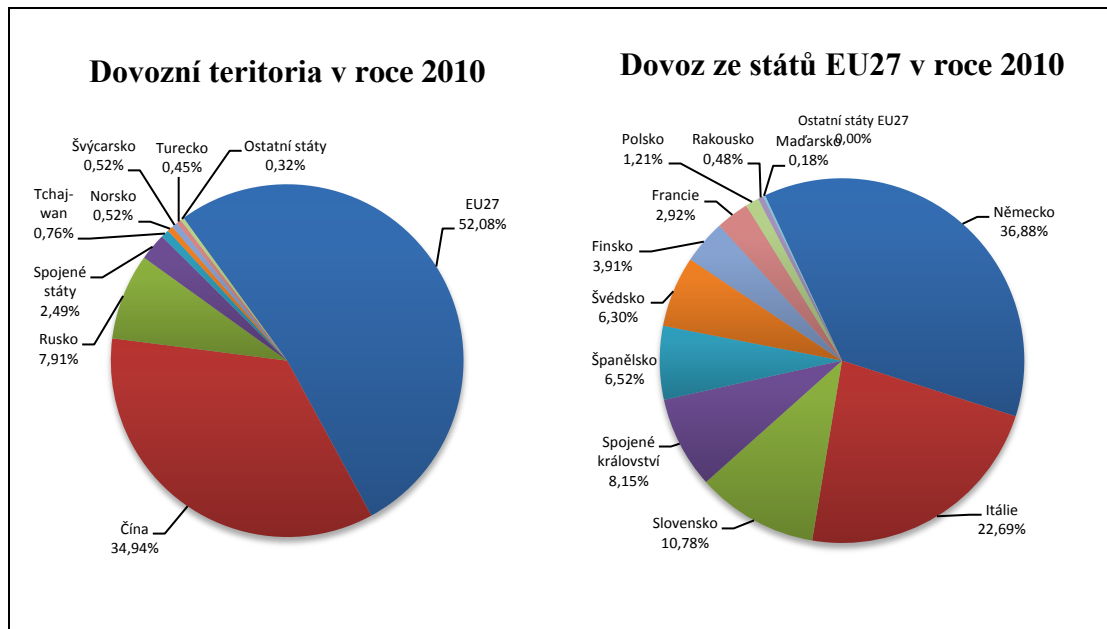
Jak je vidět v tabulce č. 18 evropské státy jsou dlouhodobě největšími dovozci civilního střeliva, pak je následuje Asie a Amerika. V případě Evropy stejně jako u vývozu, tak i u dovozu střeliva dochází od roku 2009 k poklesu. Opět je to způsobeno probíhající hospodářskou krizí, která ovlivnila spotřebitelskou poptávku i v ČR. Ke snížení dovozu postupně dochází i z ostatních oblastí. Jedinou výjimkou jsou státy Asie, kde došlo k výraznému nárůstu dovozu z 1 065 tis. Kč v roce 2009 na 26 555 tis. Kč v roce 2010. Podíl na tom má dovoz z Číny, který byl v roce 2010 mnohonásobně vyšší než v předešlém roce. V roce 2009 bylo z Číny dovezeno civilní střelivo pouze za 21 tis. Kč, ovšem v roce 2010 bylo dovezeno v hodnotě 25 942 tis. Kč. Jako u každého jiného zboží z Číny, tak i o loveckém a sportovním střelivu z této země lze říci, že se jedná o laciné a méně kvalitní výrobky. Jejich zvýšený dovoz v roce 2010 je nejspíše způsoben ekonomickou krizí, která dopadla na spotřebitele této komodity u nás, a kteří začali poptávat méně kvalitní zato ovšem levnější střelivo. Z Afriky nebyl v posledních dvou letech na poli dovozu civilního střeliva zaznamenán žádný pohyb.

**Tabulka č. 18: Vývoj dovozu střeliva nevojenského charakteru do ČR dle kontinentů v letech 2005 - 2010**

(tis. Kč)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Evropa	31 489	31 507	52 254	61 751	49 116	45 645
Afrika	285	198	90	116	0	0
Amerika	7 893	7 561	10 671	11 478	13 292	1 900
Asie	648	606	185	0	1 065	26 555
Oceánie a Polární oblasti	325	19	0	0	635	140
<b>Celkem</b>	<b>40 640</b>	<b>39 891</b>	<b>63 200</b>	<b>73 345</b>	<b>64 108</b>	<b>74 240</b>

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

**Graf č. 10: Teritoriální rozdělení dovozu střeliva nevojenského charakteru do ČR v roce 2010**



Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování, zdrojová data viz Příloha 11

Nejvýznamnější dovozci civilního střeliva k nám jsou jako u vývozu opět státy EU (viz graf č. 10). Import ze zemí EU v roce 2010 činil 52 % (38 663 tis. Kč) z celkového dovozu sledovaného zboží. Nejvíce z EU bylo dovezeno střeliva z Německa (36,8 %), Itálie (22,7 %) a Slovenska (10,8 %). Žádný jiný členský stát EU nepřekročil hranici 10 %. Jak již bylo poznamenáno v souvislosti s vývozem, tento stav je dán hlavně blízkostí států EU vůči ČR, což činí dovoz (ale i vývoz) k nám administrativně, časově a finančně méně náročný než do třetích zemí.

Obecně největším dovozcem v roce 2010 se střelivem nevojenského charakteru stala Čína, která, jak bylo již uvedeno výše, dovezla do ČR střelivo v hodnotě 25 942 tis. Kč, což je skoro pětadvacetkrát více než v minulém roce. Konkrétně se jednalo o ostatní střelivo (KN 96062100), neboli náboje pro pušky, karabiny s hladkou hlavní a broky pro vzduchové pistole. V případě dovozu těchto druhů nábojů došlo v roce 2009 oproti roku 2008 k výraznému poklesu cca o 37 % a dovoz z Číny měl nejspíš tento pokles v nabídce na trhu doplnit. Druhým největším dovozcem bylo Německo, které v roce 2010 dovezlo do ČR civilní střelivo v hodnotě 14 260 tis. Kč, zde se jedná o 13 % nárůst (1 652 tis. Kč) oproti předešlému roku. Dle tabulky č. 19 po Německu následuje Itálie s dovozem ve výši 8 771 tis. Kč (oproti roku 2009 se jedná o 109 % nárůst, 4 581 tis. Kč), Rusko s importem za 5 874 tis. Kč (snížení o 9 % vůči minulému roku, 586 tis. Kč) a Slovensko s dovozem v hodnotě 4 166 tis. Kč. V případě Slovenska se stejně tak jako u Číny jedná o výrazné zvýšení dovozu v roce 2010 oproti roku 2009, kdy se dovezlo střeliva nevojenského charakteru jen za 43 tis. Kč. Opět jako v případě dovozu z Číny se jedná o dovoz ostatních nábojů (KN 96062100).

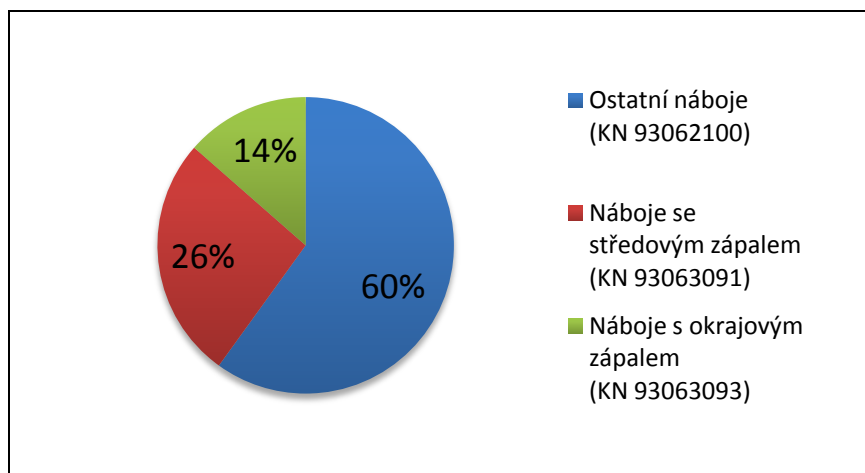
**Tabulka č. 19: TOP20 největších dovozních zemí střeliva nevojenského charakteru do ČR v roce 2010**

(tis.Kč)		KN 93062100	KN 93063091	KN 93063093	Celkem
1.	Čína	25 942	0	0	25 942
2.	Německo	431	8 359	5 470	14 260
3.	Itálie	8 771	0	0	8 771
4.	Rusko	0	5 874	0	5 874
5.	Slovensko	4 166	0	0	4 166
6.	Spojené království	0	0	3 151	3 151
7.	Španělsko	2 519	0	0	2 519
8.	Švédsko	0	2 435	0	2 435
9.	Spojené státy	124	750	975	1 849
10.	Finsko	5	1 224	282	1 511
11.	Francie	1 094	0	34	1 128
12.	Tchaj-wan	564	0	0	564
13.	Polsko	468	0	0	468
14.	Norsko	0	388	0	388
15.	Švýcarsko	0	386	0	386
16.	Turecko	334	0	0	334
17.	Rakousko	0	185	0	185
18.	Austrálie	0	0	140	140
19.	Maďarsko	0	69	0	69
20.	Japonsko	0	0	49	49

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

Ostatní náboje (KN 96062100) patřily v roce 2010 k nejvíce dováženým druhům nábojů. Dovezlo se jich za 44 509 tis. Kč (60 %), což představuje nárůst o cca 141 % oproti roku 2009, kdy se jich dovezlo jen v hodnotě 18 455 tis. Kč. Jak již bylo řečeno výše, největší podíl na jejich dovozu měla v roce 2010 Čína a Slovensko. Dále se nejvíce dovezlo nábojů se středovým zápalem (KN 93063091), kterých bylo dovezeno v celkové hodnotě za 19 670 tis. Kč (26 %). Jedná se o pokles ve výši 14 987 tis. Kč (43,2 %) vůči roku 2009. Nábojů s okrajovým zápalem se v roce 2010 dovezlo nejméně. Dovoz těchto nábojů byl ve výši 10 061 tis. Kč (14 %), to představuje 8,5 % pokles (935 tis. Kč) vůči roku 2009 (viz graf č. 11).

**Graf č. 11: Dovoz jednotlivých druhů civilního střeliva v roce 2010**



Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

### 4.2.3 Predikce vývoje zahraničního obchodu se střelivem nevojenského charakteru pro rok 2011 a 2012

Pro odhad budoucího vývoje vývozu a dovozu střeliva nevojenského charakteru České republiky bylo použito statistické prognózování, kdy pomocí trendových funkcí odhadujeme budoucí vývoj určitého jevu. Extrapolace vybraných časových řad je vypočítána pomocí nejvhodnější vypočtené trendové funkce. Byla vybrána 9ti-letá časová řada, která začíná rokem 2002 a posledním sledovaným rokem je rok 2010 (viz tabulka č. 20).

**Tabulka č. 20: Vývoj zahraničního obchodu ČR se střelivem nevojenského charakteru v letech 2002 – 2010 (v tis. Kč)**

Rok	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Vývoz	337 491	358 584	349 532	353 714	357 434	398 127	395 121	441 596	443 461
Dovoz	37 978	42 652	34 118	40 640	39 891	63 200	73 345	64 108	74 240
Bilance	299 513	315 932	315 414	313 074	317 543	334 927	321 776	377 488	369 221

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

Z grafu č. 12 je patrný rostoucí trend u vývozu civilního střeliva. Jako nejvhodnější pro popis byla přijata kvadratická funkce, jelikož index determinace se v případě kvadratického trendu oproti lineárnímu a exponenciálnímu trendu nejvíce blíží k číslu 1. Index korelace vyšel 0,96198, lze tedy konstatovat, že průběh vývozu vybraná funkce popisuje velmi dobře. Index determinace, který se značí  $R^2$ , vyšel 92,54 %. Můžeme tedy říci, že kvadratická funkce má velmi dobrou vypovídací schopnost o průběhu vývoje vývozu.

Rovnice, která popisuje vývoj vývozu střeliva nevojenského charakteru z ČR, bude ve tvaru  $y = 1710,7 x^2 + 3632,2 x + 345661$ . Rovnice je vyjádřením závislosti vývozu a času. Odhad budoucího vývoje vývozu pro rok 2011 a 2012 byl proveden pomocí této rovnice (viz příloha č. 12).

Bylo zjištěno, že v roce 2011 bude předpokládaná hodnota vývozu civilního střeliva z ČR 480 409 tis. Kč a v roce 2012 to bude 512 702 tis. Kč.

Při výpočtu prognózy budoucího vývoje dovozu střeliva nevojenského charakteru do ČR v roce 2011 a 2012 byl použit podobný postup jako při výpočtu vývozu.

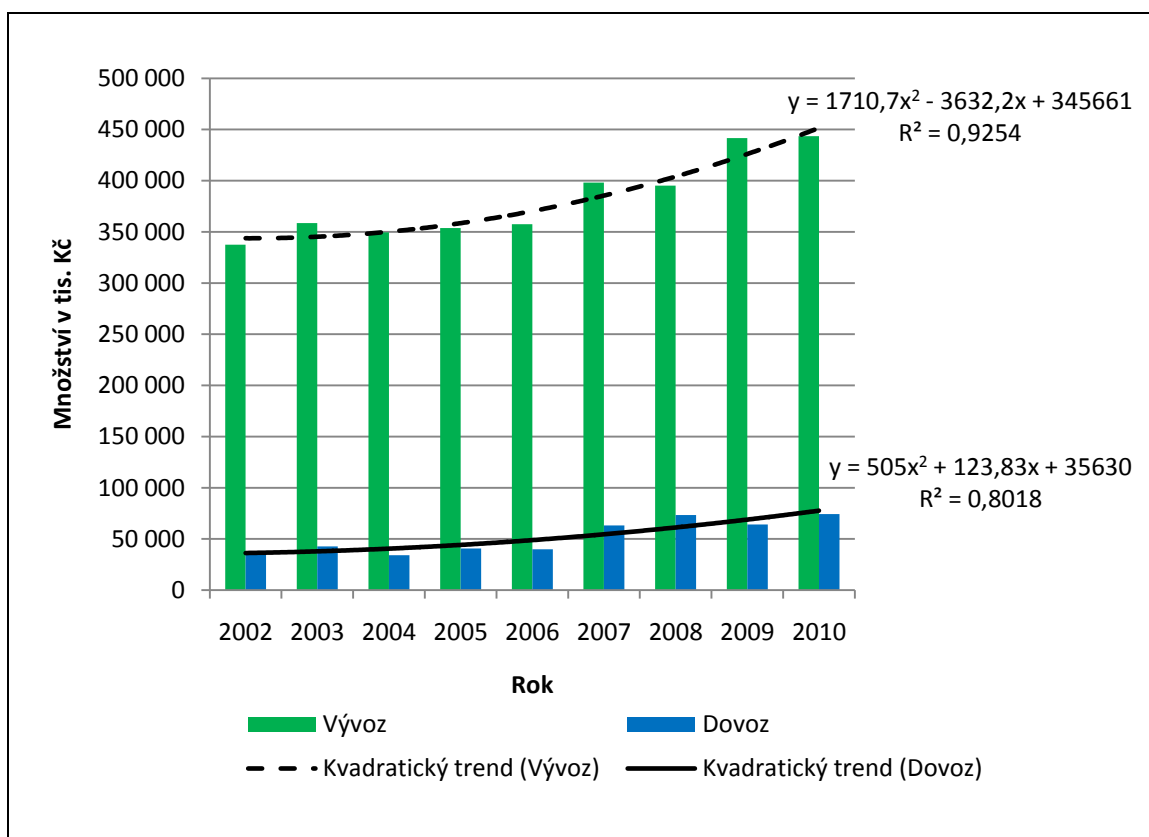
Jako nejvhodnější funkce se opět ukázala kvadratická funkce a tak jako u vývozu, tak i v případě dovozu předurčuje rostoucí trend. Index korelace vyšel 0,895433, vybraná funkce tudíž popisuje průběh dovozu velmi dobře. Index determinace je 80,18 % a lze tedy konstatovat, že kvadratická funkce vystihuje průběh vývoje dovozu dobře (viz graf č. 12).

Vývoj dovozu pro rok 2011 a 2012 je popsán rovnicí ve tvaru  $y = 505x^2 + 123,83x + 35630$ . Rovnice je vyjádřením závislosti dovozu na čase. Odhad budoucího vývoje dovozu byl proveden za pomoci této rovnice (viz příloha č. 13).

Předpokládaná hodnota dovozu střeliva nevojenského charakteru do ČR v roce 2011 bude 87 368 tis. Kč a pro rok 2012 to bude 98 097 tis. Kč.

Zjištěné predikované hodnoty pro roky 2011 a 2012 jsou v případě vývozu a dovozu loveckého a sportovního střeliva reálné, pokud nedojde k nějaké neočekávané situaci ve společnosti Sellier & Bellot a.s., která by zapříčinila snížení produkce civilního střeliva, případně dokonce i krach společnosti. Vývoj je dále závislý na posilování případně oslabování kurzu koruny vůči euru a dolaru a na vývoji světové poptávky po tomto druhu zboží. Hodnoty mohou být v následujících letech také ovlivněny případnými rostoucími výrobními náklady, což by vedlo ke zvýšení cen za tyto výrobky.

**Graf č. 12: Vývoj vývozu a dovozu střeliva nevojenského charakteru v ČR v letech 2002-2010**



Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

## 5 NÁVRHY NA ŘEŠENÍ - DISKUZE

---

Navrhnout řešení v rámci analýzy zahraničního obchodu je složité. Úroveň vývozu nebo dovozu je ovlivněna zejména vývojem směnných relací a úrovní poptávky po zboží v zahraničí. Produkční možnosti státu ve výrobě určitého zboží jsou také rozhodující. Obecně platí zvýši-li se poptávka měla by se zvýšit i nabídka. Je to dáno tím, že podniky se zvýšením poptávky cítí příležitost ve zvýšení svých zisků a mají tendenci na domácí ale i zahraniční trh dodat více zboží. Ovšem z nějakých důvodů může dojít i k situacím, kdy nelze poptávku uspokojit. Může to být způsobeno například bankrotem a následným zánikem společnosti, která se významně podílela svou produkcí výrobků v určitém odvětví. Nečekaný zánik této společnosti může vytvořit stav, kdy zbývající podniky nejsou po určitou dobu schopné uspokojit nenadále zvýšení poptávky. Neschopnost včas uspokojit nárůst poptávky může být způsobena jak využíváním zastaralých technologií při výrobě, tak také pouze skutečností, že podnik nemá jednoduše dostatečnou produkční kapacitu daného výrobku a tudíž pro uspokojení zvýšené poptávky musí nejprve investovat nemalé částky do nových strojů, zařízení ale i do lidského personálu, což mu zvyšuje náklady. Zjednodušeně lze říci, že nelze zvýšit vývoz, pokud stát nemá dostatečné produkční možnosti. Vývoj měnových kurzů je pro vývoz důležitý v tom směru, že pokud dojde k oslabení domácí měny je vývoz lacinější a výrobky v zahraničí jsou díky nižší ceně konkurenceschopnější.

V rámci problematiky zahraničního obchodu zaměřeného na české střelivo nevojenského charakteru, bylo v kapitole 4 zjištěno, že v ČR je v oblasti výroby civilního střeliva dominantní pouze jeden podnik a to společnost Sellier & Bellot a.s. ve Vlašimi. Tento podnik má ve výrobě střeliva dlouholetou tradici. Své zkušenosti, které společnost nabírá bezmála již 190 let, zúročuje ve svých výrobcích, které se vyznačují svou kvalitou a cenovou dostupností. Podnik kromě loveckého a sportovního střeliva vyrábí i střelivo pro profesionální složky, jako jsou armády a policie. Společnost každoročně průměrně přes 70 % své veškeré produkce vyváží a řadí se tak k nejúspěšnějším vývozním firmám v ČR. Dále bylo zjištěno, že společnost podniká v odvětví, které není tak cyklické. To znamená, že obor výroby střeliva není tolik citlivý na hospodářský vývoj jako jiné obory. Což dokládá i fakt, že společnost Sellier & Bellot a.s. od roku 2004 průběžně zvyšuje tržby za své výrobky a služby a v roce 2009 hospodařila se ziskem 182 647 tis. Kč. Cenová hladina výrobků tohoto odvětví se také v průběhu let příliš nemění. Co se týče vývozu a dovozu civilního střeliva, tak bylo zjištěno, že zahraniční obchod s tímto druhem zboží od roku 2004 neustále roste a to i přes globální ekonomickou krizi v roce 2008. Náboje se středovým zápalem patří k nejvíce vyváženým druhům nábojů, následují ostatní náboje a náboje s okrajovým zápalem. Nejvíce se vyváží do členských států EU, konkrétně nejvíce do Německa, a dále pak do Spojených států. Co se týče dovozu lze konstatovat, že nejdováženější jsou ostatní náboje, pak náboje se středovým zápalem a náboje s okrajovým zápalem. Největšími dovozci střeliva nevojenského charakteru jsou opět země EU v čele s Německem a Itálií, dále je to Čína a Rusko.

Vzhledem k tomu, že společnost Sellier & Bellot a.s. je největší firmou v oboru výroby malorážového střeliva v ČR a že většinu své produkce vyváží na zahraniční trhy,

lze předpokládat, že aktivity společnosti mají značný vliv jak na vývoj sledovaného odvětví, tak na zahraniční obchod se střelivem pro civilní užití.

Pro formulování strategických cílů, rozvojových směrů a aktivit lze využít analýzu společnosti Sellier & Bellot a.s. z hlediska jejích silných a slabých stránek, tak i příležitostí a ohrožení. Mezi silné stránky společnosti patří její dlouholetá historie a zkušenosti, výborná znalost podnikatelského prostředí, finanční stabilita, široký rozsah vyráběného sortimentu a orientace na výrobu jak loveckého a sportovního střeliva, tak i na výrobu pro profesionální složky (armády, policie). Slabé stránky společnosti jsou nižší rentabilita vlastního kapitálu a vyšší osobní nákladovost (podíl osobních nákladů na tržbách) než je průměr odvětví. Hrozbu pro společnost představuje silná zahraniční konkurence, riziko ve formě snižování výdajů na ozbrojené složky (z důvodu ekonomické recese) a posilování koruny vůči EUR a USD. Mezi příležitostmi firmy patří možnost synergie s novým vlastníkem, tj. brazilskou společností CBC, spolupráce s vrcholovými sportovci v oblasti sportovní střelby a splnění parametrů pro střelivo pro ozbrojené složky zemí NATO.

Společnost na domácím ale i na zahraničních trzích bojuje se silnou konkurencí, kterou představují vyhlášení světový výrobci střeliva. V tomto ohledu lze doporučit, aby se společnost zaměřila na zvyšování kvality svých výrobků, jakož to i na rozšíření a zlepšení svých marketingových činností a podpory prodeje. Dále bylo v práci zjištěno, že společnost působí na trhu, který je růstový jak v ČR, tak i v celé EU. Navíc tento trh není přímo závislý na hospodářském vývoji. Tyto skutečnosti jsou pro společnost pozitivní o to víc, že v současné době ještě stále probíhá ekonomická krize. Obecně lze říci, že vývoj v oboru výroby zbraní a střeliva se nebude v budoucnu příliš měnit a lze předpokládat, že bude spíše srovnatelný se současným stavem. V současnosti neexistují žádné indicie, které by naznačovaly, že by do sledovaného oboru měl vstoupit například nějaký další hráč, který by svou produkcí významně vývoj tohoto oboru ovlivnil. Co se týče zahraničního obchodu lze konstatovat, pokud nedojde k nějaké závažné a nepředvídatelné události, která by negativně ovlivnila výrobu civilního střeliva firmou Sellier & Bellot a.s., že růstová tendence bude i nadále trvat a nejvíce vyváženými náboji budou stále náboje se středovým zápallem, jelikož jsou celkově nejpoptávanějšími náboji ve světě.



## 6 ZÁVĚR

---

Výroba civilního střeliva má u nás dlouholetou tradici, která je spojená především s existencí našeho nejvýznamnějšího a největšího výrobce malorážového střeliva, kterým je společnost Sellier & Bellot a.s. se sídlem ve Vlašimi. Tato firma působí v oboru již od roku 1825 a v současnosti se pravděpodobně jedná o jednu z nejstarších společností na světě, která se zabývá výrobou střeliva. České střelivo je také tradiční položkou našeho vývozu, což dokládá skutečnost, že až 70 % veškeré produkce střeliva společnosti Sellier & Bellot a.s. se každoročně vyveze na zahraniční trhy. To firmu kromě jiného řadí i k nejúspěšnějším vývozním firmám v České Republice.

Zákony České republiky povolují v současné době výrobu a obchod s loveckým a sportovním střelivem každému podnikateli, který je majitelem příslušné koncesní listiny vystavené podle živnostenského zákona a zbrojních licencí skupiny A a C, které byly vydané dle zákona o střelných zbraních.

V rámci jednotného trhu Evropské unie je sice obchod se střelivem nevojenského charakteru méně omezen, než například v případě obchodů, které se uskutečňují mimo země Evropské unie, ale přesto veškeré úpravy týkající se vývozu nebo dovozu civilního střeliva, spadají do kompetencí jednotlivých členských států. V rámci vývozu z České republiky do členských států Evropské unie je zapotřebí pouze povolení k přepravě, které vydává Policie ČR a příslušné povolení o dovozu, které vyžaduje stát určení (nejčastěji ho vydává Ministerstvo vnitra příslušné země). V případě vývozu střeliva nevojenského charakteru mimo území Evropské unie musí podnikatelé získat pro daný obchodní případ povolení o vývozu, které vydává Licenční správa Ministerstva průmyslu a obchodu. Tato žádost o udělení povolení k vývozu je podrobena větší a podrobnější kontrole než v případě žádosti o povolení k přepravě od Policie ČR v rámci Evropské unie, která má spíše evidenční charakter. Žádost je ze strany Ministerstva průmyslu a obchodu zamítnuta, pokud nesplňuje formální náležitosti a pokud je zjištěno, že na zemi určení bylo uvaleno dovozní embargo OSN, Evropskou unií či jinou organizací, jíž je Česká republika členem.

Tradičně jedním z rozhodujících zdrojů podílejících se na tvorbě hrubého domácího produktu je zpracovatelský průmysl. Bylo tomu tak i v roce 2009, kdy se podílel na tvorbě hrubé přidané hodnoty z 23,6 %. Obor CZ-NACE 25.4 - Výroba zbraní a střeliva, který je součástí odvětví CZ-NACE 25 – Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení, je sice malou částí tohoto odvětví, ale zato relativně dlouhodobě neměnnou. Bylo zjištěno, že v tomto oboru působí dva dominantní podniky, kterými jsou Sellier & Bellot a.s. a Česká zbrojovka a.s., která se zabývá hlavně výrobou ručních palných zbraní. Také bylo zjištěno, že tento obor není tolik citlivý na ekonomický vývoj jako jiné obory. Což dokládá skutečnost, že od roku 2004 i přes celosvětovou hospodářskou krizi, která probíhá od roku 2008, se společnost Sellier & Bellot a.s. kontinuálně zvyšovaly tržby za vlastní výrobky a služby. V roce 2009 společnost vykázala hospodářský zisk ve výši 182 647 tis. Kč.

Ačkoli se cenová hladina výrobků ve sledovaném oboru v průběhu let příliš nemění, tak přesto v něm dochází k určitým výkyvům, které jsou způsobeny převážně

nárůstem nákladů souvisejících s výrobou, skladováním, přepravou apod. Cenu ovlivňuje směrem nahoru také postupné odstraňování mezinárodního napětí v rámci celého evropského kontinentu a označování ve světě nových zemí za bezpečnostně rizikové, s čímž souvisí i ztráta některých dříve lukrativních odbytišť. V poslední době lze jmenovat například uvalení embara na Libyi.

V dalších letech se dá očekávat, že vývoj v oboru výroby zbraní a střeliva se nebude příliš měnit a lze předpokládat, že bude spíše srovnatelný se současným stavem. Výraznější změnu ve vývoji tohoto oboru v České republice by mohl přinést pouze krach společnosti Sellier & Bellot a.s., což je ovšem vzhledem k jejím kladným ekonomickým výsledkům v minulých letech nepravděpodobné, nebo vstup nějakého nového českého výrobce střeliva na trh. Avšak ani tato možnost v horizontu několika let není pravděpodobná vzhledem ke skutečnosti, že se jedná o úzce zaměřený obor, který nemůže ve velkém provozovat každý. Začínající výrobce v tomto oboru se neobejde bez dostatečného počátečního kapitálu, který by mohl investovat do potřebného know-how, strojů a zařízení a kvalifikovaných lidských zdrojů.

Zahraněční obchod České republiky je obecně nejvíce ovlivněn průmyslovou produkcí a to zejména odvětvími zpracovatelského průmyslu, které se podílely v roce 2010 na celkovém vývozu České republiky 93,4 %. Co se týče zahraničního obchodu České republiky se střelivem nevojenského charakteru, které spadá do jednoho z odvětví zpracovatelského průmyslu, bylo zjištěno, že celkový obrat od roku 2004 nepřetržitě roste a to i přes globální hospodářskou krizi, která začala v roce 2008. Obchodní bilance skončila v roce 2010 přebytkem 369 221 tis. Kč, ovšem jedná se o snížení o 2,2 % oproti roku 2009. Vliv na to mělo hlavně postupné zpevnování kurzu koruny vůči USD a EUR, které více méně trvá již od roku 2005, což přineslo zhoršení exportních podmínek. Ovšem přesto zahraniční obchod s tímto druhem zboží prokazuje dlouhodobě kladné saldo, které se průběžně zvyšuje. Je to způsobeno především tím, že v případě střeliva se jedná o specifický druh zboží, které i přes zvýšení cen je stále poptáváno. Růst obchodní bilance také příznivě ovlivňuje využívání efektivnějších technologií a nových know-how ve výrobě, což zvyšuje konkurenceschopnost tohoto druhu zboží na světových trzích. V roce 2010 mezi největší vývozní teritoria civilního střeliva patřily státy Evropské unie v čele s Německem a pak Spojené státy. Nejvíce se z České republiky v daném roce vyvážely náboje se středovým zápalem, pak ostatní náboje a náboje s okrajovým zápalem. Největšími dovozci loveckého a sportovního střeliva do České republiky byly v roce 2010 opět státy Evropské unie, konkrétně Německo a Itálie, za kterými pak následovala Čína a Rusko. Nejvíce dováženými byly ostatní náboje, pak náboje se středovým zápalem a náboje s okrajovým zápalem.

Predikce vývoje zahraničního obchodu se střelivem nevojenského charakteru ukázala, že lze v dalších letech předpokládat rostoucí trend jak u vývozu, tak u dovozu. Nicméně přestože je zde předpoklad příznivého vývoje exportní výkonnosti, podniky zabývající se vývozem tohoto druhu zboží musí v dlouhodobém horizontu počítat zejména s tím, že se budou vypořádávat se stále nelitostnějším konkurenčním prostředím, s růstem vstupů, s výkyvy směnných relací a se ztrátou některých vývozních teritorií, což souvisí s celosvětovým bojem proti terorismu. Tyto nepříznivé vlivy, které mají vliv na prodej střeliva, budou vyžadovat od výrobních podniků, obchodních organizací a také jejich zahraničních partnerů nové a neotřelé přístupy, které jim zajistí odpovídající postavení na světových ale i domácích trzích. Podniky by se měly především zaměřit na investice do výzkumu a vývoje, rozšiřování výrobního

sortimentu, zvyšování kvality výrobků, hledání nových odbytí, na cílenou a účelnou propagaci svých výrobků, včetně poskytování optimální ceny a pružného reagování na nejnovější požadavky trhu.

## 7 SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

---

### Odborné knihy:

- [1] DOLÍNEK, V., KARLICKÝ, V., VÁCHA, P. *České zbraně a střelivo: tradice a současnost*. 1.vyd. Praha: Radix, 1995. 190 s. ISBN 80-901853-4-7.
- [2] *Frankonia Jagd: Jahreskatalog 2007/2008*. [Würzburg]: Frankonia, 2007.
- [3] HES, A. *Základy mezinárodního obchodu*. 3.vyd. Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, 2008. 220 s. ISBN 978-80-213-1406-1.
- [4] HÝKEL, J., KARLICKÝ, V. *Dějiny firmy Sellier & Bellot*. 1.vyd. Praha: Naše Vojsko, 2006. 263 s. ISBN 80-206-0806-0.
- [5] HÝKEL, J., MALIMÁNEK, V. *Náboje do ručních palných zbraní*. 1.vyd. Praha: Naše vojsko, 1998. 547 s. ISBN 80-206-0556-8.
- [6] JANATKA, F. a kol. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU*. 1.vyd. Praha: ASPI Publishing, 2004. 295 s. ISBN 80-7357-006-8.
- [7] KOMENDA, J. *Zbraně a střelivo mezi paragrafy*. 1.vyd. Brno: Josef Tůma, vydavatelství, nakladatelství a tisk, 2003. 266 s. ISBN 80-86687-03-1.
- [8] MACHKOVÁ, H. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. aktualizované vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 240 s. ISBN 978-80-247-1590-2.
- [9] PETŘÍK, J. Politika Evropské unie v oblasti regulace zbrojního exportu. MAREŠ, Miroslav a kol. *Zbrojní politika Evropské unie*. 1.vyd. Brno: Masarykova univerzita, Mezinárodní politologický ústav, 2006. Ediční řada Studie, svazek č. 43. ISBN 80-210-4120-X.
- [10] PÉZARD, S., HOLGER, A. *Targeting Ammunition*. 1.vyd. Ženeva: Small Arms Survey, Graduate Institute of International Studies, 2006. 300 s. ISBN 2-8288-0072-5.
- [11] SKRAMOUŠSKÝ, J., BADALÍK, V. *Československé pistole 1918-1985*. 1. vyd. Praha: ARS-ARM, 1996. 347 s. ISBN 80-900833-9-0.
- [12] SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
- [13] ŠRONĚK, I. *Etiketa a etika v podnikání*. 1.vyd. Praha: Management Press, Ringier ČR, 1995. 212 s. ISBN 80-85603-94-2.
- [14] *Zahraniční obchod: podle stavu k 7.2.2011*. Ostrava: Sagit, 2011. (ÚZ: Úplné znění; č. 824). 256 s. ISBN 978-80-720-844-7.

### **Firemní materiály:**

- [15] *Czechoslovak hunting and sporting firearms*. [Praha]: MERKURIA, [1980].
- [16] *Sellier & Bellot: Product catalog*. [Vlašim]: Sellier & Bellot, 2010.

### **Internetové zdroje:**

- [17] *Alliant Techsystems* [online]. Internet: Wikipedia.org, Poslední aktualizace 22.2.2011 [cit. 2011-02-25]. Dostupné z: <[http://en.wikipedia.org/wiki/Alliant\\_Techsystems](http://en.wikipedia.org/wiki/Alliant_Techsystems)>.
- [18] *Arms Embargoes Database* [on-line]. internet: Sipri.org, poslední aktualizace: 5.4.2011 [cit. 2011-04-05]. Dostupné z: <<http://www.sipri.org/databases/embargoes>>.
- [19] *ATK Business Structure* [online]. Internet: ATK.com, Poslední aktualizace 12.11.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <[http://www.atk.com/CorporateOverview/corpovert\\_businessstructure.asp](http://www.atk.com/CorporateOverview/corpovert_businessstructure.asp)>.
- [20] *CBC Profile* [online]. Internet: CBC.com.br, Poslední aktualizace 8.5.2009 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <<http://intl.cbc.com.br/the-company/profile>>.
- [21] *CBC The Group* [online]. Internet: CBC.com.br, Poslední aktualizace 11.9.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <<http://intl.cbc.com.br/the-cbc-group>>.
- [22] *Databáze zahraničního obchodu* [on-line]. internet: Český statistický úřad, poslední aktualizace: 3.2.2011 [cit. 2011-02-03]. <<http://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>>.
- [23] *Eurostat: European Business – Facts and figures – 2009 edition* [on-line]. internet: epp.Eurostat.ec.europa.eu, 2009 [cit. 2011-02-04]. Dostupné z: <[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product\\_details/publication?p\\_product\\_code=KS-BW-09-001](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-BW-09-001)>.
- [24] *Federal Premium – Our Company* [online]. Internet: Federalpremium.com, Poslední aktualizace 1.12.2010 [cit. 2011-02-25]. Dostupné z: <[http://www.federalpremium.com/general/our\\_company.aspx](http://www.federalpremium.com/general/our_company.aspx)>.
- [25] *Fiocchi History* [online]. Internet: Fiocchigfl.it, Poslední aktualizace 30.8.2008 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <[http://www.fiocchigfl.it/NEIP/FiocchiWeb/Estrai8a53.html?OP=PRINC\\_SCAT&codcat=1&codscat=10](http://www.fiocchigfl.it/NEIP/FiocchiWeb/Estrai8a53.html?OP=PRINC_SCAT&codcat=1&codscat=10)>.
- [26] *History of Lapua* [online]. Internet: Lapua.com, Poslední aktualizace 21.12.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <<http://www.lapua.com/en/lapua/history-of-lapua.html>>.

- [27] *Incoterms* [on-line]. internet: Wikipedia.cz, poslední aktualizace: 19.12.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z : <<http://cs.wikipedia.org/wiki/Incoterms>>.
- [28] *Informace o Licenční správě* [on-line]. internet: MPO.cz, poslední aktualizace: 29.9.2009 [cit. 2010-12-04]. Dostupné z: <<http://www.mpo.cz/dokument8846.html>>.
- [29] *MEN Philosophy* [online]. Internet: Men-defencetec.de, Poslední aktualizace 3.12.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <[http://www.men-defencetec.de/men/cms/front\\_content.php?idart=4](http://www.men-defencetec.de/men/cms/front_content.php?idart=4)>.
- [30] *MPO: Panorama zpracovatelského průmyslu ČR 2009* [online]. Internet: MPO.cz, c2010 [cit. 2011-02-14]. Dostupné z: <<http://www.mpo.cz/dokument84178.html>>.
- [31] *NAMMO Group* [online]. Internet: Nammo.com, Poslední aktualizace 22.5.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <<http://www.nammo.com/Nammo-Group/>>.
- [32] *Náboj (zbraň)* [online]. Internet: Wikipedia.org, Poslední aktualizace 10.4.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <[http://cs.wikipedia.org/wiki/N%C3%A1boj\\_\(zbra%C5%88\)](http://cs.wikipedia.org/wiki/N%C3%A1boj_(zbra%C5%88))>.
- [33] *Novinky pro dovozce a vývozce: INCOTERMS 2010* [on-line]. internet: Deloitte.com, poslední aktualizace: 16.7.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <[http://www.deloitte.com/view/cs\\_CZ/cz/sluzby/dane/clo/99f82b2205bd9210VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm](http://www.deloitte.com/view/cs_CZ/cz/sluzby/dane/clo/99f82b2205bd9210VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm)>.
- [34] *Profil společnosti Sellier & Bellot* [on-line]. internet: Sellier & Bellot, poslední aktualizace: 7.9.2006 [cit. 2009-05-12]. Dostupné z: <<http://www.sellier-bellot.cz/cesky/sellier-bellot-profil-spolecnosti.php>>.
- [35] *Remington: Our Company* [online]. Internet: Remington.com, Poslední aktualizace 10.1.2011.2010 [cit. 2011-02-25]. Dostupné z: <<http://www.remington.com/sitecore/content/Remington/pages/our-company/our-company.aspx>>.
- [36] *RUAG About Us* [online]. Internet: Ruag.com, Poslední aktualizace 10.12.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <[http://www.ruag.com/en/Group/Group\\_Home/About\\_us](http://www.ruag.com/en/Group/Group_Home/About_us)>.
- [37] *RUAG Ammotec About Us* [online]. Internet: Ruag.com, Poslední aktualizace 10.12.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <[http://www.ruag.com/en/Ammotec/Ammotec\\_Home/About\\_us](http://www.ruag.com/en/Ammotec/Ammotec_Home/About_us)>.
- [38] *Sellier & Bellot: Výroční zpráva 2009* [online]. internet: Justice.cz, c2010 [cit. 2010-09-11]. Dostupné z <<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/index?sysinf.@typ=sbirka&sysinf.@strana=documentDetail&vypisListiny.@slCis=101178594&vypisListin.@cEkSub=100127997>>.

- [39] *Statistika zahraničního obchodu* [on-line]. internet: Ministerstvo průmyslu a obchodu, poslední aktualizace: 28.2.2011 [cit. 2011-02-28]. <<http://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/statistika-zahr-obchod/>>.
- [40] ŠITNER, R. *Sellier & Bellot koupili Brazilci* [on-line]. internet: Hospodářské noviny, poslední aktualizace: 2.4.2009 [cit. 2009-05-12]. Dostupné z: <<http://hn.ihned.cz/c1-36585950-sellier-bellot-koupili-brazilci>>.
- [41] *Výroční zpráva o kontrole vývozu vojenského materiálu, ručních zbraní pro civilní použití a zboží a technologií dvojího užití v České republice za rok 2009* [on-line]. internet: Ministerstvo průmyslu a obchodu, c2010 [cit. 2010-09-11]. Dostupné z: <<http://download.mpo.cz/get/35863/47236/565371/priloha001.pdf>>.
- [42] *Winchester – Company Information* [online]. Internet: Winchester.com, Poslední aktualizace 3.1.2011 [cit. 2011-02-25]. Dostupné z: <<http://www.winchester.com/companyinfo/Pages/companyinfo.aspx>>.
- [43] *Zákon č. 119/2002 Sb., ze dne 8. března 2002 o střelných zbraních a střelivu, ve znění pozdějších předpisů* [on-line]. internet: Ministerstvo vnitra České republiky, Sbírka zákonů, poslední aktualizace: 18.2.2009 [cit. 2009-05-11]. Dostupné z: <<http://aplikace.mvcr.cz/sbirkazakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=5410>>.

## 8 PŘÍLOHY

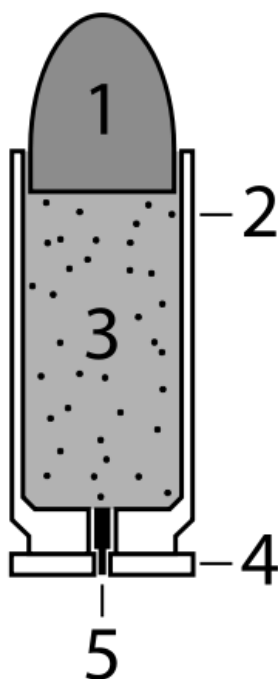
---

### Seznam příloh:

- Příloha č. 1 – Schéma pistolového náboje
- Příloha č. 2 – Druhy munice a příklady podle typů zbraní
- Příloha č. 3 – Small arms and light weapons in United Nations Report of the Panel of Governmental Experts on small Arms
- Příloha č. 4 – Rozdělení střeliva (dle ustanovení zákona a terminologických norem)
- Příloha č. 5 – Doložky INCOTERMS 2010
- Příloha č. 6 – Prodej nábojů společnosti Sellier & Bellot a.s. v roce 2010
- Příloha č. 7 – Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR za rok 2009–2010
- Příloha č. 8 – Zahraniční obchod ČR s vybranými zeměmi za rok 2009–2010
- Příloha č. 9 – Zbožová struktura zahraničního obchodu ČR za rok 2009–2010
- Příloha č. 10 – Teritoriální rozdělení vývozu střeliva nevojenského charakteru z ČR v roce 2010
- Příloha č. 11 – Teritoriální rozdělení dovozu střeliva nevojenského charakteru do ČR v roce 2010
- Příloha č. 12 – Výpočet odhadu budoucího vývoje vývozu střeliva nevojenského charakteru v roce 2011 a 2012
- Příloha č. 13 – Výpočet odhadu budoucího vývoje dovozu střeliva nevojenského charakteru v roce 2011 a 2012
- Příloha č. 14 – Seznam zemí, na které bylo uvaleno zbrojní embargo EU (stav k 5. 4. 2011)
- Příloha č. 15 – Seznam zemí, na které bylo uvaleno zbrojní embargo OSN (stav k 5. 4. 2011)



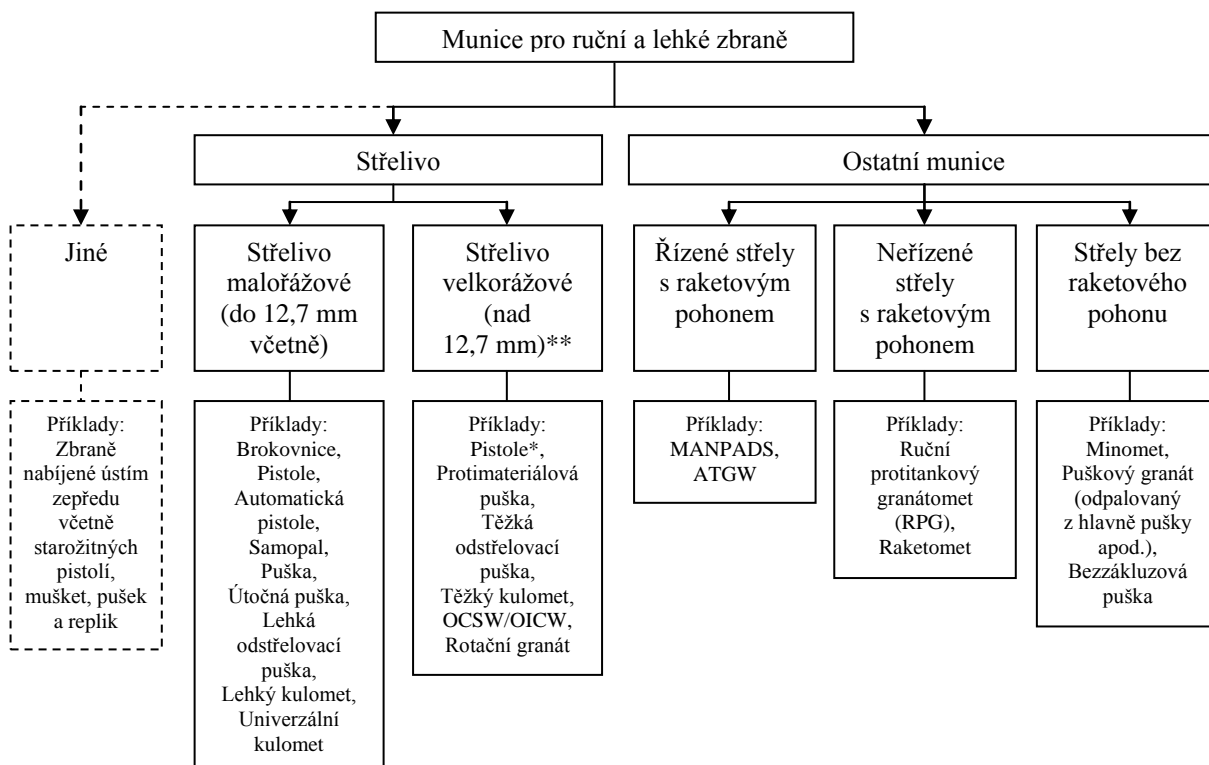
## Příloha č. 1: Schéma pistolového náboje



- (1) = projektil (střela)
- (2) = nábojnice
- (3) = střelný prach
- (4) = dno nábojnice (okraj)
- (5) = zápalka

Zdroj: *Náboj (zbraň)* [online]. Internet: Wikipedia.org, Poslední aktualizace 10.4.2010 [cit. 2010-12-21]. Dostupné z: <[http://cs.wikipedia.org/wiki/N%C3%A1boj\\_\(zbra%C5%88\)](http://cs.wikipedia.org/wiki/N%C3%A1boj_(zbra%C5%88))>.

## Příloha č. 2: Druhy munice a příklady podle typů zbraní



\* Velmi limitovaná produkce a užití

\*\* Obecně menší než 40 mm

**Poznámka:** Ruční granáty sice spadají dle definice OSN do munice, ovšem výrazně se liší od výše uvedené munice v tom, že jsou soběstačné. To znamená, že je lze zařadit jak do munice, tak mezi zbraně a proto nejsou zahrnuty ve výše uvedené klasifikaci.

**Zdroj:** PÉZARD, S., HOLGER, A. *Targeting Ammunition*. 1.vyd. Ženeva: Small Arms Survey, Graduate Institute of International Studies, 2006. 300 s. ISBN 2-8288-0072-5.

**Příloha č. 3: Small arms and light weapons in United Nations Report  
of the Panel of Governmental Experts on small Arms**

<b>Type of weapon</b>	<b>Cartridge-based</b>	<b>Guided projectile</b>	<b>Explosive projectile</b>
<b>Small arms:</b>			
Revolvers and self-loading pistols	Yes	No	No
Rifles and carbines	Yes	No	No
Assault rifles	Yes	No	No
Sub-machine guns	Yes	No	No
Light machine guns	Yes	No	No
<b>Light weapons:</b>			
Heavy machine guns	Yes	No	No*
Hand-held under-barrel and mounted grenade launchers	Yes	No	Yes
Portable anti-tank and anti-aircraft guns	No	Yes	Yes
Recoilless rifles	No	Yes	Yes
Portable launchers of anti-tank and anti-aircraft missile systems	No	Yes	Yes
Mortars of less than 100 mm calibre	No	No	Yes

\* Explosive ammunition for some large-calibre machine guns is available but remains very rare.

Zdroj: PÉZARD, S., HOLGER, A. *Targeting Ammunition*. 1.vyd. Ženeva: Small Arms Survey, Graduate Institute of International Studies, 2006. 300 s. ISBN 2-8288-0072-5.

#### **Příloha č. 4: Rozdělení střeliva (dle ustanovení zákona a terminologických norem)**

- a) z právního hlediska dělíme střelivo na:
  - dovoleného výrobního provedení
    - pro zbraně nepodléhající registraci (kategorie D)
    - pro zbraně podléhající registraci (kategorie B a C)
    - pro zbraně zakázané (kategorie A)
  - zakázané
  
- b) z konstrukčního hlediska (dle druhu střely) dělíme střelivo na:
  - kulové
  - brokové
  - zvláštní
  
- c) z konstrukčního hlediska (podle způsobu zážehu prochové náplně) dělíme střelivo na:
  - střelivo se středovým záplem
  - střelivo s okrajovým záplem
  
- d) z hlediska účelu (oblasti uplatnění) dělíme střelivo na:
  - lovecké
  - sportovní
  - obranné
  - signální
  - vojenské
  
- e) z hlediska původu (způsobu výroby) dělíme střelivo na:
  - tovární výroby
  - přebíjené
  - wildcasts
  
- f) z hlediska určení dělíme střelivo na:
  - ostré
  - cvičné
  - školní

Zdroj: KOMENDA, J. *Zbraně a střelivo mezi paragrafy*. 1.vyd. Brno: Josef Tůma, vydavatelství, nakladatelství a tisk, 2003. 266 s. ISBN 80-86687-03-1.

## Příloha č. 5: Doložky INCOTERMS 2010

Skupina	Doložka	České označení	Druh dopravy
<b>E</b> <i>doložka odebrání</i>	EXW (Ex Works)	Ze závodu (...ujednané místo)	všechny druhy dopravy
<b>F</b> <i>hlavní přepravné neplaceno</i>	FCA (Free Carrier)	Vyplaceně dopravci (...ujednané místo)	všechny druhy dopravy
	FAS (Free Alongside Ship)	Vyplaceně k boku lodí (...ujednaný přístav nalodění)	lodní doprava
	FOB (Free On Board)	Vyplaceně loď (...ujednaný přístav nalodění)	lodní doprava
<b>C</b> <i>hlavní přepravné placeno</i>	CFR (Cost and Freight)	Náklady a přepravné (...ujednaný přístav nalodění)	lodní doprava
	CIF (Cost, Insurance, Freight)	Náklady, pojištění a přepravné (...ujednaný přístav určení)	lodní doprava
	CPT (Carriage Paid)	Přeprava placena do (...ujednané místo určení)	všechny druhy dopravy
	CIP (Carriage and Insurance Paid)	Přeprava a pojištění placeny do (...ujednané místo určení)	všechny druhy dopravy
<b>D</b> <i>doložky dodání</i>	DAT (Delivered At Terminal)	S dodáním na terminál	všechny druhy dopravy
	DAP (Delivered At Place)	S dodáním na místo	všechny druhy dopravy

Zdroj: Incoterms 2010, Machková (2007)

**Příloha č. 6: Prodej nábojů společnosti Sellier & Bellot a.s.  
v roce 2010**

Název země	Množství v tis. Kč	Realizační cena v Kč	Název země	Množství v tis. Kč	Realizační cena v Kč
Spojené státy	190 546,14	476 479 711	Maďarsko	1 944,17	8 281 201
<b>Česká republika</b>	<b>91 321,08</b>	<b>186 868 091</b>	Jižní Afrika	7 272,10	7 634 398
Německo	46 143,40	161 356 393	Litva	14 853,70	7 304 538
Brazílie	52 346,00	87 092 678	Švédsko	2 174,24	7 131 155
Rakousko	17 765,09	74 418 237	Malajsie	6 226,60	5 072 356
Polsko	15 048,35	58 158 709	Bulharsko	1 306,40	4 903 650
Itálie	18 087,57	56 329 345	Honduras	1 185,00	4 430 729
Soudská Arábie	8 700,00	48 258 870	Nový Zéland	755,08	3 953 205
Francie	13 666,81	46 549 545	Kostarika	1 204,00	3 720 927
Thajsko	18 508,69	28 658 459	Argentina	1 348,64	2 984 145
Belgie	8 908,78	27 948 052	Kuvajt	506,00	2 844 762
Izrael	8 270,35	27 902 054	Panama	620,00	2 524 781
Slovensko	8 281,39	26 581 270	Japonsko	582,00	2 273 665
Dánsko	38 334,50	22 814 491	Turecko	2 414,65	2 029 476
Spojené království	38 941,71	22 660 004	Srbsko	326,76	1 834 285
Pakistán	2 522,80	20 253 627	Slovinsko	290,36	1 754 575
Finsko	6 866,54	19 908 455	Bosna a Hercegovina	344,20	1 737 755
Jordánsko	4 934,00	18 412 845	Kazachstán	274,00	1 587 365
Rusko	2 253,86	17 262 904	Indie	235,60	1 572 223
Portugalsko	5 863,46	16 918 457	Uruguay	1 053,00	1 544 841
Chorvatsko	4 061,11	16 440 125	Chile	341,90	1 534 997
Ukrajina	12 547,85	16 273 914	Austrálie	462,95	1 501 902
Kanada	12 634,33	15 946 838	Bangladéš	254,50	986 072
Mexiko	2 735,00	15 825 513	Bělorusko	221,40	844 615
Norsko	2 051,25	12 253 815	Libanon	200,00	601 285
Španělsko	4 137,80	11 992 838	Černá Hora	150,30	590 672
Rumunsko	2 602,50	10 618 311	Island	125,00	564 234
Nizozemí	3 142,62	10 372 577	Andora	140,87	546 125
Řecko	3 133,30	10 053 225	Indonésie	105,00	535 501
Grónsko	1 877,38	9 040 236	Ostatní	487,80	1 740 620
Švýcarsko	2 644,88	8 767 956	<b>CELKEM</b>	<b>696 284,76</b>	<b>1 666 983 600</b>

Pozn.: Ostatní země - Keňa, Tanzánie, Irsko, Malta, Quasar, Mauritius, Omán, Kypr

Zdroj: Sellier & Bellot a.s.

**Příloha č. 7: Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR  
za rok 2009–2010**

	OBROT			VÝVOZ			DOVOZ			BILANCE		
	1-12/2009	1-12/2010	Index 10/09	1-12/2009	1-12/2010	Index 10/09	1-12/2009	1-12/2010	Index 10/09	1-12/09	1-12/10	
	mil. Kč	mil. Kč	%	mil. Kč	mil. Kč	%	mil. Kč	mil. Kč	%	mil. Kč	mil. Kč	
<b>Celkový zahraniční obchod ČR</b>	<b>4 127 659</b>	<b>4 908 906</b>	<b>118,9</b>	<b>2 138 623</b>	<b>2 515 865</b>	<b>117,6</b>	<b>1 989 036</b>	<b>2 393 041</b>	<b>120,3</b>	<b>149 587</b>	<b>122 824</b>	
* Státy s vyspělou tržní ekonomikou	3 433 682	3 976 938	115,8	1 935 008	2 267 782	117,2	1 498 674	1 709 156	114,0	436 334	558 626	
** Státy EU 27	3 139 760	3 625 444	115,5	1 811 957	2 109 230	116,4	1 327 803	1 516 214	114,2	484 154	593 016	
z toho: Německo	1 223 131	1 413 107	115,5	694 482	802 757	115,6	528 649	610 350	115,5	165 833	192 407	
Slovensko	295 569	344 476	116,5	186 946	220 925	118,2	108 623	123 551	113,7	78 323	97 374	
** Státy ESVO	84 464	102 415	121,3	45 648	55 699	122,0	38 816	46 716	120,4	6 832	8 983	
** Ostatní státy s vyspělou tržní ekonomikou	209 458	249 079	118,9	77 403	102 853	132,9	132 055	146 226	110,7	-54 652	-43 373	
z toho: Kanada	6 623	6 205	93,7	2 820	2 853	101,2	3 803	3 352	88,1	-983	-499	
USA	76 188	97 629	128,1	34 299	44 247	129,0	41 889	53 382	127,4	-7 590	-9 135	
* Rozvojové země	229 451	287 032	125,1	92 096	100 514	109,1	137 355	186 518	135,8	-45 259	-86 004	
z toho: Brazílie	10 369	12 311	118,7	5 178	7 424	143,4	5 191	4 887	94,1	-13	2 537	
Indie	20 255	25 996	128,3	11 264	15 053	133,6	8 991	10 943	121,7	2 273	4 110	
Turecko	30 167	38 478	127,5	16 160	19 822	122,7	14 007	18 656	133,2	2 153	1 166	
* Evropské státy s tranzitivní ekonomikou	24 507	27 603	112,6	18 481	20 221	109,4	6 026	7 382	122,5	12 455	12 839	
* Společenství nezávislých států	208 982	284 821	136,3	75 063	100 652	134,1	133 919	184 169	137,5	-58 856	-83 517	
z toho: Rusko	152 221	197 320	129,6	49 618	67 424	135,9	102 603	129 896	126,6	-52 985	-62 472	
Ukrajina	25 338	38 356	151,4	14 250	17 845	125,2	11 088	20 511	185,0	3 162	-2 666	
* Ostatní */	221 894	321 931	145,1	16 975	25 035	147,5	204 919	296 896	144,9	-187 944	-271 861	
z toho: Čína	215 792	314 610	145,8	15 853	23 166	146,1	199 939	291 444	145,8	-184 086	-268 278	
* Nespecifikováno	9 143	10 581	115,7	1 000	1 661	166,1	8 143	8 920	109,5	-7 143	-7 259	
Zahraniční obchod se zeměmi OECD	3 369 065	3 903 354	115,9	1 874 528	2 191 417	116,9	1 494 537	1 711 937	114,5	379 991	479 480	

\*/ ČLR, KLDR, Kuba, Laos, MoLR, VSR

Pozn.: Rok 2009 - definitivní údaje dle závěrky k 27.8.2010, rok 2010 - zpřesněné údaje k 28.2.2011.

Zdroj: ČSÚ, MPO





**Příloha č. 9: Zbožová struktura zahraničního obchodu ČR  
za rok 2009–2010**

	VÝVOZ				DOVOZ				BILANCE			
	1-12/2009		1-12/2010		1-12/2009		1-12/2010		1-12/09		1-12/10	
	mil. Kč	%	mil. Kč	%	mil. Kč	%	mil. Kč	%	index 10/09	index 10/09	mil. Kč	mil. Kč
<b>Celkový zahraniční obchod ČR</b>	<b>2 138 623</b>	<b>100,0</b>	<b>2 515 865</b>	<b>100,0</b>	<b>1 989 036</b>	<b>100,0</b>	<b>2 393 041</b>	<b>100,0</b>	<b>120,3</b>	<b>149 587</b>	<b>122 824</b>	
<b>v tom:</b>												
0 Potraviny a živá zvířata	73 908	3,5	77 995	3,1	106 901	5,4	113 033	4,7	105,7	-32 993	-35 038	
1 Nápoje a tabák	16 156	0,8	16 857	0,7	13 452	0,7	14 400	0,6	107,0	2 704	2 457	
2 Suroviny nepoživatelné, bez paliv	57 539	2,7	76 042	3,0	44 790	2,3	64 175	2,7	143,3	12 749	11 867	
3 Minerální paliva, mazadla a příbuzné materiály	77 571	3,6	93 672	3,7	183 966	9,2	229 422	9,6	124,7	-106 395	-135 750	
4 Živočišné a rostlinné oleje a tuky	2 937	0,1	4 238	0,2	5 476	0,3	4 066	0,2	74,3	-2 539	172	
5 Chemikálie	136 420	6,4	163 488	6,5	222 618	11,2	254 294	10,6	114,2	-86 198	-90 806	
6 Tržní výrobky tříděné hlavně dle druhu materiálu	376 391	17,6	438 728	17,4	350 998	17,6	428 601	17,9	122,1	25 393	10 127	
7 Stroje a přepravní zařízení	1 145 473	53,6	1 363 076	54,2	821 223	41,3	1 035 198	43,3	126,1	324 250	327 878	
8 Různé průmyslové výrobky	250 201	11,7	278 800	11,1	237 305	11,9	246 645	10,3	103,9	12 896	32 155	
9 Nespecifikováno	2 027	0,1	2 969	0,1	2 307	0,1	3 207	0,1	139,0	-280	-238	

Pozn.: Rok 2009 - definitivní údaje dle závěrky k 27.8.2010, rok 2010 - zpřesněné údaje k 28.2.2011.

"6" - jde zejména o kůže a kožené výrobky, výrobky z pryže, ze dřeva, papír a výrobky z něj, textilní výrobky kromě oděvů, cement, sklo, porcelán, keramiku, železo a ocel, neželezné kovy, kovové výrobky

"8" - jde zejména o prefabrikované budovy, zdravotnickou, instalační ap. techniku, nábytek, galanterii, oděvy, obuv, přístroje, zbraně a munici, sportovní potřeby a hračky

Zdroj: ČSÚ, MPO

**Příloha č. 10: Teritoriální rozdělení vývozu střeliva nevojenského charakteru z ČR v roce 2010**

(tis.Kč)	2010
EU27	227457
Spojené státy	76794
Mexiko	23443
Rusko	16523
Thajsko	16102
Grónsko	11974
Norsko	9863
Argentina	6441
Ukrajina	6332
Ostatní státy	48 532

(tis.Kč)	2010
Německo	78278
Polsko	24952
Francie	24021
Slovensko	21437
Finsko	16632
Itálie	10940
Dánsko	10740
Španělsko	5503
Rumunsko	5336
Rakousko	4786
Maďarsko	4396
Ostatní státy EU27	20436

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

**Příloha č. 11: Teritoriální rozdělení dovozu střeliva nevojenského charakteru do ČR v roce 2010**

(tis.Kč)	2010
EU27	38 663
Čína	25 942
Rusko	5 874
Spojené státy	1 849
Tchaj-wan	564
Norsko	388
Švýcarsko	386
Turecko	334
Ostatní státy	240

(tis.Kč)	2010
Německo	14 260
Itálie	8 771
Slovensko	4 166
Spojené království	3 151
Španělsko	2 519
Švédsko	2 435
Finsko	1 511
Francie	1 128
Polsko	468
Rakousko	185
Maďarsko	69
Ostatní státy EU27	0

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

**Příloha č. 12: Výpočet odhadu budoucího vývoje vývozu střeliva  
nevojenského charakteru v roce 2011 a 2012**

Rok	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012*
x	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
x <sup>2</sup>	1	4	9	16	25	36	49	64	81	100	121
y	337 491	358 584	349 532	353 714	357 434	398 127	395 121	441 596	443 461	480 409	512 702

Pozn.: \* Extrapolace

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

**Příloha č. 13: Výpočet odhadu budoucího vývoje dovozu střeliva  
nevojenského charakteru v roce 2011 a 2012**

Rok	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012*
x	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
x <sup>2</sup>	1	4	9	16	25	36	49	64	81	100	121
y	37 978	42 652	34 118	40 640	39 891	63 200	73 345	64 108	74 240	87 368	98 097

Pozn.: \* Extrapolace

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

## Příloha č. 14: Seznam zemí, na které bylo uvaleno zbrojní embargo EU (stav k 5. 4. 2011)

### Zbrojní a jiná embarga uvalená EU:

Cílová země	V platnosti od	Zrušeno
Afghanistan	17 Dec. 1996	(26 Feb. 2001)
Afghanistan (Taliban)	(26 Feb. 2001)	(27 May 2002)
Taliban, Al-Qaida, Usama Bin Laden	27 May 2002	-
Bosnia and Herzegovina	5 July 1991	23 Jan. 2006
China	27 June 1989	-
Cote d'Ivoire	15 Nov. 2004	-
Croatia	5 July 1991	20 Nov. 2000
DRC	7 Apr. 1993	-
Eritrea	1 Mar. 2010	-
Eritrea	15 Mar. 1999	31 May 2001
Ethiopia	15 Mar. 1999	31 May 2001
Guinea	27 Oct. 2009	-
Indonesia	17 Sep. 1999	17 Jan. 2000
Iran	23 April 2007	
Iraq	4 Aug. 1990	-
Lebanon	15 Sep. 2006	-
Liberia	7 May 2001	-
Libya	27 Jan. 1986	11 Oct. 2004
Libya	28 Feb. 2011	
Myanmar (Burma)	29 July 1991	-
Nigeria	20 Nov. 1995	1 June 1999
North Korea (DPRK)	22 Nov. 2006	-
Sierra Leone (rebels)	5 June 1998	29 Oct. 2010
Slovenia	5 July 1991	(16 Feb. 1996)
Somalia	10 Dec. 2002	-
Sudan	15 Mar. 1994	-
Uzbekistan	14 Nov. 2005	31 Oct. 2009
Yugoslavia (FRY)	5 July 1991	8 Oct. 2001
Zimbabwe	18 Feb. 2002	-

Zdroj: *Arms Embargoes Database* [on-line]. internet: Sipri.org, poslední aktualizace: 5.4.2011 [cit. 2011-04-05]. Dostupné z: <<http://www.sipri.org/databases/embargoes>>.

**Příloha č. 15: Seznam zemí, na které bylo uvaleno zbrojní embargo OSN (stav k 5. 4. 2011)**

**Zbrojní embarga uvalená OSN:**

Cílová země	V platnosti od	Zrušeno
Afghanistan (Taliban)	19 Dec. 2000	(16 Jan. 2002)
Taliban, Al-Qaida, Usama Bin Laden	16 Jan. 2002	-
Angola (UNITA)	15 Sep. 1993	9 Dec. 2002
Cote d'Ivoire	15 Nov. 2004	-
DRC (rebels)	28 July 2003	-
Eritrea	17 May 2000	15 May 2001
Eritrea	23 Dec. 2009	15 May 2001
Ethiopia	17 May 2000	
Iraq	6 Aug. 1990	(8 June 2004)
Iran	23 Dec. 2006	-
Lebanon (non-government forces)	11 Aug. 2006	-
Liberia	19 Nov. 1992	-
Libya	31 Mar. 1992	5 Apr. 1999
Libya	26 Feb. 2011	-
North Korea (DPRK)	14 Oct. 2006	-
Rwanda (rebels)	16 Aug. 1995	10 Jul. 2008
Sierra Leone (rebels)	5 June 1998	29 Sep. 2010
Somalia	23 Jan. 1992	-
Sudan (Darfur region)	30 July 2004	-
Yugoslavia (FRY)	31 Mar. 1998	10 Sep. 2001

Zdroj: *Arms Embargoes Database* [on-line]. internet: Sipri.org, poslední aktualizace: 5.4.2011 [cit. 2011-04-05]. Dostupné z: <<http://www.sipri.org/databases/embargoes>>.