

Česká zemědělská univerzita v Praze
Provozně ekonomická fakulta
Katedra obchodu a financí



Diplomová práce

**Specifika obchodu v Rusku a obchodní vztahy
s Českou republikou**

Eliášová Yuliya

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Yuliya Eliášová

Podnikání a administrativa

Název práce

Specifika obchodu v Rusku a obchodní vztahy s Českou republikou

Název anglicky

Specifics of Trade in Russia and Trade Relations with the Czech Republic

Cíle práce

Hlavním cílem diplomové práce je na základě stanovení determinant a specifík obchodu mezi Ruskem a Českou republikou vyhodnotit současnou vzájemnou obchodní situaci a vliv obchodních sankcí na vzájemný obchod a provést (zpracovat) prognózu budoucího vývoje.

Metodika

Teoretická východiska budou zaměřena na studium zákonných norem, odborné literatury, článků a dalších zdrojů tištěného i elektronického charakteru. Na základě studia budou vybrána adekvátní teoretická východiska, která budou aplikována při zpracování vlastní práce.

Vlastní práce bude vycházet z charakteristiky konkrétních subjektů obchodu a popisu současného stavu řešené problematiky. Pro vyhodnocení sledovaných oblastí a návrhů jejich řešení bude použita metoda komparace, kompilace, syntézy a analýzy dat. V závěru práce bude predikován budoucí vývoj samotné ruské ekonomiky pomocí PESTLE analýzy a Root cause analysis.

Doporučený rozsah práce

60–80 stran

Klíčová slova

zahraniční obchod, trh, vývoz, dovoz, clo, bariéra obchodu

Doporučené zdroje informací

- KALÍNSKÁ, E. Mezinárodní obchod v 21. století. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.
- KUBIŠTA, V. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009. ISBN 978-80-7380-191-5.
- NĚMEČEK, J. (ed.), VORÁČEK, E. (ed.). Česko-ruské vztahy v 19. a 20. století. Praha: Historický ústav, 2011, 438 s. ISBN 978-80-7286-190-3.
- PODSTATA, J. Rusko a hlavní obchodní partneři. Praha: Oeconomica, 2008, 25 s. ISBN 978-80-245-1422-2.
- SVATOŠ, M. Zahraniční obchod: teorie a praxe. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 367 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2708-0.
- ŠKÁROVÁ, M. – VANĚK, J. *Vzory smluv a podání ve věcech: práva občanského, pracovního, obchodního, rodinného, finančního a evropského: v řízení občanském soudním, trestním, správním, notářském, insolvenčním, katastrálním a ve správním soudnictví: a dále podání adresovaná Evropskému soudnímu dvoru a Soudu prvního stupně: novinka vzory směnec a žalob z odpovědnosti státu: podle stavu k 1.9.2011*. Praha: Linde, 2012. ISBN 978-80-7201-865-9.
- TERTEROV, M. *Doing business with Russia: a guide to investment opportunities and business practice*. 3rd [i.e. 4th] ed. Sterling, VA: GMB Pub., 2005, xxxix, 390 p. Global market briefing. ISBN 1905050011.
-

Předběžný termín obhajoby

2016/17 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Olga Regnerová

Garantující pracoviště

Katedra obchodu a financí

Elektronicky schváleno dne 24. 3. 2017

Elektronicky schváleno dne 24. 3. 2017

Ing. Helena Čermáková, Ph.D.

Vedoucí katedry

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 24. 03. 2017

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci " Specifika obchodu v Rusku a obchodní vztahy s Českou republikou" 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 použitých zdrojů 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 31. 3. 2017 _____

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala Ing. Olze Regnerové za odborné vedení této diplomové práce „Specifika obchodu v Rusku a obchodní vztahy s Českou republikou“, své rodině a svému manželovi za jejich trpělivost a podporu.

Specifika obchodu v Rusku a obchodní vztahy s Českou republikou

Souhrn

Ruský trh představuje pro české exportéry jednu z klíčových cílových zemí a to navzdory aktuální politicko-ekonomické situaci v zemi. Ta trpí od roku 2014 sankčními opatřeními ze strany Evropské unie, Spojených států a Kanady. Celá ruská ekonomika následně upadala i díky devalvaci měny, propadu cen ropy či nedostatečným zahraničním investicím do hluboké deprese s negativním dopadem i na český export. Celá řada předních českých firem v předchozích letech úspěšně expandovala na ruský trh, po roce 2014 však musely čelit obtížné situaci, zákazu dovozu či platební neschopnosti ze strany ruských investorů.

Tato diplomová práce analyzuje dosavadní vývoj v předních exportních odvětví a je patrné, že silní hráči se dokázali na trhu udržet i navzdory obtížným tržním podmínkám. V průměru je úpadek českého exportu přibližně 30 %. Čeští exportéři za účelem udržení své pozice nejčastěji volí variantu lokální výroby pro snížení nákladů na výrobu i na transport, exportují tak do země část své produkce či know-how. Dalším znakem úspěšné české firmy na ruském trhu je partnerství s lokálními subjekty. Z prognózy je patrné, že vzájemná obchodní bilance obou zemí bude růst za předpokladu brzkého zrušení sankcí a na hodnotu exportu z roku 2012 se tak dostane nejdříve v roce 2025.

Klíčová slova: zahraniční obchod, trh, vývoz, dovoz, Ruska Federace, Česká republika, celní režim, bariéra obchodu, sankce, dopady sankcí.

Specifics of trade in Russia and trade relations with the Czech Republic

Summary

Russian Federation represent of the most important target destination for Czech exporting companies despite current politic and economic development. Russia has been suffering since 2014 by sanctions issued by European Union, United States and Canada. Whole Russian economy declined by following due to depreciation of Russian currency, price decline in oil market or due to very low foreign investment which lead to decrease in Czech export to Russia. Several Czech companies successfully developed their position on Russian market before 2014 but had to face difficult situation, ban of import and insolvency.

This diploma thesis analyses development of key areas of Czech export and determines, that strong Czech players were able to hold their position despite complicated conditions on the market. In average Czech export declined by 30 %. Czech exporting companies made decisions to localize production in sake of holding their position as well because of cost savings in production and transport. Essential part of their export represents part of production and know-how. Another significant sign of success is partnership with local players. Forecast indicates the importance of restriction cancellation, which will in best possible scenario result in the value of Czech export from 2012 to be reached again in 2025.

Keywords: foreign trade, market, export, import, Russian Federation, Czech Republic, customs procedures, barrier to trade, sanctions, the effects of sanctions.

Obsah

| | |
|--|----|
| 1. Úvod | 10 |
| 2. Cíl práce a metodika | 12 |
| 2.1. Cíl práce | 12 |
| 2.2. Metodika | 12 |
| 3. Teoretická část | 14 |
| 3.1. Charakteristika Ruska | 14 |
| 3.1.1. Ekonomický přehled Ruska | 15 |
| 3.1.2. Zahraníční obchod Ruska | 18 |
| 3.1.3. Zahraníční obchod Česka | 25 |
| 3.2. Obchodní vztahy Ruska a ČR | 30 |
| 3.2.1. Bilance vzájemného obchodu ČR s Ruskem | 30 |
| 3.2.2. Komoditní struktura vývozu z Ruska do ČR | 31 |
| 3.3. Podmínky pro uplatnění českého zboží na ruském trhu | 32 |
| 3.3.1. Překážky a bariéry vstupu na ruský trh | 33 |
| 3.3.2. Celní systém a dovozní podmínky | 34 |
| 3.3.3. Platební podmínky, platební morálka | 35 |
| 3.3.4. Řešení obchodních sporů | 35 |
| 3.3.5. Proexportní politika ČR | 36 |
| 4. Praktická část | 42 |
| 4.1. Perspektiva českých firem na ruském trhu | 42 |
| 4.1.1. Atraktivní obory českého exportu do Ruska | 43 |
| 4.1.2. Vývoj pojistných kontraktů v Rusku | 44 |
| 4.1.3. Sankční opatření | 45 |
| 4.2. Hlavní sektory vývozu do Ruské federace | 49 |
| 4.2.1. Strojírenství | 51 |
| 4.2.2. Automobilový průmysl | 55 |
| 4.2.3. Dopravní infrastruktura | 59 |
| 4.2.4. Energetika a těžba surovin | 61 |
| 4.2.5. Stavebnictví a bytová výstavba | 65 |
| 4.2.6. Zemědělsko-průmyslový komplex | 67 |
| 4.3. Predikce dalšího vývoje | 78 |
| 4.3.1. PESTLE analýza | 78 |

| | | |
|----------|--|-----|
| 4.3.2. | Predikce vývoje klíčových ukazatelů | 81 |
| 4.3.3. | Predikce vývoje českého exportu do Ruska | 85 |
| 4.3.3.1. | Doporučení vývozcům na ruský trh | 88 |
| 5. | Závěr..... | 90 |
| 6. | Seznam použitých zdrojů | 93 |
| 7. | Seznam použitých zkratk | 101 |
| 8. | Seznam tabulek, grafů a obrázků..... | 102 |
| 8.1. | Seznam tabulek | 102 |
| 8.2. | Seznam grafů..... | 103 |
| 8.3. | Seznam obrázku | 104 |

1. Úvod

Ruská federace představuje již řadu let jednoho z předních obchodních partnerů České republiky jak na straně dovozu, tak na straně vývozu. Obě země spojuje i společná historie, kdy se v 90. letech Česká republika osamostatnila a v porovnání se sousedními státy prošla transformací v dobrém stavu. Oproti tomu Ruská federace se v minulém století potýkala s výraznými ekonomickými i politicko-sociálními výkyvy, které negativně ovlivnili ekonomickou stabilitu v zemi, v posledních letech to pak byl vojenský zásah na Ukrajině a následná anexe Krymu. Ta vedla k vyhlášení sankčních opatření ze strany Evropské unie, které tak následně ovlivnili vývoj ruské ekonomiky, kurz rublu i ceny ropy a zemního plynu a v konečném důsledku i český export.

Cílem této diplomové práce je vyhodnotit kondici ruské ekonomiky, její vývoj v posledních letech a dopady na přední české exportéry v klíčových odvětvích. Následně bude provedena predikce budoucího vývoje jak ruské ekonomiky, tak bilance českého exportu s tipy na úspěšné fungování na ruském trhu.

V teoretické části je analyzována širší charakteristika Ruské federace, její ekonomický vývoj a i celkový zahraniční obchod s nástroji na jeho podporu, ekonomické zóny, tržní pobídky a přímé zahraniční investice. Pozornost je věnována i klíčovým partnerským trhům a vzájemnému obchodu mezi Ruskem a EU v posledních letech. Následně je analyzována obchodní bilance České republiky a zasazení Ruska jako významného trhu do celkového kontextu zahraničního obchodu. Tato část je zakončena vzájemnou obchodní bilancí a podmínkami pro úspěšné prosazení na ruském trhu, dále pak proexportní politika České republiky.

Samotná praktická část má přinést analytický náhled již na český export, klíčová odvětví a roli pojišťovací agentury EGAP s konkrétními příklady úspěšných i neúspěšných projektů, kde hráli roli přední čeští dodavatelé. V úvodu jsou také rozebrána sankční opatření, jejich načasování, dále pak v analýze zemědělsko-průmyslového komplexu jsou i detailně popsána. Samotná analýza klíčových šesti odvětví definuje jak situaci na ruském trhu, tak vývoz českých firem.

Na základě této analýzy dostupných dat o českém exportu a ruském prostředí je provedena predikce budoucího vývoje jak ruské ekonomiky, jakožto klíčového faktoru ovlivňujícího český vývoz do Ruska, tak samotný vývoz v klíčových odvětvích. V závěru jsou pak shrnuta

doporučení pro české exportéry pro úspěšné působení na ruském trhu, který je nestabilní a představuje nejistotu i do budoucna, dále pak potvrzení či vyvrácení úvodní hypotézy o negativním vlivu sankčních opatření na český vývoz.

2. Cíl práce a metodika

2.1. Cíl práce

Primárním cílem této diplomové práce je identifikace determinant obchodu v Rusku a mezinárodních obchodních vztahů s Českou republikou, vyhodnocení aktuální vzájemné obchodní situace, vlivu obchodních sankcí a prognóza budoucího vývoje.

Dílčím cílem je proexportní politika, východiska česko-ruských obchodních vztahů, perspektiv vzájemného podnikání a budoucnost uplatnění českých firem na ruském trhu.

2.2. Metodika

Metodika této diplomové práce je založena na metodách deskripce, analýzy, syntézy a komparace. V teoretické části je zahrnut sběr sekundárních informací prostřednictvím analýzy sekundárních zdrojů, předně pak odborné literatury a dostupných zpráv Ministerstva průmyslu a obchodu, WTO, Czechtrade, České exportní banky či Exportní garanční a pojišťovací společnosti. Následně po vyhodnocení trhů a analýze vývoje makroekonomických ukazatelů (hrubého domácího produktu a bilance dovozu a vývozu a jejich korelace) je analyzován vývoj ekonomické aktivity v klíčových obchodních oblastech, který je ukázán na vybraných tržních subjektech. Klíčové obchodní vazby a ekonomické ukazatele jsou popsány teoretickým rámcem a zasazeny do kontextu vzájemného mezinárodního obchodního vztahu, podmínek pro uplatnění českého zboží na ruském trhu a na proexportní politiku a její nástroje. Jsou popsány překážky volného obchodu, kterými je svobodný obchod mezi zeměmi často omezován, a pozornost je zaměřena také na instituce, které se významně podílejí na podpoře exportu či importu.

Náplní praktické části je analýza perspektiv vzájemného podnikání a budoucnost uplatnění českých firem na ruském trhu. Klíčovou část této práce nepředstavuje pouze vyhodnocení klíčových tržních odvětví a vzájemného obchodního prostředí, ale také aktuální ekonomicko-politické situace, která ovlivňuje vzájemný obchod po zavedení sankcí od roku 2014. Následně je použita metoda komparace, pomocí které je analyzován vývoj a činnost konkrétních českých firem na ruském trhu. V závěru praktické části je predikovaný budoucí vývoj samotné ruské ekonomiky skrze PESTLE analýzu a tzv. „Root cause analysis“, tedy analýzu příčin a následný dopad na vzájemnou obchodní bilanci mezi Českou republikou a

Ruskou federací. Zkončení této diplomové práce představují kvalitativní doporučení pro úspěšné podnikání na ruském trhu.

3. Teoretická část

3.1. Charakteristika Ruska

Oficiální název země, která se rozkládá na území o velikosti 17 075 400 km², je Ruská federace – Rusko (Российская федерация – Россия). Ke vzniku samostatné Ruské federace došlo po rozpadu Sovětského svazu v roce 1991. Dne 8. prosince toho roku se sešli prezidenti Ruska, Ukrajiny a Běloruska v Brestu (dnešní Bělorusko) a podepsali zde dokument o zániku.

SSSR ke konci roku 1991 a vzniku Společenství nezávislých států (SNS). Rusko je největším státem světa, avšak co se týče polohy, zejména přístupu k významným mořským cestám, není příliš strategicky dobře umístěn. Některá území Ruska jsou pro život značně nepříznivá (například oblast Sibiře), a proto je v těchto oblastech velice řídko osídleno.

Ruská federace se rozkládá na území dvou kontinentů, západní část země leží v Evropě a východní část se táhne přes celou severní Asii až k Beringovu a Ochotskému moři. Hraniční země Ruska jsou na západě Ukrajina, Bělorusko, Polsko a Litva (jedná se o oblast Kaliningrad, která je součástí Ruska, ale leží mimo jeho území na pobřeží Baltského moře mezi Polskem a Litvou), Lotyšsko, Estonsko, Finsko a Norsko. Na jihu země sousedí s Gruzii, Ázerbajdžánem, Kazachstánem, Mongolskem, Čínou a Korejskou lidově demokratickou republikou. Severní a východní část země je omývána oceány, Severním ledovým a Tichým oceánem (*Rusko: Základní charakteristika teritoria [online]. BusinessInfo.cz, 2015*).

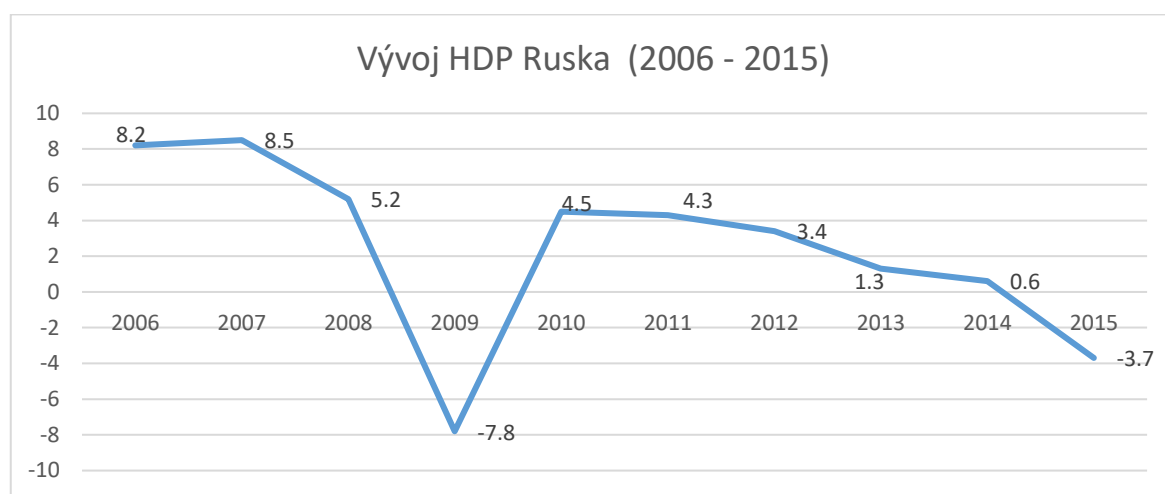
Počet obyvatel ke dni 1. 1. 2015 činil 146,3 miliard lidí (z toho v Krymském federálním okruhu 2,4 miliard) a za rok 2014 vyrostl o 333,7 tisíc lidí (0,23 %). Počet se zvýšil přirozeným a migračním přírůstkem (podíl migračního činí 89,9 %) (*Rusko: Základní charakteristika teritoria [online]. BusinessInfo.cz, 2015*).

Rusko je proporcionální země, to znamená že má komplexní surovinovou základnu a je schopná pokrýt vlastní domácí průmyslové výroby (*Svatoš, 2009, s.57*).

3.1.1. Ekonomický přehled Ruska

Základní makroekonomické ukazatele (nominální HDP/obyv., vývoj objemu HDP, míra inflace, míra nezaměstnanosti) jsou popsány níže. Nastiňují tak souhrnnou ekonomickou kondici Ruské Federace od roku 1995, manuálně rozebrán hrubý domácí produkt jako klíčový indikátor.

Graf 1: Vývoj HDP Ruska (2006–2015)

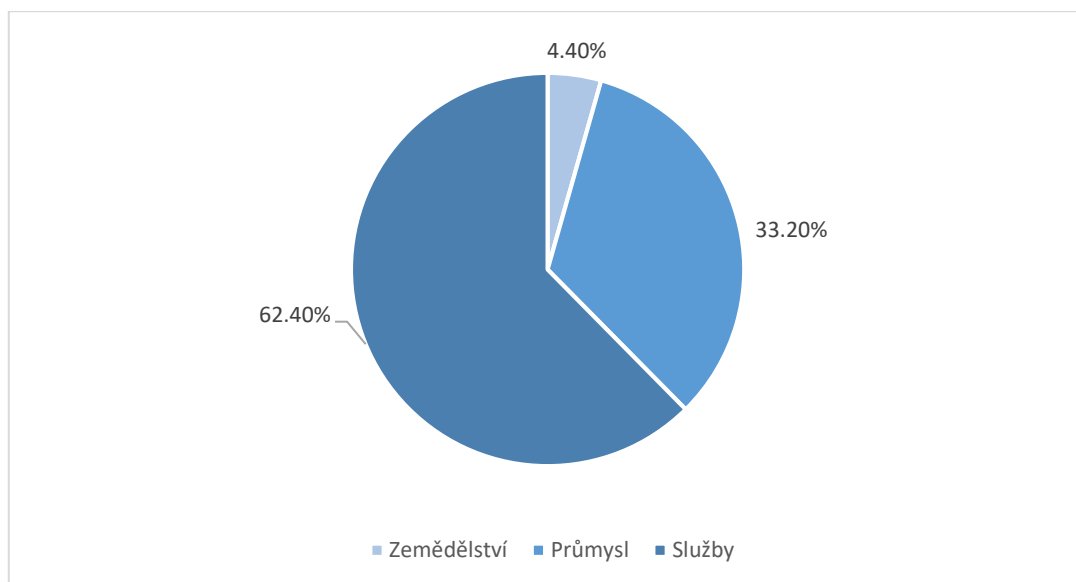


Zdroj: Vývoj HDP Ruska (2007-2016) [online]. ČSÚ, 2017. Vlastní zpracování

Vývoj hrubého domácího produktu byl v poslední měřené dekádě nestabilní. Od počátku milénia měla ekonomika Ruska rostoucí tendenci, výkonem ale zahýbali padající ceny ropy v roce 2009 a dopady ekonomické krize na Evropu. Následkem byl propad 7,9 % a to i díky velké závislosti Ruska na ropném průmyslu.

Rozdělení HDP dle sektorů pak dokresluje vyvinutost ruské ekonomiky. 62,4 % představuje produkt generovaný ve službách, 33,2 % průmyslu a stavebnictví a pouze 4,4 % zemědělství.

Graf 2: Podíl jednotlivých sektorů na tvorbě HDP v roce 2014 (v %)



Zdroj: Souhrnná teritoriální informace Rusko [online]. Zastupitelský úřad ČR v Moskvě, 2016. Vlastní zpracování.

Otázkou také zůstává zasazení výkonnosti ruské ekonomiky do širších souvislostí a kontextu evropského rozměru, se kterým se významně prolíná.

Graf 3: Porovnání HDP Ruska a Evropské Unie (2007–2016)



Zdroj: Porovnání HDP Ruska a průměru Evropské Unie (2007-2016) [online]. ČSÚ, 2017

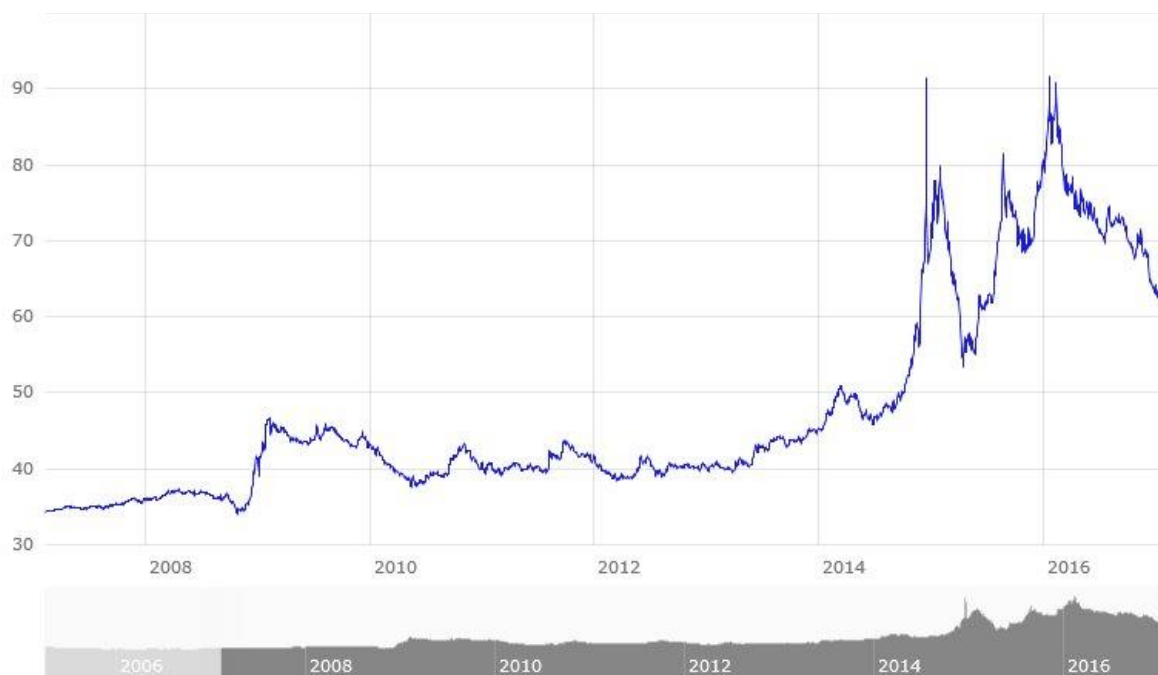
Ekonomická krize se naplno projevila v roce 2009 i v celé Evropě, proto se nabízí srovnání dopadu evropského průměru (v grafu 2 v miliardách USD), který demonstruje 3 fakty:

- a) Zpožděný ekonomický dopad v Rusku
- b) Nižší výkonnost Ruské ekonomiky v porovnání s evropským průměrem
- c) Odlišná tendence od roku 2014

Během roku 2014 ekonomika Ruska dále se zastavovala a byla na začátku recese. Takovému vývoji odpovídalo také zhoršení ekonomických ukazatelů, pokud porovnáme s rokem 2013 (viz tabulka). Příčinou zpomalení tempa hospodářského růstu byla především nízká investiční poptávka v důsledku strukturálních problémů ruské ekonomiky, a to je nadměrná závislost na surovinovém exportu a respektive v cenách energetických surovin.

To se také projevilo na kupní síle rublu a vývoji měnového kurzu. Ten byl vůči euru stabilní až do roku 2009, kdy následkem propadu cen ropy na světových trzích ztratil i rubl svoji hodnotu a ovlivnil negativně kvalitu podnikatelského prostředí a důvěru investorů.

Graf 4: Vývoj kurzu EUR vs. rubl (2007-2016)



Zdroj: Vývoj kurzu Eura proti rublu [online]. Evropská centrální banka, 2017.

Ve druhé polovině roku zesílil vliv sankcí, zejména ve finanční oblasti a dále se zhoršila celková nejistota ve vnějším prostředí. V oblasti faktorů ekonomického růstu se snížila

dynamika vnitřní poptávky i exportu, což spolu s nízkou investiční aktivitou způsobilo pokles růstu ruské ekonomiky v roce 2014.

Tabulka 1: Vývoj ekonomických ukazatelů Ruska v období 1995 až 2015.

| | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Míra inflace (%) | 204,90 | 20,98 | 12,70 | 6,86 | 15,95 |
| Míra nezaměstnanosti (%) | 7,23 | 10,59 | 7,10 | 7,30 | 5,30 |
| Státní dluh/HDP (%) | - | 59,90 | 14,2 | 11,04 | 17,92 |
| Saldo státního rozpočtu/HDP (%) | - 7,00 | + 0,50 | + 9,88 | - 3,90 | - 0,50 |
| Kurz rubl/dolar (počet RUB za 1 USD) | 4,90 | 28,17 | 28,29 | 30,43 | 67,70 |
| Průměrná mzda (RUB) | 736 | 3025 | 11319 | 28027 | 33980 |
| Průměrná mzda (USD) | 150 | 107 | 400 | 921 | 502 |

Zdroj: Russia, Economic Indicators [online]. Trading Economics, 2017.

Podle prognózy Světové banky pro nejbližší období se očekávají negativní charakteristiky. Ekonomický růst by měl zaznamenat 3,8% pokles v roce 2015 (při průměrné ceně za barel ropy 53 USD) a 0,3 % v roce 2016. Inflace by měla vzrůst v roce 2015 na 16,5 %. Klíčové faktory:

- a) Stávající pokles investic a v důsledku toho i odklad příslušných infrastrukturních projektů
- b) Nedostupnost zápůjčního kapitálu pro ruské investory
- c) Drahý domácí kapitál
- d) Celkově nejistá vnější poptávka (*Rusko: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled [online]. Ministerstvo zahraničních věcí ČR, 2016*).

3.1.2. Zahraniční obchod Ruska

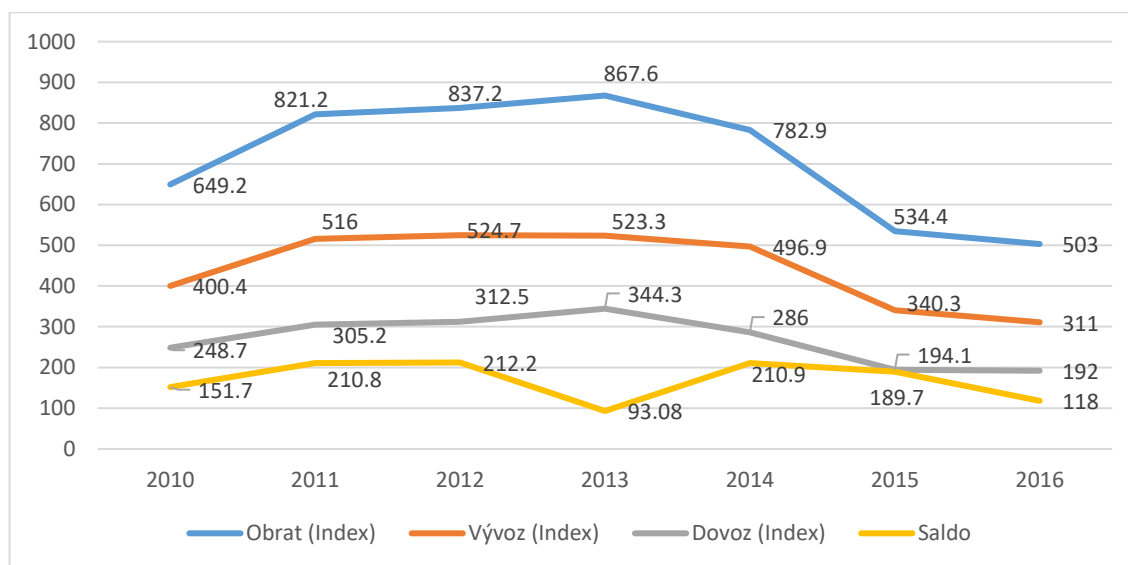
Ruský zahraniční obchod, resp. jeho obrat v roce 2015 v porovnání s rokem 2014 poklesl o cca 33,7 %. Recese ruské ekonomiky a pokles cen surovin, které tvoří rozhodující složku

ruského vývozu, především pak energetické suroviny názorně popisují zápornou dynamiku zahraničního obchodu. K tomu se navíc připojil vliv politicko-ekonomického vývoje a nastupující sankce. Negativní tendence ve vývoji ruského zahraničního obchodu v tomto období byly dále ovlivněny nepříznivou strukturou ruské ekonomiky. Řada odvětví zpracovatelského průmyslu je závislá na dovozu komponentů a dílů z jiných zemí a v řadě případů neexistují ruské substituty takové produkce na tuzemském trhu (*Souhrnná teritoriální informace Rusko [online]. Zastupitelský úřad ČR v Moskvě, 2016.*).

3.1.2.1. Vývoj zahraničního obchodu v posledních letech

Kladné saldo zahraničního obchodu dosáhlo v roce 2016 hodnoty 118 miliard USD, což představovalo pokles oproti roku 2014 o cca 44 %, a to především díky výraznému poklesu dovozu, ale i vývozu. Vývoji v oblasti vývozu nepomohlo ani oslabení rublu. Pokles světových cen energetických surovin spolu se sankcemi se rovněž podepsaly na negativním vývoji ruského exportu v roce 2015.

Graf 5: Vývoj zahraničního obchodu (RF 2010–2015)



Zdroj: Údaje Federální celní služby RF, vlastní zpracování

V dovozu bylo zaznamenáno meziroční snížení o 37 %, výsledná hodnota byla 192 miliarda USD. Snížení dovozu bylo způsobeno mj. znehodnocením domácí měny, stagnací spotřebitelské a investiční poptávky a v neposlední řadě i sankcemi uvalenými na Rusko v důsledku anexe Krymu a vývoje událostí na jihovýchodě Ukrajiny (*Souhrnná teritoriální informace Rusko [online]. Zastupitelský úřad ČR v Moskvě, 2016.*).

3.1.2.2. Podpora zahraničního obchodu

Asociace evropských podniků

V Ruské federaci reprezentuje politiku EU a zastupuje její zájmy Asociace evropských podniků (AEB). To je nezávislá nezisková organizace, která sdružuje více než 500 evropských firem působících v Rusku. Asociace zahrnuje jak velké mezinárodní korporace, tak malé a střední podniky z Evropské unie. Cílem je posílení hospodářských vztahu mezi EU a Ruskem a zlepšit investiční klima. Členy AEB jsou v současné době také tři české firmy (*Association of European businesses [online]. The Association of European Businesses, 2016*).

K aktuálním investičním mechanismům patří:

- **Zvláštní ekonomické zóny (ZEZ)**, které mají vytvořit pro investory příznivé klima, omezit byrokratické překážky, zajistit příznivé ekonomické podmínky.
- **Investiční fond (IF)** státního rozpočtu RF, jeho činnost řídí Ministerstvo ekonomického rozvoje RF. IF podporuje investice zejména formou poskytnutí státních garancí, spolufinancováním nebo vkladem do základního kapitálu společného podniku (*Investiční fond RF [online]. Rusko: Ministerstvo ekonomického rozvoje RF, 2016*).
- Státní společnost „**Banka rozvoje a vnější ekonomické činnosti**“, (Vněšekonombank). Smyslem banky je stimulovat investice a ekonomický růst včetně podpory zahraničních investic do ruské ekonomiky a podpory ruských investic a vývozu do zahraničí (*Podpora exportu [online]. Rusko: VEB banka, 2016*).
- Národní projekty, Federální investiční programy a Rizikový fond

S cílem podpory rozvoje zpracovatelských odvětví ekonomiky a dopravní infrastruktury, Ruská vláda provedla zdokonalování vysokých technologií, dále vylepšila vývoj nových druhů výrobků, realizovala rozvoje rekreace a turismu. V roce 2005 byly přijaty předpoklady pro zakládání tzv. „zvláštních ekonomických zón“ (ZEZ). ZEZ je to území se zvláštním režimem pro podnikatelskou činnost. Zřídily se na 49 let.

V RF mohou zřizovat 4 typy zvláštních ekonomických zón:

- a) průmyslově-výrobní
- b) technicko – aplikační
- c) turisticko-rekreační
- d) logistické (*Zvláštní ekonomické zóny [online]. Ministerstvo ekonomického rozvoje Ruské federace, 2014*).

Tabulka 2: Zvláštní ekonomické zóny

| Zóna | Umístění ZVO | Specializace | Veřejné investice do oblasti infrastruktury |
|----------------------|--------------------------|--|---|
| Technicko-aplikační | Petrohrad | Výroba softwaru, spotřební elektroniky a komunikačních prostředků | 1.5 mld. rub., včetně 50 % federálního rozpočtu |
| Technicko-aplikační | Dubna | Elektronické přístroje, návrh nových letadel, vývoj alternativních zdrojů energie | 2.5 mld. rub. z toho 65 % federálního rozpočtu |
| Technicko-aplikační | Zelenograd | Návrh, vývoj čipu a navigačních systémů | 5 mld. rub., včetně 50 % federálního rozpočtu |
| Technicko-aplikační | Tomsk | Informační a komunikační činnosti, výroba nových lékařských technologií | 1.9 mld. rub. z toho 70 % federálního rozpočtu |
| Průmyslově-výrobní | Lipeck | Výroba domácích spotřebičů a doplňků | 1.8 mld. rub., z toho 42 % federálního rozpočtu |
| Průmyslově-výrobní | Alabuga, Tatarstan | Výroba automobilových a autobusových součástek, vysoce technologická chemická výroba | 1.6 mld. rub., z toho 49 % federálního rozpočtu |
| Turisticko-rekreační | Kavkaz, Altaj, Burjatija | Stimulace cestovního ruchu a zkvalitnění pohybu osob a zboží | - |
| Logistická | Uljanovsk | Služby spojené s výrobou, opravou a dopravou letecké techniky | - |

Zdroj: Zvláštní ekonomické zóny [online]. Ministerstvo ekonomického rozvoje Ruské federace, 2014. Vlastní zpracování

V následující tabulce jsou představeny hlavní ekonomické zóny volného obchodu, tj. území která mají zvláštní výhody pro podnikatelskou činnost.

Výhody pro investory ZEZ:

- Přístup do rychle rostoucího ruského trhu informačních technologií a výzkumu
- Vysoce kvalifikovaní odborníci

- Vysoký potenciál pro spolupráci s vědeckými a výzkumnými středisky
- Podnikatelské inkubátory pro start-upy
- Žádná cla a vrácení DPH
- Snížení daně z příjmu, majetku a daně z pozemků na dobu 5-10 let

Kromě hlavních ekonomických zón volného obchodu v RF založili desítky vlastních ZEZ, ve kterých rezidentům poskytují různé výhody na základě regionální legislativy. Tyto zóny nejsou řízeny Ministerstvem ekonomického rozvoje Ruské federace, ale přímo regionálními orgány. Mezi nejaktivnější regiony v tomto smyslu patří Kalužská oblast, dále pak např. Republika Tatarstán, Novosibirská oblast a další (*Zvláštní ekonomické zóny [online]. Ministerstvo ekonomického rozvoje Ruské federace, 2016*).

Investice, omezení a pobídky pro investory

Za první tři čtvrtletí roku 2015 se propadly přímé zahraniční investice v Ruské federaci. Důvodem je nejasná a nepředvídatelná budoucnost ruského trhu, vysoké výkyvy kurzu ruského rublu, nízké světové ceny ropy a ekonomické nejistoty.

Tabulka 3: Přímé zahraniční investice v RF (miliard USD)

| Rok | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Přímé zahraniční investice | 36.5 | 43.1 | 55.0 | 50.5 | 69.2 | 22.8 | 1.3 |

Zdroj: Statistika zahraničního sektoru [online]. Centrální banka RF, 2016.

Největší část zahraničního kapitálu plynula v roce 2014 do tzv. „ostatních investic“: obchodní úvěry, úvěry mezinárodních úvěrových organizací, vládní úvěry jiných zemí garantované ruskou vládou. Na prvním místě se nachází ropa a její produkty, na druhém místě železné kovy a následují neželezné (barevné) kovy (*Zdroj: Rusko. Souhrnná teritoriální informace [online]. BusinessInfo.cz, 2016*).

Mezi kladné stránky v Rusku pro investora patří:

- Rozsáhlost trhu
- Tempo růstu ekonomiky (resp. obnovení dynamiky po propadu v roce 2009)
- Levná a kvalifikovaná pracovní síla
- Makroekonomická stabilita

Negativní stránky jsou:

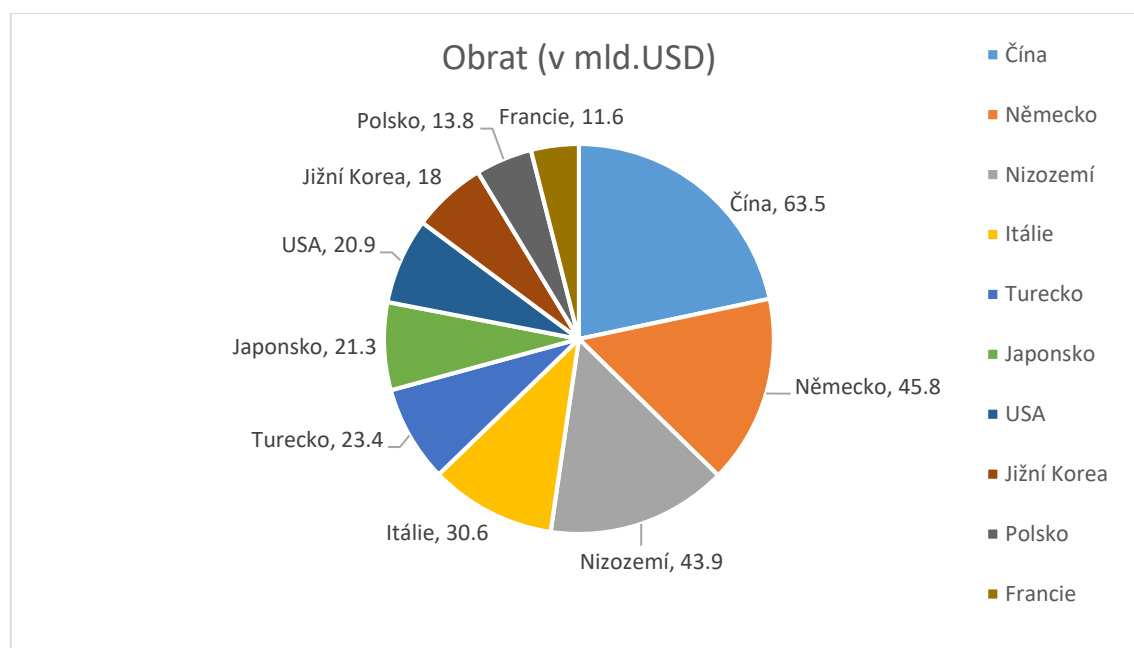
- Nové geopolitické ambice Ruska
- Nejistota politického prostředí s dopady na ekonomiku
- Administrativní a byrokratické překážky
- Korupce na všech úrovních státní správy
- Nerozvinutost infrastruktury všeho druhu

Nejvíce přímých zahraničních investic do Ruské federace v roce 2015 z teritoriálního pohledu investoval: Kypr, Bahamy, Švýcarsko, Francie, Čína a Nizozemí (*Rusko. Souhrnná teritoriální informace [online]. BusinessInfo.cz, 2016*).

3.1.2.3. Obchodní partnerské země

Rusko je jedním z hlavních účastníků mezinárodního obchodu. V roce 2015 je 15 největším vývozcem zboží (343,54 miliard USD) a 25 největším dovozcem zboží (182,72 miliard USD), který má velký vnitřní trh. Účast Ruska v mezinárodním obchodním systému je charakterizována takovými ukazateli, jako dynamiky vývozu a dovozu, komoditní struktura zahraničního obchodu, podíl ruského dovozu obchodních partnerů. Perspektivy rozvoje obchodních vztahů lze identifikovat prostřednictvím analýzy obousměrného obchodu Ruska s klíčovými partnerskými zeměmi.

Graf 6: Hlavní obchodní partneři RF v roce 2015 - podle obratu (v miliardách USD)



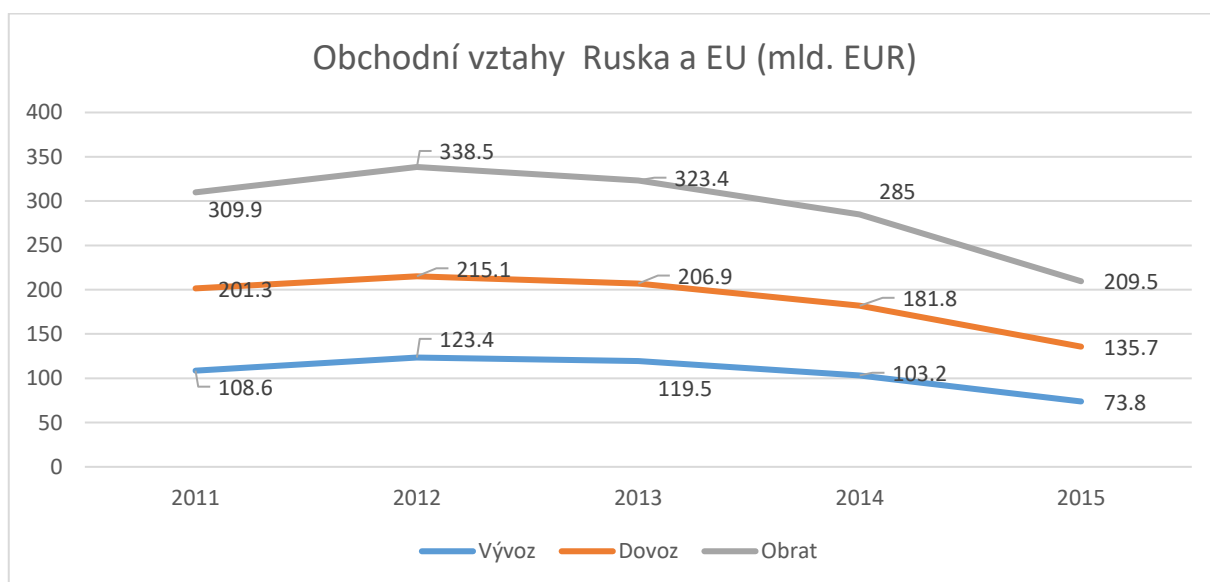
Zdroj: Statistics [online]. European Commition, 2015. Vlastní zpracování

Obchodní vztahy Ruska a EU

Obchodní vztahy mezi EU a RF byly v roce opět 2015 poznamenány propadem ruské ekonomiky, dopady sankčních opatření a poklesu cen ropy na světových trzích.

Rusko se propadlo na čtvrtou pozici mezi nejvýznamnějšími partnery EU (Pozn.: Největší obchodní partneři EU v roce 2015: 1. USA: 619 miliard EUR (podíl 18 %), 2. Čína: 521 miliard EUR (15 %), 3. Švýcarsko: 253 miliard EUR (7 %), 4. Rusko: 210 miliard EUR (6 %).)

Graf 7: Obchodní vztahy Ruska a EU



Zdroj: Statistics [online]. European Commition, 2015. Vlastní zpracování

Celkově došlo v obchodní výměně mezi EU a RF v roce 2015 k poklesu oproti předchozímu roku téměř o 38 %, a to v důsledku zmíněného propadu ruské ekonomiky, poklesu cen ropy a uplatňovaných sankčních opatření. Obchod s evropskými zeměmi ukázal negativní trend. Obrat zahraničního obchodu s Německem klesl o 11,1 %, s Nizozemskem o 17 %, s Itálií o 35 %. Jedinou výjimkou byla Francie, tam obchod zvýšil o 14 % v důsledku růstu dodávek plynu a obilí (*Zahraníční obchod [online]. Federální celní služby, 2015*).

Hlavními vývozními položkami EU do RF zůstaly tradičně stroje, strojní zařízení, dopravní prostředky, produkce chemického průmyslu a léky. Nízký stav byl zachován po

prudkému poklesu v roce 2014 v oblasti zemědělských a potravinářských produktů kvůli aplikovanému embargu na dovoz těchto položek ze strany RF. Opačným směrem putovala především ropa, ropné produkty, zemní plyn a další nerostné suroviny (*Rusko: Vztahy země s EU [online]. BusinessInfo.cz, 2016*).

Fondy a nástroje EU

Hlavním grantovým nástrojem EU vůči Ruské Federaci je program „European Neighbourhood and Partnership Instrument“, v jehož rámci existuje řada nástrojů na podporu rozvoje různých sfér společnosti a ekonomiky.

Mezi hlavní oblasti podpory ze strany EU patří následující nástroje:

- European Instrument for Democracy & Human Rights (EIDHR)
- Nuclear Safety Cooperation Instrument (NSCI)
- Environment and Sustainable Management of Natural Resources Including Energy
- Non-state Actors and Local Authorities in Development
- Food Security
- Migration and Asylum
- Investing in People
- Instrument for Stability
- Speciální program na rozvoj infrastruktury je NIF (The Neighbourhood Investment Facility) (*Feature projects[online]. EU neighbours, 2016.*)

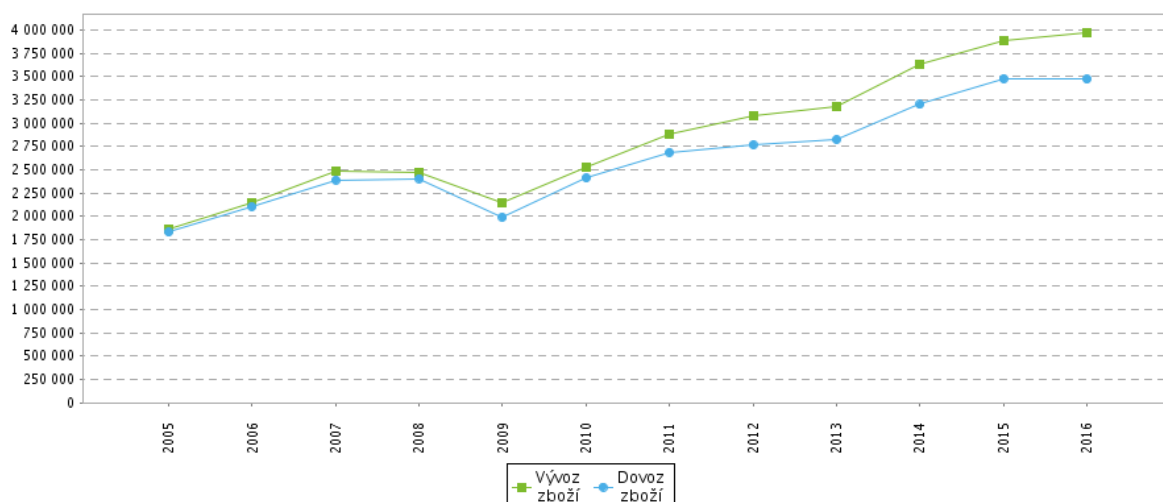
3.1.3. Zahraniční obchod Česka

Česká republika má mnohaleté obchodní vztahy s celou řadou států, nejvýznamnější pak se sousedními státy napříč odvětvími, od zemědělství, průmyslu až po služby a technologie. V této kapitole jsou popsáni klíčoví obchodní partneři a „prioritní“ země pro budoucí obchodní rozvoj.

Celkový přehled českého zahraničního obchodu poukazuje na vyrovnanou bilanci mezi exportem a importem s postupným růstem exportu. Negativním vlivem na jinak pozitivním růstu obchodní bilance měla ekonomická krize, jejíž následky se v České republice naplno

projevili během roku 2009, avšak rok 2010 byl již ve znamení návratu na rostoucí tendenci, která se i nadále rozvíjela v dalších letech.

Graf 8: Zahraniční obchod České republiky (2005–2016)



Zdroj: Zahraniční obchod České republiky [online]. ČSÚ, 2016.

3.1.3.1. Vývoz České republiky

Lze předpokládat, že prioritní země pro export budou představovat existující klíčové obchodní partnery vzhledem k strategické podpoře vzájemných obchodních vztahů. Nepředstavují ale dominantní regiony českého exportu, ale klíčové země pro budoucí podporu růstu vzájemného obchodu.

Tabulka 4: Klíčové země českého exportu v miliardách Kč (2015)

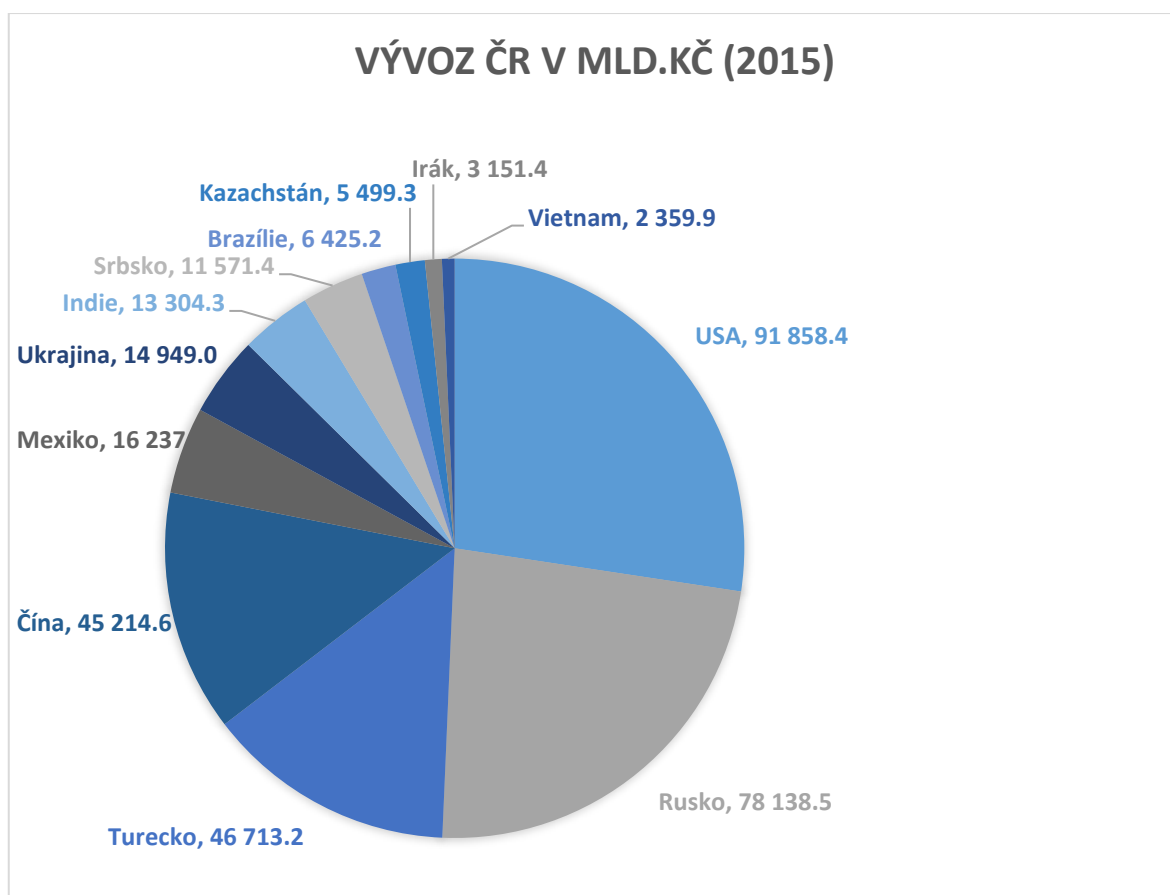
| č. | Země | Vývoz 2015 | č. | Země | Vývoz 2015 |
|----|-------------|------------|----|----------------|------------|
| 1 | SRN | 1 261 876 | 13 | Ruská federace | 78 139 |
| 2 | Slovensko | 347 510 | 14 | Švýcarsko | 61 005 |
| 3 | Polsko | 227 174 | 15 | Švédsko | 58 375 |
| 4 | V. Británie | 205 989 | 16 | Rumunsko | 48 741 |
| 5 | Francie | 197 920 | 17 | Turecko | 46 713 |
| 6 | Rakousko | 159 566 | 18 | Čína | 45 215 |
| 7 | Itálie | 146 108 | 19 | Dánsko | 37 739 |
| 8 | Maďarsko | 112 956 | 20 | Japonsko | 21 229 |
| 9 | Nizozemsko | 108 671 | 21 | Norsko | 17 064 |
| 10 | Španělsko | 101 790 | 22 | Irsko | 15 035 |
| 11 | USA | 91 858 | 23 | Ukrajina | 14 949 |
| 12 | Belgie | 89 067 | 24 | Korea | 12 385 |

Zdroj: Klíčové země českého exportu [online]. ČSÚ, 2015. Vlastní zpracování.

Hlavními zeměmi českého exportu jsou naši sousedé a klíčové evropské ekonomiky, žlutě jsou pak označeny „prioritní země“ pro českou strategii exportu 2012-2020. V porovnání s ostatními státy v tomto seznamu je tak patrné, že představují možnosti rozvoje obchodu a jeho růstu v celkové mezinárodní bilanci. Zajímavostí je, že vývoz do prioritních zemí představuje pouze 10 % současného exportu do 25 klíčových partnerských zemí a pouze 26 % hodnoty vývozu zboží do SRN.

Z prioritních zemí jsou nejvýznamnějším exportním odbytištěm Spojené státy americké a Rusko. Společně představují 50,5 % celkového exportu z prioritních zemí (170 miliard Kč). Dalšími významnými cílovými zeměmi českého exportu jsou Turecko, Čína a Mexiko.

Graf 9: Vývoz ČR do prioritních zemí v miliardách Kč (2015)



Zdroj: Vývoz ČR [online]. ČSÚ, 2015. Vlastní zpracování

Následující tabulka obsahuje hodnoty exportu i importu prioritních zemí pro Český mezinárodní obchod. Je z ní patrné, že u většiny zemí se jedná o vyrovnanou bilanci dovozu a vývozu, významnou výjimkou je pak Čína díky jejímu dovozu do ČR, dále pak oportunistické země jako je Irák a Vietnam.

Tabulka 5: Přehled dovozu a vývozu ČR v milionech Kč (2015)

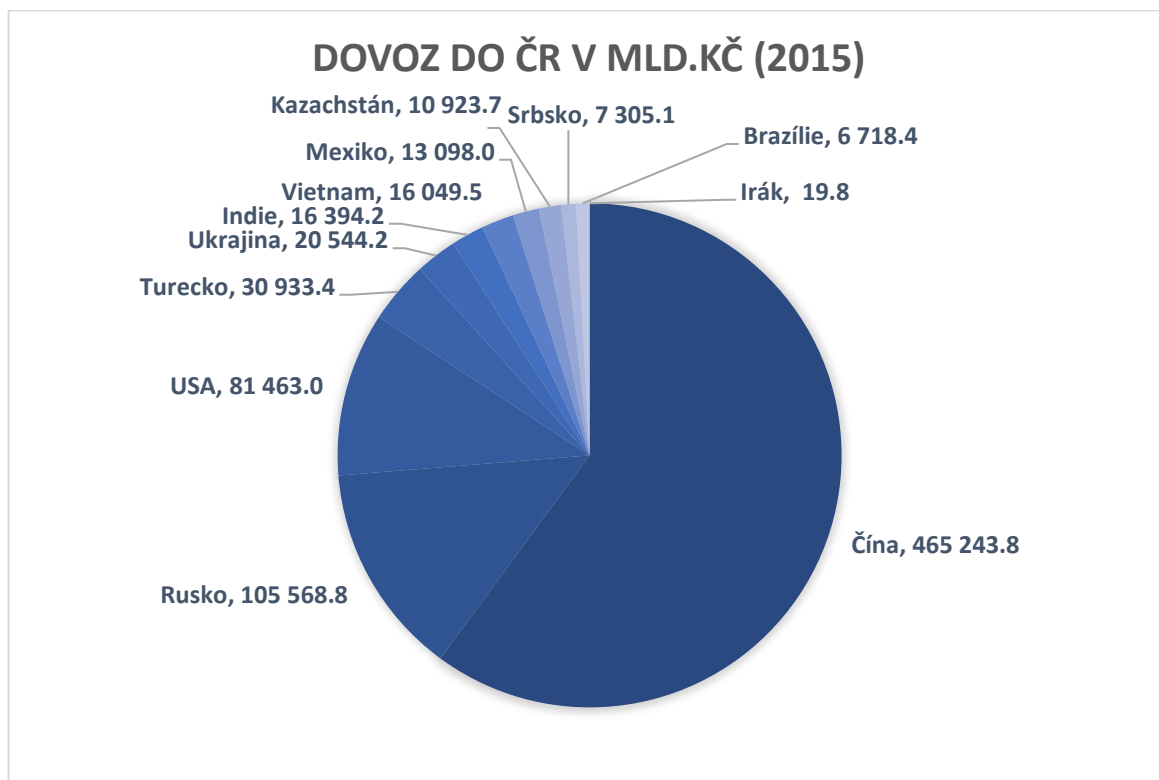
| Země | Vývoz (2015) | Dovoz (2015) |
|-------------------|---------------------|---------------------|
| USA | 91 858,4 | 81 463,0 |
| Rusko | 78 138,5 | 105 568,8 |
| Turecko | 46 713,2 | 30 933,4 |
| Čína | 45 214,6 | 465 243,8 |
| Mexiko | 16 237,7 | 13 098,0 |
| Ukrajina | 14 949,0 | 20 544,2 |
| Indie | 13 304,3 | 16 394,2 |
| Srbsko | 11 571,4 | 7 305,1 |
| Brazílie | 6 425,2 | 6 718,4 |
| Kazachstán | 5 499,3 | 10 923,7 |
| Irák | 3 151,4 | 19,8 |
| Vietnam | 2 359,9 | 16 049,5 |

Zdroj: Dovoz a vývoz ČR [online]. ČSÚ, 2015. Vlastní zpracování

3.1.3.2. Dovoz do ČR

Největší tempa růstu v období 2005 až 2013 zaznamenal obchod s Čínou, obchod s Ruskem a Ukrajinou se v průběhu let také zvýšil. Jestliže ještě v roce 2005 tvořil celkový podíl těchto tří zemí na zahraničním obchodě České republiky 7,4 %, v loňském roce už to bylo 11,1 %, přičemž podíly jednotlivých zemí se lišily (u Číny dosáhl 5,7 %, Ruska 4,5 % a Ukrajiny 0,8 %). Nejrychleji se zvětšoval čínský podíl na obrátu zahraničního obchodu, který vzrostl o 2,9 %

Graf 10: Dovoz do ČR v miliardách Kč (2015)



Zdroj: Dovoz do ČR [online]. ČSÚ, 2015. Vlastní zpracování

Čína má pro Česko důležitý význam z hlediska dovozu. Zatímco v roce 2005 se z Číny dovezlo zboží v hodnotě zhruba 94 miliard Kč, v roce 2013 to už bylo za více než 303 miliard Kč (nárůst o 222 %). Dalšími významnými dovozními destinacemi jsou Rusko, Spojené státy, Korejská republika a Japonsko (*Dovoz do ČR [online]. ČSÚ. 2015*).

Tabulka 6: Zahraněční obchod se zbožím – hlavní ukazatele

| Rok | Obrat zboží (milion Kč) | Vývoz zboží | Dovoz zboží | Bilance zboží |
|------|-------------------------|-------------|-------------|---------------|
| 2010 | 4 944 354 | 2 532 797 | 2 411 556 | 121 241 |
| 2011 | 5 566 254 | 2 878 691 | 2 687 563 | 191 128 |
| 2012 | 5 839 486 | 3 072 598 | 2 766 888 | 305 710 |
| 2013 | 5 998 189 | 3 174 704 | 2 823 485 | 351 220 |
| 2014 | 6 828 456 | 3 628 826 | 3 199 630 | 429 195 |
| 2015 | 7 377 865 | 3 902 092 | 3 475 774 | 426 318 |

Zdroj: Zahraněční obchod se zbožím [online]. ČSÚ, 2015. Vlastní zpracování

3.2. Obchodní vztahy Ruska a ČR

Vzájemné obchodní vztahy mezi Českou republikou a Ruskem existují již velmi dlouho a vliv na to měla i společná minulost obou zemí. Od rozpadu Sovětského svazu mezi sebou obě země obchodovaly zejména v průmyslovém sektoru, bližší hodnoty jsou rozebrány níže. Faktem je, že v posledních letech se hodnota vzájemného obchodu nepohybovala na hranici svého potenciálu díky hospodářskému i politickému vývoji v Rusku.

3.2.1. Bilance vzájemného obchodu ČR s Ruskem

Vývoj obchodní výměny mezi ČR a RF (údaje dle celní statistiky ČR v milionech USD)

Tabulka 7: Bilance vzájemného obchodu ČR s Ruskem

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2014/2013 (+/-) |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------------|
| Vývoz ČR | 3 535,4 | 5 220,3 | 6 035,3 | 5 942,8 | 5 455,0 | -8,2 % |
| Dovoz ČR | 6 822,0 | 8 102,9 | 7 934,7 | 7 774,1 | 6 255,2 | -19,5 % |
| Obrat | 10 357,4 | 13 323,1 | 13 970,0 | 13 716,9 | 11 710,2 | -14,6 % |
| Saldo OB | -3 286,6 | -2 882,6 | -1 899,4 | -1 831,2 | -800,2 | - |

Zdroj: *Bilance vzájemného obchodu ČR s Ruskem [online]. ČSÚ, 2015. Vlastní zpracování*

V roce 2014 zahraniční obchod ČR s Ruskem po úspěšných třech letech oslabil. Český vývoz do Ruska klesl meziročně o 8,2 % (z 5,9 milionů USD na 5,4 milionů USD) a český dovoz z Ruska se propadl o 19,5 % (ze 7,7 milionů USD na 6,2 milionů USD). Celkově se vzájemný obchod snížil o 14,6 % (z 13,7 milionů USD na 11,7 milionů USD). V důsledku většího poklesu dovozu pokračuje trend snižování dlouhodobě záporného salda pro ČR.

Rusko se v roce 2014 umístilo na 8. místě v pořadí zemí, do kterých ČR vyváží. V dovozu do ČR Rusko zaujímá 6. místo. V roce 2014 se snížil podíl Ruska na celkovém vývozu ČR, a to na 1,9 % (v roce 2013 to bylo 3,1 %).

Příčiny poklesu vzájemného obchodu ČR s Ruskem v roce 2014 byly především způsobeny stagnací ruské ekonomiky a v druhé polovině roku také dopady ekonomických sankcí (*Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR [online]. BusinessInfo.cz. 2015*).

3.2.2. Komoditní struktura vývozu z Ruska do ČR

Podle charakteru obchodních toků světový obchod dělíme na obchod se zbožím a obchod s komerčními službami.

Mezinárodní obchod se zbožím je možno členit následujícím způsobem:

1. Obchod s primární produkcí: obchod s produkty agrárního charakteru, obchod s palivy a nerostnými surovinami.
2. Obchod se zpracovanými produkty: obchod se zpracovanými nerostnými surovinami, obchod s produkty chemického průmyslu, obchod s textilem a oděvy, obchod s průmyslovými produkty, stroji a dopravními prostředky, obchod s polotovary (*Svatoš, 2009, s. 40*).

Obchod se službami se člení na: dopravní služby, cestovní, komerční, telekomunikační služby, pojištění, software, hardware servis, finanční služby, kulturní a ostatní obchodní služby. Komoditní strukturu světového obchodu lze rozdělit na 3 skupiny: obchod se zemědělskými produkty, obchod s palivy a surovinami a obchod se zpracovanými produkty (*Svatoš, 2009, s. 40*).

Základem ruského vývozu do České republiky je palivoenergetické zboží, které v roce 2013 činilo 83,1 % hodnoty objemu ruského vývozu. Druhé místo v exportu do České republiky tvoří klasifikované produkty podle materiálů, jejichž dodání se zvýšilo o 16,2 %. Základní výrobky v této skupině jsou železné a neželezné kovy.

Vývoz chemických výrobků (anorganické chemikálie, organické chemikálie a hnojiva) do Česka vzrostl o 12,3 % v roce 2013. V celém sledovaném období dodávky automobilů, strojů a dopravních prostředků do Česka se zvýšily o 1,3 %.

Tabulka 8: Hlavní sektory dovozu Ruské federace do ČR (2015)

| Název zboží | CZK (milion) |
|--|-----------------|
| Oleje minerální, surové | 42 196,3 |
| Zařízení ostatní k výrobě elektrického proudu a díly | 4 602,8 |
| Hliník | 3 209,5 |
| Železné rudy, koncentráty | 2 203,4 |
| Kaučuk syntetický | 1 574,6 |
| Pneumatiky | 1 355,0 |
| Alkoholy acyklické deriváty | 1 000,9 |

Zdroj: Rusko. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR [online]. Ministerstvo zahraničních věcí České Republiky, 2016. Vlastní zpracování

Nejperspektivnějšími službami ruského vývozu do Česka jsou poradenské služby, technická údržba jaderné energetiky, petrochemie, bankovníctví, dopravní služby a cestovní ruch.

Podle údajů Federální celní služby, hlavními vývozními položkami v Rusku nejsou jenom ropa a plyn, ale i další významné komodity. Tak v roce 2015 ve vývozu převyšovaly suroviny v palivově – energetické oblasti. Podíl surovin ve struktuře vývozu činil 62,9 %. Podíl chemické produkce se zvýšil na 7,4 % a podíl strojů a zařízení činil 7,4 %. Podíl vývozu kovů a výrobků dosáhl 9,6 %. Podíl potravinářské produkce a zemědělských surovin v roce 2014 činil 3,2 % a v roce 2015 se zvětšil na 4,7 %. V důsledku devalvace rublu v roce 2015 nedošlo k výrazným změnám v komoditní struktuře ruského vývozu (*Zahraníční obchod Ruské federace dle zboží [online]. Federální celní služby, 2015*).

3.3. Podmínky pro uplatnění českého zboží na ruském trhu

Ruský trh je velice atraktivní pro české podnikatele nejen díky svojí velikosti, ale také díky své strukturovanosti. Samozřejmostí je podpora mezinárodního obchodu ze strany českých institucí směrem k obchodu s tak významným mezinárodním partnerem, avšak nedávné politické vlivy se projevily i právě v podmínkách vzájemného mezinárodního obchodování.

Uplatnění na ruském trhu je ovlivněno tím, s jakou komoditou či produktem se hodláme ucházet o svojí pozici, zda jsou již vytvořené vazby z minulosti a samozřejmě strategií, kterou hodlá daná firma uplatnit.

K prosazování českého zboží v ruských regionech pomáhají například proexportní akce organizované Ministerstvem zahraničních věcí, Ministerstvem zemědělství, Ministerstvem průmyslu a obchodu, Ministerstvem pro místní rozvoj či Hospodářské komory České republiky (včetně agentury CzechTrade). Zpravidla se jedná o akce s neoficiální účastí ČR v porovnání s další variantou, a to podnikatelskými misemi do ruských region, které pořádá Velvyslanectví České republiky v Moskvě. Tyto akce představují diplomatické rozvíjení vzájemných obchodních vztahů. (Rusko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu, Zastupitelský úřad ČR v Moskvě).

3.3.1. Překážky a bariéry vstupu na ruský trh

Nevýznamnějším problémem je v tuto chvíli pro české exportující subjekty se přizpůsobit současnému stavu ruské politiky náhrady dovozu zahraničního zboží domácí produkcí, kterou ruská vláda začala intenzivně prosazovat po zavedení sankcí. Vláda přijala v letech 2014 až 2015 řadu předpisů a nařízení týkajících se omezení zahraničních dodávek v oblastech obranného průmyslu, strojírenství, medicínské techniky, léků a softwarového programového vybavení (*Aktuální česko-ruské obchodní vztahy [online]. Komora pro hospodářské styky se SNS, 2016*).

Největší překážky na trhu služeb Ruské federace jsou zejména existující administrativní bariéry:

- zdlouhavost a neprůhlednost procedur pro zakládání filiálek, dceřiných společností;
- měnící se legislativa upravující pravidla podnikání a působení zahraničních firem;
- nutnost pracovních povolení pro cizince; certifikace řady činností a produktů;
- průtahy při vyřizování různých povolení či certifikátů;
- používání pololegálních či přímo nelegálních schémat činnosti místními firmami;
- omezení přístupu zahraničních subjektů do vybraných odvětví ruské ekonomiky;
- vypisování tendrů „na míru“, oficiální i neoficiální preference místním dodavatelům;
- vysoká fluktuace místních manažerů (hlavně v Moskvě), kteří často vykazují nízkou efektivitu práce a mají navíc přehnané finanční požadavky;

- nutnost trvalého (dlouhodobého) působení na ruském trhu;
- obvykle nezbytná fyzická přítomnost českého zástupce na místě;
- ruské sankce vůči Evropské unii (*Rusko. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR [online]. Ministerstvo zahraničních věcí České Republiky, 2016*).

Překážkami na straně českých obchodních subjektů je pak nepřipravenost na místní kulturní, systémové i obchodní zvyklosti a pravidla, která se liší od českých.

3.3.2. Celní systém a dovozní podmínky

Pro podporu vzájemného mezinárodního obchodu mezi členskými státy Evropské unie vznikla Celní unie odstraňující celní poplatky a stanovující společný celní sazebník vůči nečlenským státům. Tím je právě Ruská federace, která s Evropskou unií nejenže má nejdelší státní hranici, ale představuje velice významného partnera i na poli obchodu, vždyť zhruba čtvrtina plynu spotřebovaného v EU pochází právě z Ruska (*Sousedé EU: Rusko [online]. Generation Europe, 2017*).

Celní zákoník představuje určující dokument stanovující regulaci aktivit v oblasti vnějších ekonomických vztahů na ruském trhu včetně dovozních podmínek. Dále je stanoven pro území států Celní unie “Jednotný celní sazebník” (naposledy aktualizován 1. 1. 2010) a společná netarifní omezení dovozů. Tento zákon je závazný pro vzájemný mezinárodní obchod. V celním sazebníku jsou veškeré produkty a zboží klasifikovány a rozpoznány dle zbožíového kódu v systému TARIC, například:

1704101000 představuje kód pro žvýkací gumu s podílem sacharózy nižším než 60 % a klasifikace kódu je následující:

- První dvoučíslí (17) představuje kategorii “Cukr a cukrovinky” následované dělením na třtinový či řepný cukr, melasy, cukrovinky atd.
- Druhé dvoučíslí (04) představuje právě podkategorii cukrovinek (včetně bílé čokolády) neobsahujících kakao
- Třetí dvoučíslí (10) je podkategorie “žvýkací guma, též obalená cukrem”
- Poslední 4 čísla (1000) jsou pak klasifikací na podíl sacharózy.

Z tohoto příkladu je patrné detailní klasifikování veškerého obchodovatelného zboží i živých zvířat (*TARIC CZ [online]. Celní správa ČR, 2017*).

3.3.3. Platební podmínky, platební morálka

Platební styk prochází v principu se stejnými cíli jako v Evropě. Zvláštností bodem s rozvojem ruské ekonomiky v poslední době je velké kolísání kursu místní národní měny – rublu. Tyto kolísání může dosahovat až do výše 25 % hodnoty měny vůči euru či americkému dolaru. V době komplikace to může být i až 100 %. Proto je dobře proti kolísáním zabezpečit standardními bankovními instrumenty nebo obchodováním přímo v zahraniční měně. To, avšak přenáší určitá rizika, a to případnou platební nezpůsobilost partnera při klesání rublu, anebo také pokles konkurenceschopnosti české produkce oproti jiným výrobkům například z Turecka, Číny a tak dále.

V roce 2014 v důsledku sankcí proti RF za anexi Krymu velmi pohoršil postoj ruských společností k finančním zdrojům na běžném bankovním trhu. S nedostatkem likvidity začal růst úrokových sazeb, což vlastně zhoršilo přístup k jakémukoliv financování pro mnoha malých a středních podniků. Toto, společně s rychlým snížením kurzu rublu, způsobuje zhoršení platební morálky ruských partnerů a rovněž kladení velkého důrazu na zajištění expertního financování ze zahraničí (*Rusko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu [online]. BusinessInfo.cz. 2015*).

3.3.4. Řešení obchodních sporů

Praxe ukazuje, že spory, které se české firmy pokoušejí řešit soudní cestou, nemusí dopadnout v jejich prospěch. Ruští partneři často kazí soudní jednání, způsobují administrativní překážky a soudy mají sklon akceptovat rozhodnutí ve prospěch ruské strany. Z takové příčiny hodně českých firem působících na ruském trhu se snaží přikládat do kontraktu dodatku o řešení sporu u neutrálního soudu v třetí zemi. Před uzavřením kontraktu je doporučeno poskytovat podporu obchodního či investičního plánu se specializovanou právní kanceláří.

V obchodu Rusové jsou zvyklí postupovat „na hraně“ a nebojí se rizika soudních sporů v rámci jurisdikce ruských státních orgánů. Během soudu přistupují k tvrdým opatřením vůči české straně. V případě, že se spor prohráli, tak předstírají různé skutečnosti a velmi komplikují obchod. Při obchodování s ruskými partnery vyplatí pečlivá ochrana, například projednání všech potenciálně sporných skutečností na každé etapě spolupráce, důkladná

analýza všech detailů uzavíraných smluv (*Rusko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu [online]. BusinessInfo.cz. 2015*).

Hlavní rizika místního trhu:

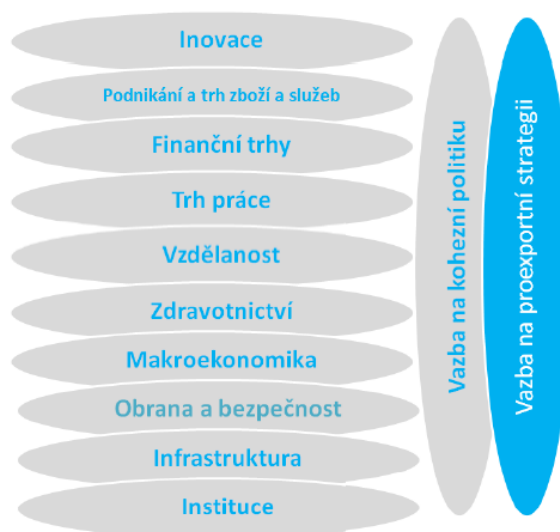
- nízká vymahatelnost práva;
- tarifní i netarifní překážky,
- nestandardnost a neprůhlednost procesu proclívání zboží;
- korupce na všech úrovních a téměř ve všech sférách;
- vysoká cena za průnik na trh (*Rusko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu [online]. BusinessInfo.cz. 2015*).

Ruské firmy občas pokládají českým firmám obtížné podmínky pro dodávky, které finančně silní západní obchodní partneři mnohdy přijímají; při obchodování osobní přítomnost a osobní jednání s partnery jsou nutností; vyhrává zpravidla ten, kdo může současně s dodávkou nabídnout partnerovi příznivé financování (*Rusko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu [online]. BusinessInfo.cz. 2015*).

3.3.5. Proexportní politika ČR

Proexportní politika ČR je definována v exportní strategii, která je vydávána na periody. Aktuální proexportní strategie se vztahuje k období 2012-2020 a byla schválena vládou 27.9.2011. Strategie shrnuje celkovou vizi proexportních aktivit státu, jejich cíle a také opatření, díky kterým má dojít k naplnění těchto cílů. Na rozdíl od svých předchůdkyň (Koncepte proexportní politiky 2003–2006 a Exportní strategie ČR pro období 2006–2010 s aktualizací pro rok 2011) se tato Strategie snaží přistupovat k proexportním činnostem relativně široce – to znamená, že se zaměřuje nejen na činnosti a postupy, které mají přímý a výhradní vztah k exportním procesům, ale i na související a navazující politiky státu. Ambicí strategie je maximálně využít synergie, které plynou z různých činností realizovaných veřejnými institucemi, k podpoře a rozvoji českého exportu (*Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti České republiky pro období 2012–2020*).

Obrázek 1: Začlenění Exportní strategie jakožto průřezového pilíře Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti ČR pro období 2012–2020



Zdroj: Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti České republiky pro období 2012–2020

Strategie deklaruje jako svou hlavní vizi přispět k tomu, aby se ČR do roku 2020 stala jednou z 20 nejvíce konkurenceschopných zemí světa. Naplnění opatření navržených ve Strategii mezinárodní konkurenceschopnosti ČR je v této strategii chápáno jako nezbytný předpoklad úspěchu projektů v oblasti podpory exportu a internacionalizace.

Dokument definuje 12 prioritních zemí – Brazílie, ČLR, Indie, Irák, Kazachstán, Mexiko, Ruská federace, Srbsko, Turecko, Ukrajina, USA, Vietnam. Rusko je tedy zastoupeno a oficiálně označeno jako klíčový region pro rozvoj vzájemné obchodní spolupráce a podpory českého podnikání (*Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti České republiky pro období 2012-2020*).

3.3.5.1. Pilíře exportní strategie ČR 2012–2010

Struktura pilířů je odvozena od členění Mezinárodního centra pro obchod, což je společná platforma Světové obchodní organizace (WTO), Organizace spojených národů (UN) a její Konference pro obchod a rozvoj (UNCTAD). Tato struktura byla zvolena vzhledem k tomu, že odpovídá globální dobré praxi v podpoře exportu, a rovněž pro její přehlednost:

- Zpravodajství pro export – cílem zpravodajství pro export je zjednodušení přístupu k informacím pro export, jako jsou obchodní kontakty a statistiky, zpravodajství o trzích a analýzy trhů, infrastruktura a lidské zdroje pro export
- Rozvoj exportu – rozvoj exportu skrze připravenost a vzdělávání, poradenství, exportní financování a ekosystém.
- Rozvoj obchodních příležitostí – Představuje rozšiřování poptávky po českém exportu, investice do něj, marketing, branding a lobbying. Nelze opomenout ani obchodní politiku a řešení možných problémů (*Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti České republiky pro období 2012–2020*).

Je potřeba také zmínit, že strategie se oproti předešlé nepatrně změnila vzhledem k propuknutí ekonomické krizi v roce 2007, která se následně projevila i v Evropě a dopadla nemalou měrou i na český a ruský trh. I proto se strategie snaží definovat výrazné pilíře pro zajištění fungujícího exportního modelu. Následující stránky představují subjekty podporující tyto aktivity v obchodním styku.

Czechtrade

Agentura CzechTrade je národní proexportní organizací založenou Ministerstvem průmyslu a obchodu s cílem rozvíjet mezinárodní obchod a oboustrannou spolupráci mezi českými a zahraničními subjekty.

CzechTrade poskytuje exportérům informační a asistenční služby, které zajišťují profesionální lidé v České republice, především v zahraničních podnicích. Důsledkem je úplná exportní podpora, která je snadno dostupná pro české firmy.

Nejpodstatnější významná spolupráce s CzechTrade jsou specializované znalosti a dlouhodobé zkušenosti zahraničních reprezentantů agentury. Výsledkem je minimalizace rizik spojených s mezinárodním obchodem, úspora času a nákladů.

Rozsáhlá síť zahraničních kanceláří ve více než 40 zemích na pěti kontinentech (*Představení CzechTrade [online]. Agentura CzechTrade, 2017*).

Centrum informačních služeb nabízí:

- Bezplatné zpravodajství ze zahraničních trhů a klíčových oborů
- Individuální analytické služby podle specifikace klienta
- Nadstandardní informační servis pro klienty a členy Exportního klubu CzechTrade prostřednictvím klientské zóny. (*Výroční zpráva CzechTrade [online]. CzechTrade, 2015*).

Exportní příležitosti

CzechTrade se zaměřuje na komplexní zpracovávání exportních příležitostí. Jedná se o administraci zahraničních poptávek a návaznou organizaci B2B akcí – Sourcing day a incomingové podnikatelské mise. Tyto příležitosti totiž účinně napojují české exportéry na konkrétní zahraniční klienty, a představují reálný zakázkový potenciál. CzechTrade dále zprostředkovává informace o investičních příležitostech, zahraničních nabídkách a tendrech, včetně tendrů mezinárodních organizací, jako jsou CERN, ESO a Světová banka. (*Výroční zpráva CzechTrade [online]. CzechTrade, 2015*).

EGAP

EGAP je exportní garanční a pojišťovací společnost se zaměřením na tržně nepojistitelná politická a komerční rizika spojená s financováním vývozu zboží, služeb a investic z České republiky.

Agentura funguje pro zajištění rizika spojeného s obchodováním ve vývozních destinacích a to například administrativní či legislativní opatření v zemi dlužníka, které se mohou stát překážkou ve splácení. Další takovou situací mohou být politické události, jako jsou stávky, revoluce či války. Rizika spojená s obchodováním, a to konkrétně platební neschopnost je jednou z častých situací a nejinak je tomu i na jednom konkrétním příkladu v této diplomové práci.

EGAP pojišťuje zejména bankovní úvěry se splatností delší než 2 roky na financování vývozu v klíčových oblastech, jako jsou strojírenství, energetika či dopravní stavby. Doplňuje tak nabídku komerčních pojišťoven a zaplňuje existující mezeru na trhu. Působením je EGAP klasická vývozní úvěrová pojišťovna plnící roli státního nástroje na

podporu exportu. Pojišťovací služby poskytují všem vývozcům českého zboží, služeb a investic bez rozdílu jejich velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu.

EGAP byl založen v roce 1992 jako akciová společnost a je v plném vlastnictví státu. Česká republika svá akcionářská práva vykonává prostřednictvím Ministerstva financí ČR, Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, Ministerstva zahraničních věcí ČR a Ministerstva zemědělství ČR. Ve své činnosti se řídí zákonem o pojišťovnictví a zákonem č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou (*Profil EGAP [online]. EGAP, 2016*).

Hlavní produkty EGAP:

- Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
- Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
- Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
- Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
- Pojištění vývozního odběratelského úvěru
- Pojištění potvrzeného akreditivu
- Pojištění úvěru na předexportní financování
- Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí
- Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí
- Pojištění prospekce zahraničních trhů
- Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu
- Pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportním kontraktem (*Exportní garanční a pojišťovací společnost EGAP [online]. EGAP, 2016*).

Česká exportní banka

Česká exportní banka, a.s. (ČEB) je orientovaná bankovní instituce pro státní podporu vývozu přímo a nepřímou vlastněná státem. Vznikla v roce 1995 a tvoří nedílnou součást systému státní proexportní politiky. Posláním ČEB je podporovat český vývoz a povědomí o České republice ve světě, což vede k podpoře celkové konkurenceschopnosti České republiky.

ČEB se orientuje na finanční služby spojené s vývozem. Banka má velké zkušenosti z financování velkých vývozních transakcí českých exportérů a vývozních kontraktů. Většinu produktů banky dnes získávají od zahraničních odběratelů.

Banka klade důraz na komplexnost nabídky produktů financování vývozu. V nabídce je také financování inženýrských, liniových staveb v zahraničí. Provádí také řadu modelů strukturovaného a projektového financování. Českým investorům poskytuje příznivé financování jejich záměrů, aby firmy vybudovali nové výkonnosti v zahraničí nebo kapitálově vstoupit do zahraničních firem. Česká exportní banka výrazně rozšířila služby financování malých a středních podniků (*Profil banky [online]. ČEB, 2016*).

Podnikatelský portál ruskojazyčné spolupráce

Vedle oficiálních aktivit a služeb ministerstva či bank stojí za zmínku informační a podnikatelský portál pro ruskojazyčné spolupráce (dostupný na adrese www.irucz.ru), jehož generálním partnerem je Komora pro hospodářskou spolupráci se zeměmi SNS.

Tento portál pomáhá podporovat vzájemné obchodní příležitosti mezi ČR a zeměmi bývalého Sovětského svazu. Dostupná je aktualizovaná databáze nabídek, poptávek, firem, produktů či pracovních příležitostí a usnadňuje tak tvorbu obchodních styků již od roku 2001 (*O systému iRUCZ.RU [online]. Mgr. Rostislav Vlček, 2017*).

4. Praktická část

Praktická část přiblíží situaci českých exportérů v klíčových odvětvích jako jsou automobilový průmysl, strojírenství, petrochemický průmysl či energetika. Aktuální ekonomická situace v Rusku nevytváří prostředí podporující dovoz zboží, jako tomu bylo v minulých letech. Pokles českého exportu je oproti předchozím rokům významný, přesto si řada klíčových českých firem našla cestu k udržení své pozice na ruském trhu. Významnou překážkou je nestabilní měnový kurz rublu, který zvyšuje nejen riziko dovážejících firem, ale zároveň snižuje kupní síly lokálních odběratelů. Ministerstvo zahraničních věcí společně s EGAP podporují řadu projektů českých vývozců, v praktické části budou jednotlivé příklady rozebrány dle dostupných informací.

Některé zmíněné firmy nebylo možné identifikovat v hodnotě jejich exportu či prodaných kusů, jelikož jen akciové firmy mají povinnost vydávat závěrečné zprávy o hospodaření podniku, ostatní subjekty tak sami rozhodují o hloubce poskytnutých citlivých informací. Pokud je firma zmíněna a není hodnotově vymezena, je to z důvodu její významnosti pro český export.

4.1. Perspektiva českých firem na ruském trhu

Před samotnou analýzou českých firem exportujících do Ruska se nabízí jako první vymezit formy exportních vztahů, které mohou naše firmy v mezinárodním prostředí představovat:

- a) České dcery zahraničních matek
- b) Tradiční exportéři etablovaní
- c) Experimentální exportéři
- d) „Born globals“

Obrázek 2: Členění exportních podniků

| České dcery zahraničních matek | Tradiční exportéři etablovaní | Experimentální exportéři | Born globals |
|---|--|---|---|
| Tvoří 70% podílu na vývozu ČR, vysoký podíl importů na výrobě | Tvoří odhadem dalších min. 20 – 25% podílu na vývozu ČR, vyšší podíl importů | Vysoký počet podniků, ale malé objemy exportů | Velmi málo podniků, rychle vytváří vysoký zahraniční obrat (3-6% dle OECD) |
| Vysoký stupeň internacionalizace – prostřednictvím skupiny | Postupná internacionalizace z domácího trhu | Nízký stupeň internacionalizace, pronikání na zahraniční trhy často ad hoc | Vysoký stupeň internacionalizace od počátku podnikání |
| Výběr trhů se řídí potřebami skupiny | Vesměs dodávají na „psychicky blízké“ trhy | Dodávky ad hoc, nicméně spíše na blízké trhy | Dodávají simultánně na vyšší počet trhů (včetně mimo EU) |
| Obvykle ve skupině patří do části produkčního řetězce s nižší přidanou hodnotou | Rozhodují o umístování výrobků na trh, designu, VVal apod. | Často nejde o exporty s vysokou přidanou hodnotou, rozhoduje spíše domácí trh | Často jde o odvětví s vysokou přidanou hodnotou, rozhodující je zahraniční poptávka |
| Úspěšné příklady: TPC, Hyundai (velké firmy a subdodavatelé), specificky Škoda Auto | Úspěšné příklady: Vítkovice, Žďas, Tonak (zejména české firmy, ale i MSP) | Úspěšné příklady: Bernard, zejména MSP | Úspěšné příklady: Linet, Avast, AVG, J4, start-ups |

Zdroj: Mezinárodní obchodní komora ČR

Struktura těchto čtyř skupin se liší dle cíleného regionu a Rusko nepředstavuje zcela klíčový exportní region, jedná se o „prioritní zemi“, která je považována za potenciální trh pro rozvoj a diverzifikaci bilance českého mezinárodního obchodu. Proto budou jednotliví zástupci těchto exportních skupin více rozebrání dle průmyslového segmentu dále.

4.1.1. Atraktivní obory českého exportu do Ruska

Vzájemný mezinárodní obchod mezi Českem a Ruskem má historickou tradici v určitých odvětvích, jiná, nová odvětví přináší nové obchodní příležitosti pro české exportéry, stejně jako pro ty ruské. S masivním vývojem informačních technologií je zřejmý velký růst tohoto segmentu v globálním měřítku a díky internetu se řada vyloženě českých podniků dostává za hranice snadněji než kdy dříve. Rusko ale vždy bylo specifické, a tak není překvapením, že mezi nejvíce atraktivní obory českého exportu do Ruska patří:

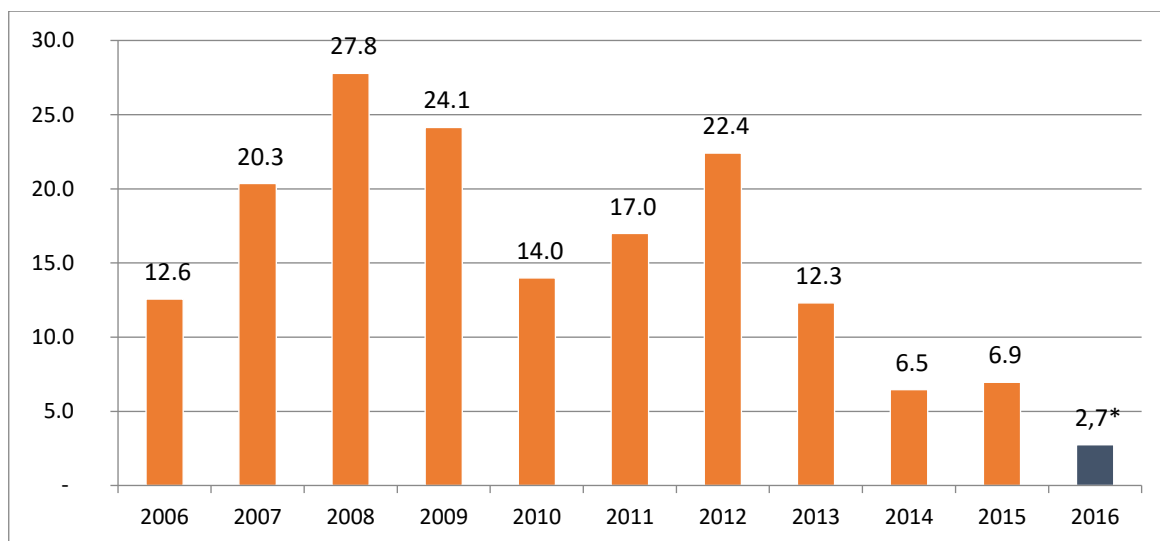
- a) Strojírenský průmysl
- b) Zemědělský a potravinářský průmysl
- c) Dopravní průmysl a infrastruktura
- d) Energetický průmysl
- e) Farmaceutický průmysl
- f) Letecká doprava

Tyto obory jsou dále rozebrány s konkrétními příklady českých exportérů, kteří v těchto odvětvích působí roky, a proto pocítili změny v posledních letech na ruském trhu. Některé podniky se s nimi vypořádaly lépe, jiné hůře, významné projekty byly úspěšně dokončeny, jiné se potýkají s konkrétní neschopností ruských kupujících.

4.1.2. Vývoj pojistných kontraktů v Rusku

Pro celkový přehled kontraktů pro ruský trh podává významnou informaci vývoj pojistných kontraktů EGAP. Z grafu 11 je patrné že před ekonomickou krizí vzájemný obchod a jeho strana českého vývozu prosperovaly a meziročně rostly až o 40 %. Dopady krize ale zapříčinili propad až o 50 % hodnoty roku 2008 a když se trh dostával znovu do rostoucího trendu, rok 2013 přinesl opět jen klesající tendenci z důvodů již mnohokrát zmíněných. Celkový obraz pojistných kontraktů je o to významnější, že nestabilní situace na trzích volá právě po pojistných událostech a proto lze brát tento obraz jako odpovídající tendenci reality.

Graf 11: Vývoj pojistných kontraktů EGAP (2006 – 20.9.2016) v miliardách Kč



Zdroj: EGAP a podpora Ruska [online]. Jan Procházka EGAP, 2016

Zároveň je třeba dodat, že aktuální pojištěný kapitál v Rusku představuje souhrn posledních let a může se pohybovat okolo 40 miliard Kč v závislosti na aktuálních splátkách. Konkrétní příklady pojištěných projektů, pojišťující banky a hodnoty projektů jsou uvedeny dále v kapitole pro příslušné odvětví.

Dle informací EGAP jsou v současné době tři velké projekty pozadu se splácením, jedná se o elektrárnu Krasavino, developerský projekt Megapolis v Kazani a sibiřský plynový zdroj Poljarnaja (EGAP a podpora Ruska. Jan Procházka [online]. EGAP, 2016).

4.1.3. Sankční opatření

Předchozí kapitoly jasně poukázali na aktuální situaci exportu do Ruska v jednotlivých odvětvích. Z této analýzy je patrné, že úvodní hypotéza o negativním vlivu sankčních opatření na český export se potvrzuje. Jak jsou ale sankce proti ruskému trhu vymezeny a jak se vyvíjeli od svého zavedení?

4.1.3.1. Sankční opatření EU

Sankce jsou jedním z nástrojů EU na podporu cílů společné zahraniční a bezpečnostní politiky (SZBP): mír, demokracie a dodržování právních zásad státu, lidských práv a mezinárodního práva (*Sanctions policy [online]. European External Action Service (EEAS), 2016*).

Sankce jsou vždy součástí širšího, komplexního, politického přístupu zahrnujícího politický dialog a vzájemně se doplňujícího úsilí. Sankce EU nejsou trestné, ale jsou praktikovány tak, aby podpořily změnu v politice nebo činnosti ze strany cílových zemí, subjektů nebo jednotlivců. Sankce unie jsou přezkoumávány v pravidelných intervalech.

Sankce EU platí:

- V rámci jurisdikce (území) EU
- Pro státní příslušníky EU v jakémkoli místě
- Pro společnosti a organizaci založené podle práva některého členského státu – včetně poboček společností z EU ve třetích zemích
- Na palubě letadel nebo plavidel podle pravomoci členských států (*EU restrictive measures [online]. European External Action Service (EEAS), 2014*).

Za provádění a prosazování sankcí EU je především odpovědný členský státy EU. Příslušné orgány členských států musí posoudit, zda došlo k porušení právních předpisů a podniknout odpovídající kroky.

Dne 6. března 2014 bylo v Úředním věstníku EU zveřejněno nařízení Rady (EU) č. 208/2014, o omezujících opatřeních vůči některým osobám, subjektům a orgánům vzhledem k situaci na Ukrajině. Nařízení se týká uplatňování omezujících opatření přijatých vzhledem k činnostem narušujícím nebo ohrožujícím územní celistvost, svrchovanost a nezávislost Ukrajiny ze strany Ruské federace. Jednalo se o první podobný případ na území Evropy od ukončení druhé světové války, a proto nebyla reakce Evropské unie žádným překvapením. Naopak by se dalo říci, že se jednalo o politicky diplomatický postoj.

Evropská unie uvalila ekonomické sankce zaměřené na výměnu s Ruskem v konkrétních hospodářských odvětvích, které vstoupili v platnost dnem 1. srpna 2014.

Rozhodnutí Rady 2014/512 / SZBP přijalo opatření na:

- Embargo na vývoz zbraní a souvisejícího materiálu
- Kontrola vývozu specifikovaného vybavení pro ropný průmysl
- Zákaz zakázek zbraní a souvisejícího materiálu z Ruska
- Omezení emisí a obchod s nimi v některých "obligací, akcií nebo podobných finančních nástrojů"
- Zákaz poskytování půjček ze strany subjektů EU ruským bankám, jimž je dále omezen obchod s novými dluhopisy, kmenovými akciemi či podobnými finančními instrumenty s datem splatnosti přesahujícím 30 dní.
- Zákaz vývozu některého zboží dvojího užití a technologií pro vojenské účely

Dne 17. března 2014 bylo zveřejněno nařízení Rady (EU) č. 269/2014, kde 150 osob a 37 subjektů podléhalo zmrazení veškerých finančních prostředků a hospodářských zdrojů. 150 osobám bylo zakázáno cestování do EU (*Restrictive measures (sanctions) in force [online]. European Commission, 2016*).

Nařízení, které bylo přijato na základě společného návrhu EU pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku a Evropskou komise, obsahuje podrobnosti o přesném rozsahu opatření.

1. Zbrojní embargo

Zbrojní embargo zahrnuje prodej, dodávky, přepravu vojenského materiálu z/do Ruské Federace uvedené ve společném vojenském seznamu EU. Související technická i finanční pomoc je také zahrnuta v seznamu. Toto opatření se netýká dodávek vojenského materiálu realizovaných na základě již uzavřených kontraktů a na dodávky náhradních dílů a servisu nezbytného pro údržbu již existující výzbroje v EU.

2. Omezení dotýkající se kapitálového trhu

Omezení se týká finančních instituce, vlastněných ruským státem více než 50 %. Omezení zakazuje poskytování finančních prostředků nebo investičních služeb, další zákaz se týká transakcí a vydávání nových dluhopisů, akcií nebo obdobných finančních nástrojů s dobou splatnosti delší než 90 dnů.

3. Omezení pro vývoz zboží a technologií dvojího užití

Zakazuje dodávky, prodej, vývoz technologií a zboží dvojího užití pro vojenské použití. Toto ustanovení nevztahuje ke zboží a technologií dvojího užití pro letecký a kosmický průmysl v případě, že je určen pro nevojenské použití.

4. Omezení pro vývoz citlivých technologií pro ropné odvětví a související obory

Tato omezení se týká průzkum těžby ropy, které jsou používány pro hlubinný podmořský a arktický průzkum a těžbu ropy a dále těžbu ropy z břidlic.

5. Zmrazení majetku

Zmrazení majetku se týká prostředků a hospodářských zdrojů vlastněných nebo řízených cílenými fyzickými osobami nebo subjekty. To znamená, že prostředky, jako jsou hotovost, šeky, bankovní vklady, akcie, podíly nesmí být přístupné, přesunuty nebo prodány. Ostatní hmotný či nehmotný majetek, včetně nemovitostí, nemůže být také prodán nebo pronajat.

6. Víza nebo zákaz cestování

Osobám, na které se zaměřují zákaz cestování, bude odmítnut vstup na území EU na vnějších hranicích. Členské státy EU mohou udělat výjimky pro zákaz cestování v tom případě, když bude hostit mezinárodní mezivládní organizace, konference OSN nebo Organizace pro bezpečnost a spolupráci v Evropě. (*EU restrictive measures [online]. European External Action Service (EEAS), 2014*).

V červenci 2014 EU přijala opatření vůči Krymu a Sevastopolu kvůli tomu, že EU neuznává anexe Krymu a Sevastopolu Ruskem.

Opatření omezuje:

- Dovoz zboží a výrobků z Krymu a Sevastopolu
- Investice na Krymu a Sevastopolu
- Poskytování turistických služeb
- Vývoz zboží a technologií na Krym a do Sevastopolu určených pro oblast dopravy, telekomunikací a energetiky, vyhledávání, průzkumu a těžbu ropy, zemního plynu a nerostných surovin
- Zakázána je technická a finanční pomoc, zprostředkovatelské, stavební nebo inženýrské služby související s výše uvedenými odvětvími (*Council Regulation (EU) No 1351/2014 [online]. Official Online Journal of the European Union, 2014*).

Dne 1. července 2016 Rada prodloužila hospodářské sankce zaměřených na konkrétní sektory ruské ekonomiky do 31. července 2017 (*Restrictive measures (sanctions) in force [online]. European Commission, 2017*).

4.1.3.2. Sankce ze strany Ruské federace

Schválení sankcí proti Ruské federaci v roce 2014 nezůstalo bez odezvy a dle předpokladů představila ruská vláda protiopatření proti státům nejen Evropské unie, ale také proti USA či Kanadě. 17. března 2014 Ministerstvo zahraničních věcí Ruské federace označilo sankce proti Rusku jako "odraz patologické neochoty akceptovat realitu a touhy prosadit svůj jednostranný a zcela ignorující přístup". Zákaz dovozu potravin je ruskou odvetou na západní sankce, uvalené na Rusko kvůli anexi Krymu a jeho roli v ukrajinském konfliktu.

28. března ruské Ministerstvo Zahraničí rozšířilo seznamy sankcí vůči občanům zemí EU, USA a Kanadě. Zástupce Ruské vlády uvedl, že Rusko nebude zveřejňovat seznam zakázaných představitelů zemí EU, ale poznamenal, že tento seznam zahrnuje lidi, kteří představují agresivní postoj vůči Rusku (*Sankce proti Rusku. REAKCE RF [online]. «Муранов, Черняков и партнеры», 2017*).

Následně Rusko zakázalo vstup na své území 89 politiků ze strany Evropské unie. Dekretem prezidenta Ruska "Na uplatňování některých zvláštních hospodářských opatření za účelem zajištění bezpečnosti Ruské federace" byl zakázán dovoz na území Ruské federace "určitých

typů" zemědělských produktů, surovin a potravin. Seznam obsahuje maso a mléčné výrobky, ryby, zeleninu, ovoce a ořechy. Již dovezené zahraniční produkty ze zakázaných kategorií byly na příkaz prezidenta zničený. V rámci embarga v seznamu byly uvedeny země EU, USA, Austrálie, Kanada, Norsko. Podrobný seznam embarga bude popsán v kapitole 5.1.9. „Zemědělsko-průmyslový komplex“ (*Rozhodnutí vládou RF ze dne 6. srpna 2014 [online].* Vláda Ruské Federace, 2014).

V minulém roce proběhlo několik změn v sankčních opatřeních ze strany Ruska. Ruská vláda vyřadila ze seznamu sankcí bez laktózní mléčné produkty, sadby/výsadby k dalšímu pěstování lososa a pstruha, sadbové brambory, hybridní kukuřice a cibule a potravinové doplňky. Následně nové ustanovení ruské vlády dodatečně zakázalo import soli (včetně mořské). Zákaz vstoupil v platnost 01. 11. 2016 (*Vyhláška ze dne 22. srpna 2016 [online].* Vláda Ruské Federace, 2016).

11. srpna byly omezeny vládní zakázky zboží lehkého průmyslu od zahraničních dodavatelů. Nesmějí státní zákazníci nakupovat především textil, oděvy, výrobky z kůže, kožešin, obuv a příslušné suroviny, polotovary. Tato opatření se vztahují na všechny země s výjimkou členů celní unie. Toto rozhodnutí vstoupilo v platnost dne 1. září 2014 (*Vyhláška ze dne 11. srpna 2014 [online].* Vláda Ruské Federace, 2014).

Ruský prezident Vladimir Putin prodloužil potravinářské embargo až do konce roku 2017 ve vztahu k zemím, které schválily ekonomické sankce proti Rusku v souvislosti se situací na Ukrajině. V Dekretu je uvedeno, že se jedná o prodloužení do 31. prosince 2017 platnosti vybraných speciálních ekonomických opatření uložených na základě prezidentského dekretu ze dne 6. srpna 2014 № 560 "o uplatňování některých zvláštních ekonomických opatření za účelem zajištění bezpečnosti Ruské federace" rozšířených na základě prezidentského dekretu ze dne 24. června, 2015 № 320 " (*Vyhláška ze dne 30. června 2016 №608 [online].* Vláda Ruské Federace, 2016).

4.2.Hlavní sektory vývozu do Ruské federace

Jednotlivé klíčové sektory jsou z pohledu vývozu zboží rozebrány v následující části (na příkladech vybraných exportérů, často dominantních tuzemských firem), souhrnně lze porovnat dostupné informace za rok 2014 v deseti nejvýznamnějších sektorech. Je nutné

mít na paměti, že současná situace na ruském trhu se od roku 2014 prohlubovala, v každém případě tato data poskytují představu o vývozu zboží v post-krizovém období.

Není žádným překvapením, že hlavní oblastí vývozu představuje automobilový průmysl včetně částí a součástí, dále pak strojírenský průmysl či zdravotnictví. Automobily představují spolu se strojírenstvím oblast, kde statky prodávané jsou drahé, a i to lze brát jako faktor poklesu hodnoty a nedostatečného růstu v obou případech. Tato klíčová odvětví představují významné investiční sektory a řada strojírenských projektů byla zainvestována řadou bank, stejně tak se ale bohužel ne všechny setkali s úspěšným splácením.

Velikou zajímavostí je pak rapidní růst kategorie 8523 – disky a další mediální nosiče, čipové karty. To je spojeno i s vývojem tohoto odvětví, které je v posledních letech velmi dynamicky rostoucí, statky nejsou zpravidla výrazně drahé a jedná se o velkoobrátkové zboží. Nabízí se také možnost, že proběhla významnější veřejná zakázka v tomto oboru, tuto domněnku se ale nepodařilo ověřit.

Tabulka 9: Vývoz České republiky do Ruské federace (2014)

| Kód zboží | Název zboží | Stat. hodnota 2014 CZK (tis.) | Podíl z celku (%) | Stat. hodnota 2013 CZK (tis.) | Meziroční nárůst (%) |
|---------------|--|-------------------------------|-------------------|-------------------------------|----------------------|
| 8703 | Osobní auta aj. motorová vozidla pro přepravu osob | 15 252 195 | 13,5 | 19 746 381 | -22,8 |
| 8471 | Stroje pro automat. zprac. dat, jednotky, snímače ap. | 10 830 276 | 9,6 | 9 620 210 | 12,6 |
| 8708 | Části, součásti a příslušenství motorových vozidel čísel 8701 až 8705 | 9 538 271 | 8,4 | 8 573 622 | 11,3 |
| 9503 | Tříkolky, kolob., kočárky pro panenky, panenky, ostatní hračky, modely, puzzle | 3 590 235 | 3,2 | 2 929 989 | 22,5 |
| 3004 | Léky odměřené, kromě krve, antiser apod., vaty aj. | 3 455 775 | 3,0 | 2 924 369 | 18,2 |
| 8407 | Motory píst., zážehové, spalovací, vratné, rotační | 2 334 916 | 2,1 | 1 893 993 | 23,3 |
| 8523 | Disky, pásky aj. média pro záznam zvuku, obrazu ap., ne HS 37 | 2 270 347 | 2,0 | 186 229 | 1 119,1 |
| 8481 | Kohouty, ventily aj. pro potrubí, kotle, vany aj | 2 253 184 | 2,0 | 2 280 322 | -1,2 |
| 8517 | Přístroje telefon., ost. přistr. pro vysílání, příjem hlasu, dat jinde. neuv. | 2 042 130 | 1,8 | 2 214 210 | -7,8 |
| 3917 | Trouby, trubky, hadice, příslušenství, z plastů | 1 734 648 | 1,5 | 1 918 143 | -9,6 |
| Celkem TOP 10 | | 53 301 977 | 47,0 | 52 287 468 | 1,9 |
| Celkem vývoz | | 113 332 229 | | 116 188 125 | -2,5 |

Zdroj: Vývoz České republiky do Ruské federace [online]. ČSÚ, 2014.

4.2.1. Strojírenství

Strojírenství představuje velmi širokou škálu různých strojů a přístrojů pro nejrůznější výrobu a opracování. Zahrnuje technologické vybavení a zařízení, rozšíření a modernizace výrobních kapacit s využitím bio technologií, nanotechnologií a informačních technologií, které obsahují zpracování dřeva, elektronice, dopravních prostředků, v leteckém, ledařském a automobilovém průmyslu a také ekologizace těchto produkcí. Celkově je obchod s ruskými klienty specifický již svojí kulturou, která se od té české liší a může tak představovat úskalí pro exportéry, kteří se na jednání s ruskými firmami a zákazníky náležitě nepřipraví. V tomto smyslu ruští klienti pracují s českými firmami na základě dobrých zkušeností s českým zbožím, ale je nutno počítat s velkou konkurencí ze strany německého a čínského strojírenského průmyslu.

1.1.1.1. Situace trhu v Rusku

Rusko je sedmým nejvýznamnějším dovozcem obráběcích strojů na světě. Roční dovoz obráběcích strojů tvoří cca 1,5 miliard USD, který v roce 2009-2013 vzrostl o 250 % (*Rusko: Zahraniční obchod a investice [online]. BusinessInfo, 2015*).

Dovoz například obráběcích strojů je velmi perspektivní sektor pro Českou republiku, protože domácí výroba obráběcích strojů v Rusku neexistuje v dostačujícím měřítku a je potřeba je tak dovážet ve velkém množství pro uspokojení domácí poptávky. V poslední době Rusko se snaží zvýšit domácí výrobu obráběcích strojů a předpokládá velké investice v tomto sektoru, proto se Česko snaží zapojit do procesu lokalizace výroby.

1.1.1.2. Český vývoz do Ruska

Nejvýznamnějšími českými dodavateli v oblasti strojírenství v Rusku jsou společnost ALTA a společnost Liberecké strojírně. Hlavními předměty činnosti firem je komplex obchodních, engineeringových a servisních služeb, které společnosti vyvážejí do Ruska.

V roce 2015 dovoz podílu strojírenského výrobku se snížil z 50,5 % na 44,8 %. V loňském roce vyvezly české firmy do Ruska stroje v objemu, který odpovídal 12 procentům z celkového strojírenského exportu, což představovalo 30 % meziroční pokles. (*Rusko: Zahraniční obchod a investice [online]. BusinessInfo, 2015*).

ALTA, a.s.

ALTA, a.s. byla založena v roce 1991. Společnost dodává obráběcí stroje a technologická zařízení pro strojírenství, hutnictví, energetiku, těžební průmysl a průmysl stavebních hmot. Skupina ALTA patří k největším skupinám strojírenství a engineeringu ve střední a východní Evropě. ALTA kromě projekce a výroby nabízí svým partnerům mnoho další služeb spojených s realizací zakázek vč. jejich financování. Od roku 2002 má zastoupení v Rusku ve městě Jekatěrinburgu, dále pak rozšířila svoji působnost o město Magnitogorsk. Rusko je klíčový exportní trh firmy, má řadu obchodních vztahů a společných vlastnictví s řadou firem. ALTA uzavřela například společný kontrakt s PSG-International na dodávku technologického zařízení pro MMK (585 miliard USD) (*Historie společnosti [online]. ALTA, 2012*)

Kontrakt s ruskou Uralmetanolgroup a.s.

V roce 2010 podepsala firma kontrakt s ruskou Uralmetanolgroup a.s. na výstavbu závodu na výrobu metanolu o kapacitě 600 tisíc tun metanolu. Financování projektu bylo zabezpečeno prostřednictvím České exportní banky s pojištěním EGAP (*Podpis kontraktu s Uralmetanolgroup a.s. [online]. ALTA, 2012*).

Dodávky do metalurgie

Dalším významným projektem byla dodávka válcovací tratě do Magnitogorského metalurgického kombinátu společně s PSG International (850 milionů USD); dodávky průmyslového zařízení a technologického vybavení pro koncern Uralvagonzavod (Nižnij Tagil, Sverdlovská oblast – včetně dosud neuskutečněných dodávek až 1 miliard EUR); válcovací linka v Ašinském metalurgickém závodě (330 milionů EUR); dodávka techniky do Jelisenvarského kombinátu (25 milionů EUR); majetková účast ve společnosti Atomnasos (*Nejvýznamnější projekty [online]. ALTA, 2016*).

Je zřejmé, že ALTA je na ruském trhu aktivní a daří se jí realizovat velké projekty v řádech milionů EUR, otázkou je tedy, zda v minulých letech byly exportní aktivity firmy zbrzděny situací na ruském trhu. Dle výroční zprávy firmy byly v posledních letech aktivity v Rusku a okolních zemích zpomaleny, není to však poprvé, kdy vývoj na tuzemských trzích ovlivnil aktivity firmy a nejedná se tak o první situaci tohoto druhu. Konkrétní číselná vyjádření však firma odmítla poskytnout.

Liberecké strojírný s.r.o.

Společnost Liberecké strojírný s.r.o. je jedním z největších výrobců moderního pekařského zařízení v České republice. Již od roku 1993 vyrábí pekařské stroje a linky na běžné pečivo. Dále vyrábí speciální linky dle zadání, například na sušky, perníky, koblihy, bábovky a další pekařské výrobky. Dodává kompletní zařízení od malých pekáren, až po velké průmyslové komplexy.

Rozšíření exportní činnosti firmy Liberecké strojírný s.r.o. je spolufinancováno Evropskou unií. Hlavním cílem projektu je rozšíření působnosti firmy Liberecké strojírný s.r.o. na zahraničních trzích prostřednictvím účasti na mezinárodním veletrhu "Modern Bakery Moscow" v Rusku. *(O společnosti [online]. Liberecké strojírný)*

Vybavení pekárny Sočijskij chlebzavód

V roce 2014 během olympiády v Soči do pekárny „Sočijskij chlebzavód“ Liberecké strojírný dopravili stroje od českých výrobců, které obstály v konkurenci světových firem. Pro firmy je olympiáda skvělou reklamou, která jim otevře další dveře. Celková hodnota kontraktu přesáhla čtyřicet milionů korun. Pekárna v současné době produkuje denně 70 tun pečiva a zásobuje celou aglomeraci v oblasti Soči. Přímo v závodě Sočinskij chlebzavód zaměstnává 250 lidí. Byl hlavním dodavatelem pečiva na ZOH. Financující banka je UniCredit Bank. Pojišťovna je EGAP.

Společnost Liberecké strojírný s.r.o. realizuje projekt spolufinancovaný EU v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost s názvem „Podpora exportních aktivit firmy Liberecké strojírný s.r.o.“. Předmětem projektu je účast firmy na zahraničním veletrhu Modern Bakery Moscow v Rusku v termínu 14.3. – 17.3.2016. Cílem projektu je rozšíření působnosti firmy Liberecké strojírný s.r.o. na zahraničních trzích. *(Aktuality [online]. Liberecké strojírný, 2016.)*

Aktuální situace na ruském trhu i na Ukrajině se s dopady nevyhnula ani Libereckým strojírnám. Ty se ve vyjádření jednatele firmy, Libora Jirků, pro MF Dnes (20.9.2014) rozhodli diverzifikovat své aktivity z pohledu trhů a rozšířili své exportní ambice do Azerbajdžánu se dvěma pekárnami v rozsahu milionu EUR. Neznamena to však že by firma na ruský trh zanevřela. Pravdou je, že na trhu má letitou tradici a za sebou celou řadu úspěšných dodávek. Konkrétní údaje firma odmítla poskytnout.

Změny v oblasti veřejných zakázek

Dne 31. 1. 2015 ruská vláda přijala rozhodnutí o podpoře tuzemských výrobců, ale zákazu dovozu vybraných položek strojírenské produkce.

Celkově je v systému veřejných zakázek nahrnuto více než 100 položek zboží, které může být dodáváno pouze domácími firmami. První seznam zahrnuje následující strojírenské výrobky:

- parní kotle
- parní turbíny
- plynové turbíny
- lodě a plavidla
- vrtulníky a letadla
- letecké motory
- satelity a kosmická zařízení

Druhý seznam zahrnuje 139 druhů strojírenských výrobků, jejichž nákupy se nemohou provádět bez souhlasu komise pro náhradu dovozu, pokud cena jednoho druhu zboží přesáhne cca 1,9 mil. USD. Druhý seznam obsahuje následující výrobky:

- elektrická zařízení
- akumulátory
- armatury
- dopravníky
- bagry
- lokomotivy

(Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu [online]. Ministerstvo zahraničních věcí České republiky, 2017).

4.2.2. Automobilový průmysl

Tato kapitola má za cíl přiblížit situaci exportujících firem na ruský trh v automobilovém průmyslu, kdy firmy buďto napřímo exportují českou výrobu či se účastní ve výběrových řízeních (např. pro zajištění tramvají pro konkrétní městskou hromadnou dopravu) ve spolupráci s místním podnikem. Další varianty jsou lokální výroba s dodávkami dílů z České republiky či strategická pozice českého výrobce na trhu za účelem exportu do okolních zemí s výrobou z Ruska.

4.2.2.1. Situace trhu v Rusku

Automobilový průmysl v Rusku představuje velmi významný obor a nabízí potenciál vzhledem k tomu, že stav ruských vozů, jak soukromých, tak například městské hromadné dopravy, je pozadu oproti jiným evropským zemím a není žádnou výjimkou, kdy se vysloužilé autobusy např. německé MHD prodají do Ruska, kde dále slouží po mnoho let. Z pohledu českého exportu se v minulosti do Ruska dováželi lokomotivy, tramvaje, trolejbusy, autobusy, nákladní a osobní automobily.

V případě vládních veřejných zakázek pro dodání zahraničních dopravních prostředků pro přepravu osob není v současné chvíli možná účast zahraničních subjektů dle vládního nařízení z července 2014. Jedinou možností je pak situace, kdy je zadavatelem státní podnik, pak se má možnost zahraniční dodavatel zúčastnit výběrového řízení (*TLAPA, Martin. Mapa globálních oborových příležitostí. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí České republiky, 2015*).

Pomineme-li samotný dovoz motorových vozů, nabízí se pak také lokální výrobní či montážní závody zahraničních podniků, které lokálně vyrábí vozy, valná část dílů je pak dovážena z jiných zemí.

4.2.2.2. Český vývoz do Ruska

Dle Českého statistického úřadu představuje Rusko třetí největší vývozní destinaci automobilů z České republiky (po Německu a Velké Británii). Nejedná se však pouze o vývoz osobních automobilů, ale celkových motorových strojů a jejich příslušenství. Dostupné informace Českého statistického úřadu udávají, že v roce 2014 byla největší hodnota českého exportu do Ruska právě v dodávkách automobilů, součástky pak představovali třetí nejhodnotnější kategorií (tabulka exportu v úvodu praktické části).

Škoda Auto, a.s.

Vzhledem k faktu, že Škoda auto představuje nejvýznamnější obchodní subjekt v rámci mezinárodního obchodu České republiky, není žádným překvapením její působení na ruském trhu. Škoda Auto představuje firmu z kategorie „české dcery zahraničních matek“, kdy vlastníkem je Volkswagen Group vlastníci mimo jiné Volkswagen, Seat či Audi.

Automobilka v tuto chvíli vyrábí 8 modelů vozů v 7 zemích světa, ve 12 závodech:

Tabulka 10: Výrobní závody Škoda Auto a vyráběné modely vozů

| Země (výrobní závody) | Česká republika (3) | Slovensko (1) | Indie (2) | Čína (5) | Rusko (2) |
|-----------------------|---------------------|---------------|------------|----------------|-----------------|
| Citigo | | Bratislava | | | |
| Fabia | Mladá Boleslav | | | Anting | |
| New Octavia | Mladá Boleslav | | | | |
| Octavia | Mladá Boleslav | | Aurangabad | Anting, Ningbo | Nizhny Novgorod |
| Rapid | Mladá Boleslav | | Pune | Yizheng | Kaluga |
| Yeti | Kvasiny | | | Anting | Nizhny Novgorod |
| Kodiaq | Kvasiny | | | Changsha | |
| Superb | Kvasiny | | Aurangabad | Nanjing | |

Zdroj: Výrobní závody Škoda Auto a vyráběné modely vozů [online]. Škoda Auto, 2016

V partnerském závodě Nižním Novgorodu se v průběhu roku 2015 vyrobilo 28 609 vozů. V ruské Kaluze činila výroba 24 423 vozů. V meziročním porovnání tak v těchto dvou závodech došlo k poklesu výroby o 26,0 % (*Výroční zpráva 2015 [online]. Škoda Auto, 2016*).

Pro výrobu v závodě v Kaluze jsou dodávány díly také z České republiky, na jejichž pojištění se podílel EGAP, financující bankou je Sberbank CZ, a.s. + ČSOB a hodnota projektu se v první fázi pohybovala okolo 40 milionů EUR (*Brožura s projekty [online]. Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, 2014*). Obchodování s Ruskem představuje určitou míru rizika, a právě podpora EGAPu pomáhá snižovat kreditní riziko.

Mnoho vedoucích světových značek pod tíhou současné situace v Rusku se rozhodlo odejít z trhu, to ale není případ Škody Auto. Dle slov ředitele zastoupení firmy v Rusku, Lubomíra Najmana, je největší výzvou zachování si ruských partnerů. To je i důvod lokalizace výroby,

jejíž výhodou je pak i související nákup součástí z místního trhu, čímž podporuje Škoda auto cenovou stabilitu u dealerů (*Škoda Auto v Rusku: Vyrábět Škody v Rusku a exportovat je do Evropy? Proč ne! [online]. Tisková agentura Sputnik, 2016*).

Vážnou výzvou bylo udržení evropských dodavatelů na ruském trhu. Situace ohledně hrozícího odchodu dodavatelů z Ruska, způsobená ruskou krizí a extrémním oslabením ruského rublu, byla sice stabilizována, ale i přesto zůstává nadále kritická.

Tabulka 11: Dodávky zákazníkům Škoda AUTO na největší trhy

| | Dodávky zákazníkům (vozy) | | Změna v % |
|----------------------------|---------------------------|------------------|--------------|
| | 2015 | 2014 | 2015/2014 |
| Celkem značka ŠKODA | 1 055 501 | 1 037 226 | 1,8 % |
| Čína | 281 707 | 281 412 | 0,1 % |
| Německo | 158 747 | 149 538 | 6,2 % |
| Česká republika | 85 005 | 70 200 | 21,1 % |
| Velká Británie | 74 879 | 76 027 | -1,5 % |
| Rusko | 55 012 | 84 437 | -34,8 % |
| Polsko | 50 039 | 46 650 | 7,3 % |
| Turecko | 22 233 | 14 037 | 58,4 % |
| Španělsko* | 22 068 | 17 783 | 24,1 % |
| Francie | 21 500 | 21 054 | 2,1 % |
| Rakousko | 20 503 | 20 487 | 0,1 % |

Zdroj: Výroční zpráva 2015 [online]. Škoda Auto, 2016.

Objem prodaných vozů Škoda v celkovém měřítku v posledních letech roste, avšak dodávky na ruském trhu meziročně přes veškerou tendenci poklesly mezi roky 2014 a 2015 o 34,8 %. Zároveň v roce 2014 představovalo Rusko třetí největší exportní trh pro Škodu, v roce 2015 pak až pátý. Je důležité zmínit, že dopady situace na ruském trhu překračují i hranice státu, jelikož okolní země jako Ukrajina či Kazachstán jsou významně obchodně provázané a celkově situace okolo hodnoty rublu se negativně projevila i na těchto trzích, zdražení a poklesu poptávky po importovaném zboží.

Prodeje vozů v Rusku jsou přímo závislé na měnové a ekonomické stabilitě země. Vzhledem k tomu, že Škoda vyrábí v Nižním Novgorodě a v Kaluze již 3 klíčové modely, stabilita rublu by představovala pokles rizika expanze na další okolní trhy s vozy vyrobenými právě v Rusku. V tuto chvíli jsou tyto okolní země méně atraktivní vzhledem k nákladům na transport z ostatních závodů, stabilita v následujícím období by to ale mohla pozitivně ovlivnit.

Škoda Transportation

Společnost Škoda Transportation je v oboru dopravního strojírenství tradiční českou firmou se silným postavením na domácím i světovém trhu. Mezi klíčové výrobky patří nízkopodlažní tramvaje, elektrické lokomotivy, metro, příměstské vlakové jednotky, trolejbusy, ale i trakční motory či kompletní pohony pro dopravní systémy. Celkově šlo v roce 2015 na export již 70 % veškeré produkce, zatímco v roce 2010 se jednalo pouze o 20 % (*Metro Petrohrad [online]. Škoda Transportation, 2016*).

Škoda Transportation v roce 2015 vybavila metrem ruská velkoměsta Petrohrad a Kazaň. V případě Petrohradu se Škodě podařilo uspět v tendru i díky společnému podniku založenému s ruskou Vagonmaš a.s. (Škoda vlastní 51 % kapitálu) s konečnou hodnotou blízko dvěma miliardám korun.

Sesterskou firmou je v Rusku také Sibelelektroprivod v Novosibirsku, která dodává na ruský trh elektrické pohony pro kolejová vozidla a trolejbusy (*O společnosti [online]. Škoda Transportation, 2016*).

V souvislosti se sankcemi, které byly na Ruskou federaci uvaleny ze strany Evropské unie a Spojených států amerických, došlo ke zhoršení postavení podnikatelských subjektů z těchto zemí a ohrožení návratnosti jejich investic a podnikatelských plánů v Ruské federaci, což negativně ovlivňuje investice a projekty Společnosti a Dceřiných společností v Ruské federaci (např. zakázku na dodání nové soupravy pro metro v Petrohradu). Tržby společnosti v Rusku činily 113 616 000 Kč v roce 2015.

TPCA

Dalším významným mezinárodním podnikem vyrábějícím v České republice a exportujícím do Ruska je TPCA. Automobilka TPCA (Toyota Peugeot Citroën Automobile) je společným podnikem japonské firmy Toyota Motor Corporation (TMC) a francouzské PSA Groupe. Fabrika v Kolíně vyrábí automobily z 95 % pro evropské trhy, Rusko je pak významnou cílovou zemí mimo EU.

TPCA se zaměřuje zejména na výrobu malých automobilů značek Toyota, Peugeot a Citroen. Konkrétní údaje o exportu nebylo možné ověřit, firma nemá povinnost publikovat výroční zprávu a doplňující informace společnost odmítla poskytnout.

Hyundai Motor Manufacturing Czech

Další významný zástupce automobilové výroby je Hyundai Nošovice, tedy výrobní závod společnosti Hyundai postavený v roce 2006 v Nošovicích vyrábějící evropské modely korejského výrobce. Jedná se o jedinou evropskou fabriku společnosti Hyundai a exportuje tak své modely do 66 zemí světa, nejvíce pak do Německa (45 000 kusů) a Velké Británie (44 000 kusů). Nutno podotknout, že Hyundai má výrobní závod v ruském Petrohradě s výrobou a jediným exportem z Hošovic jsou zkušenosti z výroby, protože ruští kolegové byly proškoleni právě v Nošovicích pro nastartování výroby v Rusku v roce 2011 (*Russian plant of Hyundai Motor Company [online]. Hyundai Motor, 2011*).

4.2.3. Dopravní infrastruktura

Dopravní infrastruktura představuje velmi významnou oblast rozvoje v Ruské federaci danou i samotnou rozlehlostí a obtížnými podmínkami v zemi. Rusko je spojené zejména vlakovými dopravními uzly, samotná infrastruktura silniční dopravy je neméně důležitá. České firmy zajímající se o případný export do Ruska tak v tomto sektoru se soustředí zejména na vozidla, části strojů pro dopravu, materiál pro stavbu železnic, lokomotivy a vagóny. Které firmy z Česka do Ruska exportovali před krizí a sankcemi a jak jejich obchodní aktivity ovlivnil politicko-ekonomický vývoj posledních let je rozebráno dále.

4.2.3.1. Situace trhu v Rusku

Oblast dopravní infrastruktury v Ruské federaci spadá pod odvětví strategicky podporovaná a to skrze tzv. zóny volného obchodu. Cílem těchto zón je ve své podstatě nalákání investic ze zahraničí a to díky podpoře a úlevám pro zahraniční subjekty. Na základě vydaného zákona z roku 2009, výše minimálního kapitálového vkladu činí na základě stávajícího znění zákona 3–10 milionů eur podle předmětu činnosti rezidentů (*Souhrnná teritoriální informace Rusko [online]. Zastupitelský úřad ČR v Moskvě, 2016*).

V roce 2013 podepsali ředitelé železničních společností Ruska, Ukrajiny, Slovenska a Rakouska dohodu a vybudování či spíše prodloužení transsibiřské železniční tratě až do Vídně. Megalomanský projekt se z pohledu nákladů odhaduje na 6 miliard eur. Cílem tohoto projektu je propojení až do čínské Šanghaje a vybudování tak obchodní tratě napřímo propojující srdce Evropy a asijského obchodu. Současná situace umožňuje přepravu zboží do Šanghaje v trvání 30 dní, cesta vlakem by měla trvat polovinu (*Transsibiřská trať [online]. ČTK, 2015*).

4.2.3.2. Český vývoz do Ruska

Český vývoz do Ruska představuje vývoz zejména lokomotiv a vagonů, materiálů na výstavbu železnic, ale také další stroje a zařízení nezbytná pro zajištění dopravy, jako jsou například CNG zařízení pro automobilovou dopravu. Za zmínku stojí úspěšný projekt stavebního giganta PSG z Otrokovic, který získal zakázku na dodání železničního terminálu Bělyj Rast v blízkosti Moskvy v hodnotě 215 milionů eur. Exportní financování je zajištěno více bankami, jmenovitě ČSOB a Raiffeisenbank. Tento projekt je součástí ruské železniční strategie do roku 2030 která počítá s přesunem železniční přepravy, nákladních a logistických uzlů společně s celními službami mimo města. V rámci tohoto programu bude vystavěno celkem deset logistických terminálů u dalších velkých ruských měst (*Otrokovická PSG získala miliardovou zakázku na ruské železnici [online]. MF Dnes, 2015*).

Vítkovice Doprava, a.s.

Společnost Vítkovice Doprava patří do skupiny Vítkovice Machinery Group a nabízí řadu služeb v oblasti silniční dopravy, spedice či strojní a traťové údržby. V oblasti energetiky pak stojí za zmínku CNG program firmy, který reflektuje značný nárůst počtu dopravních prostředků a technologií pro stlačený zemní plyn (včetně mobilních plynovodů). V roce 2015 se firma stala největším českým provozovatelem veřejných plnicích stanic. Největší podíl vývozu se pak týká služeb, konkrétně spedice (*Výroční Zpráva 2015 [online]. Vítkovice Doprava, 2016*).

Vítkovice spedice pak pokračuje v dovozu zboží pro externí firmy na ruský trh v posledních letech a nepřišla ani o velké zakázky, jako bylo např. v roce 2015 doprava 50 strojů LKW a 10 NGB během jednoho týdne. Díky profesionálnímu přístupu firmy tak dle vyjádření ve

výroční zprávě byly firmě přislíbeny i další dopravní logistické zakázky pro rok 2016 v Rusku.

Škoda Transportation

Společnost Škoda Transportation je v oboru dopravního strojírenství tradiční českou firmou se silným postavením na domácím i světovém trhu. Mezi klíčové výrobky patří nízkopodlažní tramvaje, elektrické lokomotivy, metro, příměstské vlakové jednotky, trolejbusy, ale i trakční motory či kompletní pohony pro dopravní systémy. Celkově šlo v roce 2015 na export již 70 % veškeré produkce, zatímco v roce 2010 se jednalo pouze o 20 % (*Metro Petrohrad [online]. Škoda Transportation, 2016*).

Škoda Transportation v roce 2015 vybavila metrem ruská velkoměsta Petrohrad a Kazaň. V případě Petrohradu se Škodě podařilo uspět v tendru i díky společnému podniku založenému s ruskou Vagonmaš (Škoda vlastní 51 % kapitálu) s konečnou hodnotou blízko dvěma miliardám korun.

Sesterskou firmou je v Rusku také Sibelelektroprivod v Novosibirsku, která dodává na ruský trh elektrické pohony pro kolejová vozidla a trolejbusy (*O společnosti [online]. Škoda Transportation, 2016*).

V souvislosti se sankcemi, které byly na Ruskou federaci uvaleny ze strany Evropské unie a Spojených států amerických, došlo ke zhoršení postavení podnikatelských subjektů z těchto zemí a ohrožení návratnosti jejich investic a podnikatelských plánů v Ruské federaci, což negativně ovlivňuje investice a projekty Společnosti a Dceřiných společností v Ruské federaci (např. zakázku na dodání nové soupravy pro metro v Petrohradu). Tržby společnosti v Rusku činily 113 616 000 Kč v roce 2015.

4.2.4. Energetika a těžba surovin

Energetický průmysl je dle Ministerstva zahraničních věcí další atraktivní oblastí pro český export a to konkrétně v oblasti vývozu elektrotechnických zařízení pro energetiku. V zemi stejně jako v ostatních státech je tlak na zvyšování energetické efektivity vyžadující používání moderních zařízení. Na základě analýzy nejúspěšnějších projektů českých exportérů pro ruský trh je zřejmé, že české firmy jsou i v této oblasti silné a ani zde není výjimkou zapojení agentury EGAP.

4.2.4.1. Situace trhu v Rusku

Ruský prezident (toho času) Dmitrij Medvěděv podepsal v listopadu 2013 novou územní energetickou koncepci Ruské federace. Dokument zahrnuje připravované energetické kapacity, jejichž stavba by měla být dokončena do roku 2030. Podle místních expertů jsou plány výraznou šancí zejména pro český jaderný průmysl. Plán je vystavět:

- 3 nové jaderné elektrárny
- 6 jaderných elektráren rozšířit o nové bloky
- 4 velké přečerpávací vodní elektrárny
- 27 menších vodních elektráren
- 16 větrných elektráren o výkonu 100 až 1000 megawattů (*Energy strategy of Russia for the period up to 2030. Moscow: Ministry of Energy of the Russian Federation, 2010*)

Tabulka 12: Odhad investic do sekce výroby elektrické energie 2009–2030 (miliard USD)

| | Phase 1 | Phase 2 | Phase 3 | 2009–2030 – total |
|---|---------|---------|---------|-------------------|
| Total | 122–126 | 110–233 | 340–529 | 572–888 |
| <i>including:</i> | | | | |
| nuclear power plants | 29–30 | 13–28 | 58–81 | 100–139 |
| hydroelectric power plants with capacity over 25 MW and hydroelectric pumped storage power plants | 17–18 | 8–15 | 30–92 | 55–125 |
| thermal power plants (condensation power plants and heat and power plants) | 32–33 | 46–112 | 122–145 | 200–290 |
| electric grids | 44–45 | 43–78 | 130–211 | 217–334 |

Zdroj: Energy strategy of Russia for the period up to 2030. Moscow: Ministry of Energy of the Russian Federation, 2010.

Z tabulky výše je patrný objem plánovaných investic do energetického sektoru, konkrétně ve výrobě elektrické energie (významné investice jsou plánované i v ropném průmyslu či v produkci plynu). Jaké jsou tedy příklady českých exportérů v tomto segmentu a jak jej ovlivnila situace posledních let?

4.2.4.2. Český vývoz do Ruska

České firmy se vedle vývozu elektrotechnických zařízení na výstavbě nových elektráren podílejí i v oblasti stavebnictví, příklad PSG International pro paroplynovou elektrárnu Kurgan je popsána v kategorii stavebnictví, stejně jako výstavba elektrárny Krasavino, kde se vedle PSG podíleli další čeští subdodavatelé.

Celkově EGAP pojistil dle údajů z projektové zprávy dodávky pro tři elektrárny v Ruské federaci.

Vítkovice Doprava, a.s.

Společnost Vítkovice Doprava byla popsána již v předchozí kapitole, v oblasti CNG technologií poskytuje služby a dodávky veřejných stojanů pro stlačený zemní plyn. Firma je exportuje i na ruský trh, avšak konkrétní informace nebylo možné ověřit. Vzhledem k tomu, že se jedná o největšího českého hráče s CNG, je potřeba jej také zmínit.

Motor Jikov Strojírenská, a.s.

Motor Jikov Strojírenská, a.s. patří do skupiny Motor Jikov Group, a.s. a její aktivity jsou rozděleny do dvou divizí; montáže a obrábění. Společnost montuje nýtovací nástroje, pedálové sestavy a další zařízení pro golfové vozíky, dále pak stanice a zařízení na stlačený zemní plyn. Obrábění pak představuje obrábění slitin hliníku, litinových odlitků a dalších materiálů (*Organizační struktura a výrobní portfolio [online]. Motor Jikov, 2016.*).

Společnost exportuje na řadu zejména evropských trhů a tvoří tak partnerské vazby s řadou nadnárodních firem, zejména pak z německy mluvících zemí, ale i Anglie či Skandinávie, největším odbytištěm mimo náš kontinent jsou pak Spojené státy americké. Hodnota celkového exportu představuje 780 milionů korun (60 % celkových tržeb firmy). Společnost si je vědoma aktuální situace na ekonomicko-politické scéně a již od doby ekonomické krize tak významně investovala na diverzifikaci svých aktivit, jen v roce 2015 zainvestovala 85 milionů Kč do vysokotlakého a nízkotlakého lití, obráběcích strojů a také do vylepšování plnicích stanic na stlačený zemní plyn. Firma trpěla v posledních letech poklesem výkonnosti exportu i obchodu na domácí půdě, situace v Rusku ochromila tak plány růstu v této oblasti. Důkazem je i fakt, že tržby roku 2015 představují stejnou hodnotu jako tržby roku 2011 a poslední dva roky byly ve znamení růstu. Společnost se proto v současné době zaměřuje na nové exportní trhy a to konkrétně země jižní Ameriky, jižní a jihovýchodní Asie

a na země bývalého sovětského svazu (*Motor Jikov Group loni zvýšil tržby o 10 procent [online]. 2016*).

Tento fakt podporuje i článek publikovaný ve firemních novinách z roku 2012, kdy Motor Jikov navštívila ruská delegace za účelem prohloubení vzájemných obchodních vztahů. V delegaci byl velvyslanec Ruské federace i zástupci ruského obchodního zastoupení Ruska v ČR či vedoucí ruské společnosti *Atomstrojexport* Jevgenij Rodin.

Tato strategie není ojedinělá a dle analýzy dostupných dat jednotlivých českých exportérů v klíčových odvětvích se jeví, že firma významně etablované na ruském trhu volí postup posílení společných vztahů s ruskými partnerskými firmami pro zajištění veřejných zakázek. Druhou variantou je pak investice do lokální produkce a hlubší integrace do ruského trhu. Na druhou stranu společnosti s nižším rozsahem obchodních aktivit či nestabilní ekonomickou situací se snaží volit cestu s nižším rizikem, kterou exportování do nových trhů v porovnání s bojem o ruský trh pravděpodobně je. Celkové shrnutí a klíčových odvětví je shrnuto v závěru.

Gascontrol

Gascontrol společnost, s.r.o. se specializuje na dodávky energetických celků v plynárenství, těžebním průmyslu a elektroenergetice, zejména pro průmyslové podniky, distribuční společnosti, města a obce či drobné spotřebitele. Společnost se soustředí na zahraniční trhy, hodnota exportu představuje až 70 % veškeré produkce a Rusko je jednou z významných cílových destinací (*O společnosti [online]. Gascontrol, 2015*).

Skupina Gascontrol postavila v Soči speciální energocentrum. Zařízení, které vyrábí pro nově vybudovaný komplex budov elektřinu, teplo i chlad s minimálním dopadem na životní prostředí, patří k nejmodernějším na světě. Jeho hodnota je zhruba 200 milionů korun (*Výstavba energocentra v Soči [online]. Gascontrol, 2013*).

Společnost spolupracuje s rusko-českou smíšenou obchodní komorou pro podporu rozvoje obchodních příležitostí na ruském trhu. Více detailních informací k aktuálním obchodním vztahům firma neposkytla ani po přímém kontaktování, vzhledem ale k tvrzením firmy o významu Ruska pro jejich obchodní aktivity a neexistenci jakýchkoliv zpráv o vývoji v posledních letech lze předpokládat obchodní pokles či stagnaci.

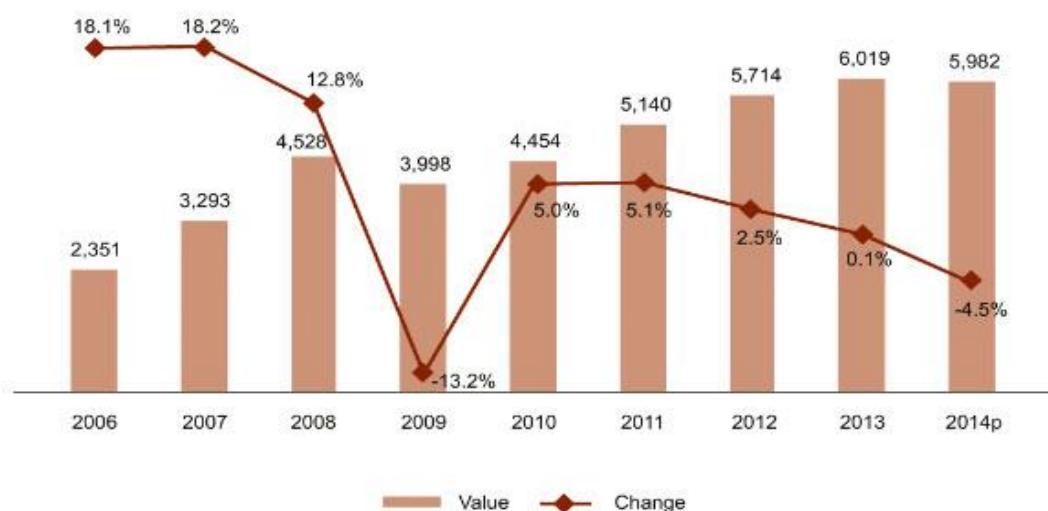
4.2.5. Stavebnictví a bytová výstavba

Stavebnictví představuje jeden z předních oborů českého zájmu o vývoz do Ruské federace. Řada českých firem práv ve stavebnictví realizuje významnou část svých aktivit za hranicemi naší země a to nejen v Evropě, ale i na dalších kontinentech. V případě stavebnictví se nejedná pouze o samotné stavby budov, bytových komplexů či výrobních hal, ale také subdodávky na jejich vybavení, které jsou v mnoha případech dodávány také českými partnerskými firmami. Příklady jsou uvedené dále. V případě analýzy tohoto odvětví je třeba mít na paměti vývoj minulých let a světové trendy, které se stále vzpamatovávají z propuknutí ekonomické krize ve Spojených státech kolem roku 2007. Zasáhnutý byl v první řadě trh s nemovitostmi a samotná výstavba se tak utlumila s dopady i v Evropě a Rusku.

4.2.5.1. Situace trhu v Rusku

Z analýzy společnosti PMR Group je patrný vývoj stavebnictví v Rusku před propuknutím ekonomické krize, během a zároveň i po jejích postupném vstřebávání, a naopak nástupu sankčních opatření v roce 2014. Dopady na Ruském stavebním trhu se zjevně objevili v roce 2009 (stejně jako na ostatních světových trzích) a předchozí raketový růst byl významně zbrzděn, kdy v předchozích letech rostl meziročně o 18 %, v roce 2009 se propadl o 13 %.

Graf 12: Konečná výstavba v Ruské federaci v miliardách rublů (2006–2014)



Zdroj: *Construction industry in Russia [online]. Europa Property, 2015*

Zajímavý vývoj se ale objevil v letech následujících, kdy se stavební trh dále nepropadal a naopak rychle začal opět růst, i když pouze pěti procenty. Lze předpokládat, že jedním z faktorů byly i nadcházející olympijské hry v ruské Soči, kdy veškeré sportovní areály a infrastruktura museli být dokončeny před rokem 2014.

Dle závěrečné zprávy mezinárodní olympijské komise byl dopad přípravy her následující:

- 70 000 pracovních míst ve stavebnictví
- Nezaměstnanost v tu dobu klesla na 1%
- 686 firem se zapojilo do výstavby
- Celkové náklady na hry představovaly 50 miliard dolarů

Prognóza na následující roky může být také optimistická navzdory slabému rublu, cenám ropy i sankcím, jelikož se chystá další významný sportovní svátek a to mistrovství světa ve fotbale v roce 2018. Rusko se celkově snaží v posledních letech přinášet pravidelně velké sportovní akce, i když se aktuálně nad ruským sportem vznáší stín dopingového skandálu.

4.2.5.2. Český vývoz do Ruska

Celá řada českých stavebních firem se podílí na stavebních projektech v Rusku a to buď jako hlavní dodavatel, či jako subdodavatel pro konkrétní oblast doručení. Často se tak lze setkat s projekty, kde je v dodavatelské skupině např. stavební firma PSG pro samotnou stavbu, dále pak strojové zajištění z Motor Jikov či Vítkovic.

PSG International

PSG je tradiční mezinárodní stavební firma založená již v roce 1924 se stavebními aktivitami ve více než 20 zemích na 4 kontinentech. Soustředí se zejména na energetické projekty, průmyslové stavby, občanské a další stavby či železobetonové konstrukce. Obrat společnosti činil v roce 2015 1,498 miliard Kč. Firma zároveň diverzifikovala aktivity do několika dceřiných firem pro lepší transparentnost, která jim má dle vyjádření managementu pomáhat například v zakázkách v energetickém průmyslu v Rusku (*O společnosti PSG [online]. PSG International, 2016*).

Výstavba elektráren

Firma PSG se v minulých letech významně podílela na stavebních projektech elektrárenských komplexů či paroplynových elektráren. Úspěšným případem je pak

výstavba elektrárny *Krasavino*, která byla v roce 2010 dokončena. PSG byl generální dodavatel. Dle vyjádření firmy se jednalo o nejvíce komplexní projekt, který kdy vystavovala a nebylo by to možné bez podpory státních institucí a EGAP. Dle oficiálního vyjádření předsedy představenstva firmy, Rudolfa Skaunice tento projekt zároveň otevřel možnosti českých dodavatelů i samozřejmě i firmy PSG na další významné stavební projekty. Důkazem je pak další a i rozsáhlejší projekt výstavby paroplynové elektrárny *Kurgan* (2008 – 2013).

Jedním z nejvýznamnějších neúspěchů je pak projekt výstavní elektrárny *Poljarnaja*, který začal v roce 2011 a firma byla nucena po třech letech odstoupit od smlouvy vzhledem k neplnění finančních závazků. Celková hodnota projektu je 335 milionů eur, pro PSG vznikla škoda za 3,8 miliardy korun, kterou se česká vláda rozhodla uhradit. Projekt zaštitila EGAP a česká vláda jej byla v minulém roce nucena uhradit. (*Za krach elektrárny v Rusku zaplatíme čtyři miliardy [online]. Deník Právo, 2016*).

Vyjma výstavby energetiky, úspěšné či neúspěšné se ale firma podílí i na výstavbách obchodních center či rodinných domů, příkladem může být výstavba hypermarketů Globus v řadě ruských měst a to i v letech 2014 a 2015.

Je zřejmé, že aktuální situace na ruském trhu není pro PSG tak úspěšná jako v předchozích letech a významné projekty jsou i nadále v jednání, pochyby o jejich financování jsou ale problémem.

Firma PSG se také vyjádřila ve svém firemním měsíčníku ze září 2016, že se určitě nechystá opustit ruský trh, je ale opatrná do kterých projektů a s jakým jištěním vstupuje. Dle vyjádření jednatele firmy zajišťuje firma garance na všechny realizované projekty v Ruské federaci a řeší složitou situaci s nedokončenými investičními akcemi TES Polyarnaya, TLC Bělyj Rast. Věří, že letos PSG uspěje v některé z vypsáných a vytipovaných soutěží a v příštím roce již budou moci hovořit o zlepšení ekonomických výsledků i rozvoji na českém a zahraničním trhu.

4.2.6. Zemědělsko-průmyslový komplex

Tato kapitola je věnovaná exportu na ruský trh v zemědělsko-potravinářské oblasti, kde významné firmy v oblasti zemědělství a potravinářství buď vyvážejí svoje výrobky a stroje nebo postaví firmu, která by působila přímo v Rusku ve spolupráci s ruským státem a

místními podniky. Celkově české zemědělství v posledních dekadách ustupovalo nejdříve průmyslu a později službám, což je znakem vyspělosti státu, zemědělství má ale i tak v Čechách stále tradici i díky významné části republiky, venkova. V posledních letech se ale čeští zemědělci potýkají zejména s tlakem na ceny zemědělských produktů a to ze strany dodávek ostatních zemí Evropské unie, ale také tlakem ze strany obchodních řetězců, kteří jsou pro menší podnikatele a zemědělce doslova likvidační. Tradice výroby a pěstování konkrétních produktů pak ale umožňuje jejich úspěšný vývoz na ostatní trhy nejen Evropy, ale i do celého světa.

4.2.6.1. Situace trhu v Rusku

Podle ruského Ministerstva zemědělství se v roce 2016 daří jak v rostlinné, tak i v živočišné výrobě. Rusko demonstruje, že se dokáže obejít bez dovozu potravin a soustředí se i nadále na vývoz. Podle výsledků Ministerstva zemědělství v Rusku byly v roce 2016 sklizeny rekordní objemy základních zemědělských potravin. Rusko se objevilo na první, místě mezi světovými vývozci pšenice. V 2015–2016 bylo exportováno 23 milionů tun a během následujících 10 let Rusko plánuje tento objem zdvojnásobit.

V Ruské federaci se zvyšuje tržní podíl domácí produkce potravin a kvůli tomu narůstá také zájem o technologie pro výrobu a zpracování produktů a potravin. Příkladem je výstavba rozsáhlých skleníků o rozloze asi 160 ha. V nejbližších pěti letech Rusko plánuje pokračovat v jejich výstavbě a to až do celkové rozlohy 2 tisíc hektarů. Při pohledu na živočišnou výrobu lze také pozorovat vývoj podobným směrem. Produkce masa zaznamenala růst o 5,1 %. U vepřového se zvýšila produkce o 9,7 %, u drůbežního masa o 3,5 %. Rusko se tak v roce 2016 dostalo na 5. místo mezi největší producenty vepřového masa na světě. S ohledem na zákaz dovozu masa do Ruska z EU, USA a dalších zemí, dovoz masa do Ruska v roce 2016 se snížil o 17,5 % (ke snižování dochází od roku 2014). V roce 2016 se dovezlo o 14,3 % méně vepřového, o 21,6 % méně drůbežního a o 17,5 % méně hovězího masa. (*Ruské zemědělství a potravinářství v roce 2016 a perspektivy do budoucna [online]. BusinessInfo, 2017*).

S nedostatkem se Ruská federace potýká v oblasti mléčného sektoru, který v minulých letech byl významně zásobován dovozem ze zahraničí. Díky sankčním opatřením se tak trh potýká s vyšší poptávkou, než je dostupné množství, což má za následek nárůst cen produktů. Zároveň dochází k poklesu kvality produktů na trhu a nestabilní situaci. Podle

Ministerstva ekonomického rozvoje Ruska došlo za dva roky ke zvýšení cen u potravin v průměru o 31,6 %. V případě ovoce a zeleniny tak některé druhy nejsou dostupné a jejich kvalita je velmi špatná. Negativní vývoj na trhu je ovlivněn zejména potravinovým embargem a poklesem kurzu. Následně tak dochází ke zvýšení nákladů na dopravu, skladování a logistická centra a tím se zvyšují marže obchodníků, protože Rusko nakupuje u států, které se nacházejí geograficky dále než země Evropské unie (*Rozvoj mlékárenského průmyslu v roce 2015 [online]. MilkNews.ru, 2015*).

V souladu s vyhláškou prezidenta Ruské Federace dne 6. srpna 2014 nabytí činnosti dekret „Na uplatňování některých zvláštních hospodářských opatření za účelem zajištění bezpečnosti Ruské federace“. Ruská vláda zavedla embargo na dovoz výrobků ze zemí, které zavedly ekonomické sankce proti občanům a firmám v Rusku. Seznam zakázaných dovozních zemědělských produktů, surovin a potravin pocházející ze Spojených států, Evropské unie, Kanady, Austrálie a Norského království byl schválen nejprve na jeden rok (*Vyhláška ze dne 7. srpna 2014 №778 [online]. Ruská vláda, 2014*).

Od 7. srpna po dobu jednoho roku nesmí do Ruska dovážet:

- hovězí maso čerstvé, chlazené nebo zmražené;
- vepřové maso čerstvé, chlazené nebo zmražené;
- drůbeží maso a potravinářské vedlejší výrobky z drůbežího masa;
- solené maso, maso v rosolu, sušené a uzené;
- ryby a korýši, měkkýši a jiní vodní bezobratlí živočichové;
- mléko a mléčné produkty;
- zelenina, jedlé kořeny a hlízy;
- ovoce a ořechy;
- salámy a analogické produkty z masa, vedlejší výrobky z masa a krve;
- hotové potravinářské výrobky, které byly vyrobeny na jejich základu;
- hotové produkty včetně sýrů a tvarohu vyráběné na základě rostlinných tuků;
- potraviny (produkty obsahující mléko vyráběné na základě rostlinných tuků).

(*Vyhláška ze dne 7. srpna 2014 №778 [online]. Ruská vláda, 2014*).

6. srpna 2017 ruský prezident Vladimir Putin prodloužil potravinářské embargo až do konce roku 2017. V Dekretu je uvedeno, že se jedná o prodloužení od 6. srpna 2017 do 31. prosince 2017 platnosti vybraných speciálních ekonomických opatření uložených na základě

prezidentského dekretu ze dne 6. srpna 2014 № 560 „o uplatňování některých zvláštních ekonomických opatření za účelem zajištění bezpečnosti Ruské federace“.

Dekret nezakazuje dovážet do Ruské federace tyto komodity zpracované, ale pouze čerstvé. Okamžitý efekt měl dekret Ruské federace zejména na ovoce a zeleninu, které v době nabytí účinnosti dekretu měly hlavní období sklizně. Nejvíce zasažené produkty jsou ovoce a zelenina, sýr, máslo, hovězí, vepřové a kuřecí maso.

V zemědělské oblasti ČR exportuje v produkci průmyslových plodin, cukrové řepy, obilnin a mléka. Průmyslové rostliny jsou rostliny, ze kterých se vyrábí biopaliva, olej, ze kterých se zpracovává protein, cukrovou řepu a tak dále. Sankce Rusé Federace neměli přímý vliv na tyto zemědělské produkty, neovlivnily přímo produkci obilnin, brambor a část průmyslových rostlin.

4.2.6.2. Český vývoz do Ruska

V oblasti agrárního obchodu je Rusko českým nejvýznamnějším partnerem ze třetích zemí. Mezi nejvýznamnější vyvážené potraviny do Ruska patří pivo, mák a nečokoládové cukrovinky, v posledních letech se také zvyšuje vývoz přípravků k výživě zvířat. Ve významných objemech vyváží také chmel a slad, opačným směrem pak putují do Čech rybí filé, pekařské těsto a destiláty.

Z potravin a strojů pak jen stručně lze poukázat na nejvíce exportované potraviny a stroje v zemědělsko-potravinářském průmyslu:

- Voda, vody minerální, sodovky slazené ne šťávy
- Pivo ze sladu
- Víno z čerstvých hroznů mošt vinný jiný
- Stroje, nářadí pro zemědělství, lesnictví ap.
- Stroje pro zemědělství, lesnictví ap. líhně
- Stroje pro přípravu, výrobu potravin aj.

Trh piva

Rusko představuje rozsáhlý trh v oblasti agrárního obchodu a obchodu s pivem. Ruská vláda si je vědoma tradičního ruského problému s alkoholem a konzumací lihovin, v posledních letech se tak snaží různými způsoby snížit konzumaci zejména vodky a to i podporou

konzumace piva či vína. Konzumace samotné vodky pak v posledních letech skutečně klesá, postupně se zvyšuje konzumace piva, samozřejmě i toho českého. Rusko představovalo dle údajů z roku 2012 čtvrtý nejvýznamnější trh pro český pivní export s podílem 6,7 %.

Rusko je sedmá zemí mezi spotřebiteli dováženého piva. První místo udržují Spojené státy, dále následují Spojené království, Německo, Itálie, Francie a Kanada a pak Rusko. Při posuzování objemu dovozu piva v penězích, Rusko je na 9. místě. Do Rusku dováží více než 300 milionů litrů piva, které tvoří trh přes \$ 1 miliarda a přináší výrobcům velké příjmy více než 180 milionů \$. Trh s exportním pivem je to více než 200 firem, které představují více než 400 značek.

Lídrem v dovozu piva do Ruska je Německo – 5,19 milionů litrů v roce 2014. Za nimi následuje: Česká republika - 2,48 milionu litrů, Belgie - 1,3 milionu litrů a Irsko od 0,96 milionů litrů. Z pěti nejúspěšnějších pivních značek jsou české Krušovice, Budweiser Budvar a Pražáčka. Pražáčka je to české pivo speciálně vyrobeno pro ruský trh. (*Analýza trhu importovaného piva v Rusku* [online]. Pivnoe delo, 2016).

Graf 13: Vývoz piva z České Republiky do zemí mimo EU v roce 2016 v hektolitrech



Zdroj: Celní správa České Republiky

Průměrné náklady na jeden litr piva v České republice při velkoobchodním nákupu činí od 10 Kč (nebo 17 rublů). Po zaplacení daňových poplatků a dalších poplatků cena stoupne na 50 rublů. Na konečnou cenu dováženého piva budou mít vlivy doprava, náklady na celní

makléři, právníci a tak dále. Takže minimální cena na litr současného českého piva v sudech v Moskvě činí 200 rublů.

Před dovozem s dodavatelem piva je nutné podepsat vnější ekonomickou smlouvu. Ve smlouvě by měly být konkrétní části, které odrážejí podstatu transakce: preambule, předmět transakce, cena, práva a povinnosti smluvních stran, platební podmínky, odpovědnost stran, vstup do právní moci, datum vypršení platnosti, adresa a podrobnosti stran.

Clo na dovoz piva ze zemí EU činí ve výši 0,6 eur na litr. Také pro dovoz piva musejí zaplatit 18 % DPH. Při dovozu piva je nutné zadat prohlášení o shodě. Prohlášení o shodě je to doklad potvrzující kvalitu výrobku. Prohlášení se vydává na dobu tří let.

Dodání zboží z České republiky trvá o něco déle než dva týdny. Dodávky zboží při objemu 92m³ z České republiky do Moskvy stojí průměrně 3300 eur. Výhodou silniční dopravy je poměrně rychlé dodání, vysoká úroveň bezpečnosti zboží, možnost doručení přímo do vašeho skladu, schopnost předvídat veškeré možné zásahy a schopnost sledovat transakce zboží.

Na dováženém zboží, které se nachází v oblasti maloobchodního prodeje Ruské federace musí být štítek v ruštině, který obsahuje informace o výrobce, sídlo výrobce, země původu produktu, prohlášení o shodě výrobku, státní normy, požadavky, které musí splňovat produkty, objem výroby, spotřebitelské obaly, název hlavních složek, které ovlivňují chuť a vůni nápoje, obsah škodlivých látek, kontraindikace podání, datum výroby a doba trvání použití, obsah etanolu, nebezpečí nadměrné konzumace piva. (*Podmínky pro import piva v Rusku [online]. Federální ruská celní správa, 2016*).

V současné době je české pivo v Rusku až 10krát dražší než lokální ruská piva. Například, nejlevnější ruské lahvové pivo stojí 30 rublů a láhev Budvaru stojí 300 rublů.

Poprvé za posledních 6 let v roce 2014 bylo rozhodnuto zvýšit spotřební dan u piva a kvůli tomu pivovary nemohly výrazně zvýšit objem výroby. V souladu s tím, na začátku roku 2015 výrazně pokles objem výroby piva. Podle českých celních statistik se do Ruska loni vyvezlo 248 tisíc hektolitrů piva, podíl na celkovém ruském dovozu by tak byl téměř deset procent. Vývoz klesl o třetinu. Poptávka po pivu klesá i u pivovarů, které mají licenční výrobu, protože dochází k daňové zátížení piva a ke zlevňování vodky. Situaci komplikuje i zákaz pivní reklamy. Ruska vláda zavedla program pro boj proti alkoholismu.

Na ruský trh české značky piva se dostávají dvěma způsoby. První způsob je to přímý dovoz piva. Ten způsob je dražší kvůli daňovým a celním zatížením. Na ruském trhu česká piva považují za luxusní, proto jejich cena není nízká. Takovým způsobem se na ruský trh dodává svoje pivo pivovar Krušovice.

Druhým způsobem je licenční výroba. Tento způsob je levnější a používá se častěji. Tak buď se značku českého piva vyrábějí v pivovarech, který jsou majetkově propojeny nebo vyrábí ten, kdo pořídil licenci na právo distribuci českého piva na ruský trh. Příkladem tohoto způsobu je největší český výrobce Plzeňský Prazdroj, který vyrábí své značky v pivovaru SABMiller. SABMiller se nachází v Rusku ve městě Kaluga poblíž Sankt-Peterburgu. Pivo české značky Staropramen vyrábějí v pivovaru ve městě Klin poblíž Moskvy. Dalšími českými značkami, které vyrábějí v Rusku jsou Lobkowicz, Zlatopramen a Břežňák.

Velkopopovický Kozel je již řadu let jedničkou v popularitě na ruském trhu (z českých značek) a není překvapením, že se licenčně vyrábí přímo v Rusku. Otázkou je pak samozřejmě chuť, která nemusí být stejná jako v Čechách vzhledem k použití lokální vody. Navzdory aktuální politicko-ekonomické situaci se Kozlu daří na ruském trhu, v minulém roce firma oznámila záměr na otevření vlastních restaurací, tzv. „Kozloven“ i v Rusku či Gruzii. Tato značka spadá do portfolia skupiny Plzeňského prazdroje. Skupina Heineken vlastní v Čechách pivovar *Krušovice* šla stejnou cestou a v roce 2014 začala licenčně vyrábět na ruském trhu a to i z důvodu vysoké ceny piva v případě dovozu z Čech. Nejinak je tomu i v případě Staropramenu, který se těší velké oblibě na ruském trhu a prodá se ho několik stovek tisíc hektolitrů (*Heineken spustil v Rusku licenční výrobu Krušovic [online]. Dušan Kutner: E15, 2014*).

V Rusku v roce 2015 prodal Budějovický Budvar nejvíce piva od roku 2009. „Přestože v Rusku jsme celkový objem navýšili o 4 %, v závěru roku se export do této země prakticky zastavil kvůli devalvaci rublu. V letošním roce proto očekáváme v Rusku výrazné snížení prodeje. V roce 2015 Budějovický Budvar importoval kolem 3 milionů litrů piva do Ruska. Státní pivovar sice vývoz do Ruska meziročně zvýšil, ale v závěru roku se kvůli devalvaci rublu prakticky zastavil. Letos tam firma očekává výrazné snížení prodeje (*Tisková zpráva. Budějovický Budvar [online]. Budejovicky budvar, 2015*).

Graf 14. Vývoz piva do Ruska největšími českými vývozci v roce 2016



Zdroj: Federální ruská celní zpráva, 2016. Vlastní zpracování

Podle ruské celní správy je největším českým vývozcem piva do Ruska tradiční pivovar Bakalář v Rakovníku. V roce 2016 vývoz piva pivovaru Bakalář činil 44 687 hektolitrů, což znamená, že pivovar v Rakovníku přeskočil takové známé pivovary jako Prazdroj, Budvar a Heineken. Podle ruské celní zprávy Heineken vyvezl 36 000 hektolitrů v roce 2016, Budvar importoval do Ruska 32 000 hektolitrů (*Významné roky a údaje [online]. Pivo Bakalář, 2016*).

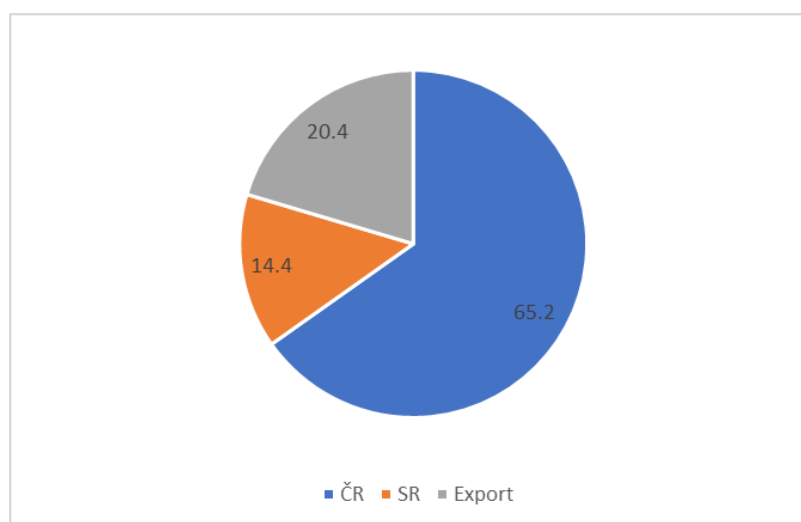
Plzeňský Prazdroj, který je lídrem českého trhu, vyvezl do Ruska pouze 10 000 hektolitrů. Prazdroj vaří v Rusku podle licence Pilsner Urquell a Kozel. Největší podíl má Kozel a je nejznámějším pivem v Rusku.

Podle údajů ruské celní správy rakovnický pivovar Bakalář v roce 2016 importoval skoro 45 000 hektolitrů do Ruska. Celkově na ruský trh bylo importováno 179 000 hektolitrů českého piva. Rakovnický pivovar vyváží do Ruska pivo pod názvem Pražáčka a Černovar. Důvodem toho, že Bakalář vyvezl více než Prazdroj nebo Budvar je i to, že před 4 lety pivovar získali ruské majitele. (*Významné roky a údaje [online]. Pivo Bakalář, 2016*).

HAMÉ, s.r.o.

Tradiční česká firma Hamé v Rusku otevřela v roce 2004 výrobní závod v obci Bogoljubovo u Vladimiru, necelých 200 km od Moskvy. V tomto závodu společnost vyrábí paštiky, kečupy a kojenecké maso-zeleninové výživy, které se distribuují nejen na ruském trhu, ale i do ruský mluvících zemí. V roce 2012 tržby v Rusku dosáhly 823 milionů rublů (více než 517 milionů Kč), oproti minulému roku tržby narostly o 22 %, kde společnost zaměstnávala více než 240 lidí. Od ledna 2015 se počet pracovníků ve závodě v Rusku zvýšil na 350 lidí (*Aktuality [online]. Hame, 2016*).

Graf 15. Podíly tržeb v % dle teritorií Hamé s.r.o. 2015



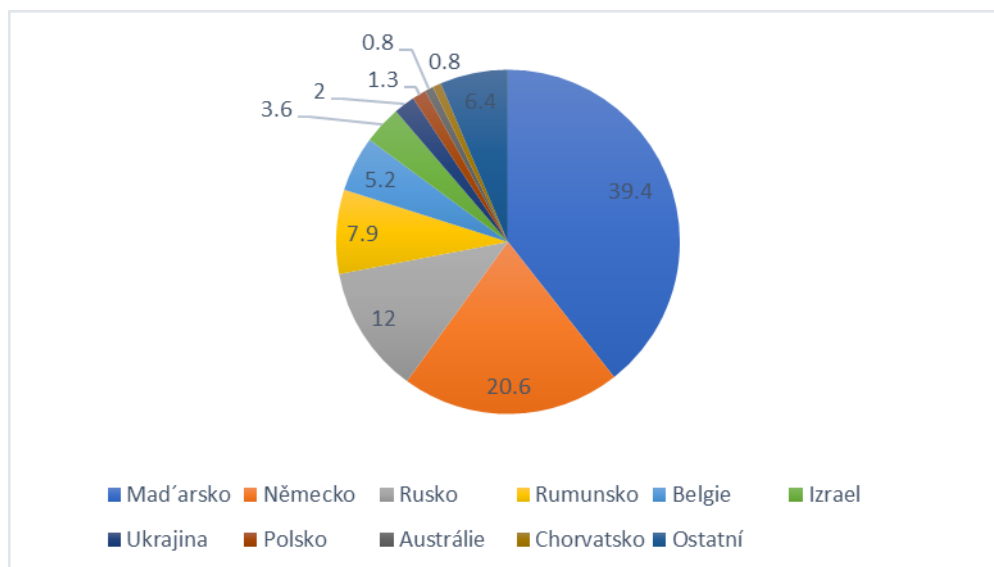
Zdroj: Výroční zpráva Hamé s.r.o. 2015

Největší podíl na tržbách Hamé měly v roce 2015 trvanlivé masové výrobky, tzn. paštiky, masové konzervy a také hotová jídla. Z výše uvedeného grafu je také patrné, že export představuje 20 % obchodní činnosti firmy. Výrazně (o 11%) narostl chlazený sortiment; chlazená hotová jídla či bagety. Dařilo se rovněž segmentu zeleninových produktů a výrobků z rajčat.

Tržby na nejdůležitějším tuzemském českém trhu činily v roce 2015 celkem 65.2 %, další polovinu tržeb Hamé získalo na zahraničních trzích. Druhým největším odbytištěm pro výrobky Hamé po tuzemsku bylo jako již tradičně Slovensko (14,4 % tržeb) a export do ostatních zemi činil 20,4 % (*Aktuality [online]. Hame, 2016*).

Hamé navzdory aktuálním problémům ruské ekonomiky i nadále pokládá Rusko za svůj klíčový trh s velkou perspektivou. Dlouhodobě nejúspěšnějším produktem Hamé na ruském trhu jsou paštiky. Velmi dobře se prodávají také masové konzervy a kojenecké výživy.

Graf 16. Podíly tržeb v % dle exportních teritorií Hamé s.r.o 2015



Zdroj: Výroční zpráva Hamé s.r.o 2015

Podle grafu vidíme, že Rusko je pro Hamé třetím nejvýznamnějším trhem s podílem 12 %. Dlouhodobě nejúspěšnějším produktem Hamé na ruském trhu jsou paštiky. Velmi dobře se prodávají také masové konzervy a kojenecké výživy. Tržby v Rusku zejména kvůli výraznému oslabení rublu v posledních letech klesají. Vývoz produktů Hamé se ale podařilo výrazně zvednout do dalších zemí, jako je Rumunsko, Belgie, Austrálie, Izrael, Rakousko.

Podle tiskové zprávy v roce 2015 kurz slabého rublu vůči koruně hodně ovlivnil společnost, protože zisk je převáděn do korun. 85 % výrobku vyrobených v ruském výrobním závodě se prodává výhradně na ruském trhu a část jde do sousedních zemí. Z Česka se dováží 15 % výrobků.

V roce 2016 situace na ruském trhu se stabilizovala a ziskovost firmy se zvyšuje. Ruské sankce mají samozřejmě dopad na vývoz zboží společnosti HAMÉ dopad ruských sankcí. Podle výroční zprávy 2015 společnost Hamé chce dále investovat do Ruska a rozšiřovat ruský závod, zaměstnat více lidí a rozšířit výrobu o další výrobní linku. Jediným problémem je tak aktuální situace s ptačí chřipkou, která negativně ovlivnila dovoz paštik obsahující

drůbeží maso. Rusko zakázalo jejich dovoz v rámci ochrany trhu a spotřebitelů. Firma tak dle vyjádření pro Lidové noviny ze dne 8.2.2017 sčítá škody v řádech milionů korun, jelikož už byla připravena dodat stovky tisíc paštik dle objednávek z ruského trhu.

Farmtec – výroba zemědělských strojů

Největším a nejdražším projektem do Ruska byla výstavba mléčné farmy na klíč včetně dodávky plemenného skotu. Tento projekt realizovala firma Farmtec se sídlem v Jistebnice, která dlouhodobě operuje na ruském trhu. Firma patřící koncernu Agrofert působí v zemědělském sektoru a vyváží stroje v oblasti zemědělství. Posláním firmy je poskytování komplexních služeb v oblasti investic do zemědělství – především v živočišné výrobě a v obnovitelných zdrojích energie. Farmtec exportuje do Ruska moderní zemědělské farmy na klíč. Projekt tohoto typu v rámci republikového programu Baškortostánu – spolupráce s Českou republikou se konal v Samarské oblasti pro firmu Alikor, a jeho cena se vyšplhala na 89 milionů euro. Do Baškortostánu pro firmu Bayramgul firma Farmtec realizovala dodávku dojnic na zpracování mléka na sumu 3.9 milionů eur s celkovou kapacitou přes tři tisíce dojnic. Na přípravě a financování tohoto projektu se zúčastnily Česká exportní banka a ruská banka Rosselchozbank. (*Rusko. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR [online]. Ministerstvo zahraničních věcí ČR, 2015*).

Zemědělství představuje tradiční české odvětví a z uvedených příkladů významných výrobců a zároveň exportéru i na ruský trh je patrné, že tyto firmy mají mnohaletou zkušenost s ruským trhem. Některé se rozhodli lokalizovat výrobu pro snížení nákladů na výrobu a zatraktivnění prodejních cen, kdy zejména u komoditního zboží ruský zákazník výsledně platí prestižní cenu za dovážené statky. Například výroba nejoblíbenějších piv je lokální, a tak si může zákazník vybrat, zda si koupí levnější domovskou produkci, či zda si připlatí za český originál. Vedle výrobců a vývozců piva byly rozebrány dva příklady dceřiných firem holdingu Agrofert, které nepředstavují výjimku a stejně jako ostatní české firmy doplácí na aktuální situaci na ruském trhu. Pozitivní je ale navzdory poklesu prodeje zjevná chuť a snaha hledat jiná řešení. Odhad budoucího vývoje bude popsán v jedné z následujících kapitol.

4.3. Predikce dalšího vývoje

V praktické části byla rozebrána celková ekonomická situace Ruska a její vývoj v posledních letech, na což navázala praktická část již přímým rozбором prostředí vzájemného obchodu mezi Českou republikou a Ruskou federací (v jednostranném pohybu zboží, tedy českém exportu). Někteří čeští významní exportéři byly vývojem v Rusku zasaženi více, jiní se dokázali zorientovat a navzdory poklesu obchodní výkonnosti si stále drží své místo na trhu a hledají jiné cesty, jak si jej prohloubit i do budoucna.

V podstatě se zde míchají dvě propojené otázky, jak se bude vyvíjet český export v následujících letech a jak se bude vyvíjet celá ruská ekonomika. Pravdou je, že právě na vývoji samotné ekonomiky a stabilitě rublu je závislá budoucí kondice českých exportérů.

4.3.1. PESTLE analýza

Pro zvážení klíčových faktorů se tak nabízí využití PEST analýzy, tedy vyhodnocení faktorů politických, ekonomických, sociálních a technologických. Vzhledem k existenci sankčních opatření bude ale ještě lepší rozebrání hlubšího modelu **PESTLE**, kde je navíc vyhodnocena legislativa a ekologie

Politické faktory

Mezinárodní politika Ruska v posledních letech je bez pochyby důvodem, proč se Ruský import nachází tam kde nyní je. Politická rozhodnutí od roku 2014 hrály významnou roli v ovlivnění mezinárodní pozice Ruské federace a vedli následně k sankcím či poklesu hodnoty ruského rublu. Vojenský zásah na Ukrajině a anexe Krymu je z pohled Evropské unie skandální krok rušící dohody o zásahu na území jiných států Evropy. Druhý politický faktor je bez pochyby vojenský zásah ruské armády v Sýrii, který začal v roce 2015 a pokračuje až dodnes. Ruský prezident Vladimír Putin vojenskými akty podporuje režim Bašára Asada, který není v pohledu Evropské unie dobrým vůdcem Sýrie z důvodu válečných zločinů a svérázných rozhodnutí. Spor je navíc prohlouben negativními vztahy s Tureckem. Dle britského listu The Guardian (vydáno 9.11.2015) navíc Rusko bombardovalo i civilní cíle.

Ekonomické faktory

Ekonomický vývoj v Rusku z posledních let byl rozebrán v teoretické části a poukázal na negativní vliv politického dění na ekonomickou výkonnost. V minulém roce ale již HDP znovu indikovalo růst a lze očekávat pozvolný růst i v následujících letech podpořený vládními iniciativami na výstavbu železnic, komplexů energetického sektoru či železnice. Nelze opomenout ruské postavení na trhu s ropou a zemním plynem, kde se ceny v poslední době nevyvíjeli pozitivně a ovlivnili i tak dopad na kurz rublu a celkovou výkonnost ruské ekonomiky. Z pohledu importu zboží do Ruska lze ale očekávat v následujících letech růst právě díky podpoře vlády a výskytu investorů, kteří nemají pouze účty v rublech ale i v jiných měnách, jelikož to je nyní podmínka pro úspěšné pojištění EGAP ruských projektů.

Sociální faktory

Z pohledu sociálního je největším problémem Ruska nejen stárnutí populace, ale i krátká průměrná délka života a to i díky rozsáhlému problému s alkoholismem. Samotná průměrná délka života se pohybuje na hranici 70 let, pokud ale Rus zemře před dosažením věku 55 let, je to v 35 % případů díky alkoholu (*Russian men losing years to vodka [online]. The Guardian, 2014*).

Z pohledu sociálního nelze označit žádné nestandardní trendy, které by měly v následujících letech ovlivnit český vývoz do Ruska. Změny ve složení „věkového stromu“ probíhají ve středním horizontu a tak i potenciální zákaznická struktura zůstává stejná.

Obrázek 3: PESTLE analýza Ruské federace

| Vysoký | Střední | Nízký | Vliv | Nízký | Střední | Vysoký |
|-----------------------------------|----------------------|-------|------|-------|---|--------|
| Anexe Krymu Intervence v Sýrii | | | P | | | |
| HDP, nestabilní měna Ceny ropy | | | E | | | |
| | Alkoholismus | | S | | Struktura věkového stromu | |
| | | | T | | Vládní podpora technických komplexů a energetiky | |
| Sankce EU (2014 – 2017) | | | L | | | |
| | Neplnění CO2 kvót | | E | | | |

Zdroj: vlastní zpracování

Technologické faktory

Technologický pohled nebyl v této diplomové práci příliš rozebrán a to z důvodu hlavního zaměření českých exportérů na tradiční průmysly jako je automobil, strojírenství či stavebnictví. Faktem ale zůstává, že Rusko je jednou z klíčových mocností světa a utrácí významně za vývoj, ať už vesmírný program, medicínu či vojenský vývoj. I v případě trvající stagnace ruské ekonomiky bude technologická oblast podporována a bude tak představovat příležitosti pro české dodavatele specializovaných zařízení, ať už pro laboratoře, nemocnice či energetické komplexy.

Legislativní faktory

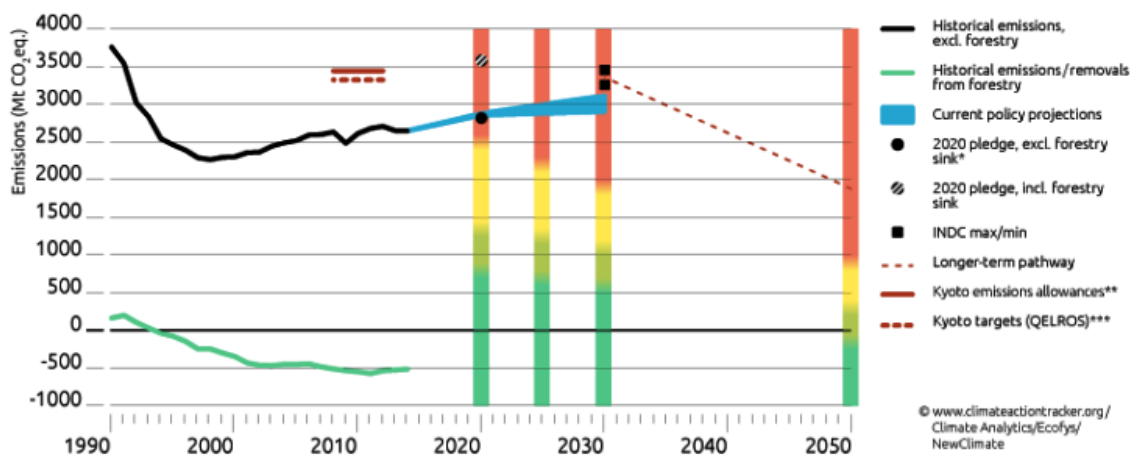
Z pohledu legislativy již byla rozebrána zejména opatření na mezinárodním poli a to sankce vystavené Evropskou unií proti Rusku a následovná opatření Ruska proti státům EU, USA a Kanady. Jejich trvání je potvrzeno do července 2017 a vzhledem ke stagnující situaci konfliktu na Ukrajině lze předpokládat v horizontu jednoho roku postupné uvolnění sankcí,

bez pochyby to ale bude probíhat opatrně. Skutečností je, že sankce trvající již 2 a půl roku poukázali na významné ekonomické ztráty a to nejen v Rusku, ale i v EU.

Environmentální faktory

Z pohledu environmentálního má před sebou Rusko veliký kus práce na cestě k šetrnému fungování ekonomiky. Důkazem je i vývoj emisí CO₂, kde se Rusku nedaří dosahovat odsouhlasených hodnot:

Obrázek 4: Emise CO₂ Ruské federace a plán do roku 2050



Zdroj: Plány na snížení emisí [online]. OSN, 2016.

4.3.2. Predikce vývoje klíčových ukazatelů

Přechozí část shrnula hlavní faktory, které by každý exportér měl vzít v úvahu při rozhodování, zda vstoupí na ruský trh či nikoliv. V závěru teoretické části bylo navíc poukázáno na obchodní zvyklosti, které tvoří nedílnou součást úspěšného obchodování.

Shrnutí současné situace a zkušenosti českých exportérů představují jeden z cílů této diplomové práce a budou shrnuty v závěru. Druhým hlavním cílem je pak predikce a prognóza budoucího vývoje nejen evropského obchodního trhu, ale také českého exportu. Pro to je nejprve nezbytné vyhodnotit příčiny současné situace, které by nás v případě využití tzv. „*Root cause analysis*“, tedy analýzy, jejíž cílem je nalezení prapůvodu problému či situace. Z analyzovaných poznatků je patrná následující návaznost:

Obrázek 5: Root cause analysis – pokles českého exportu



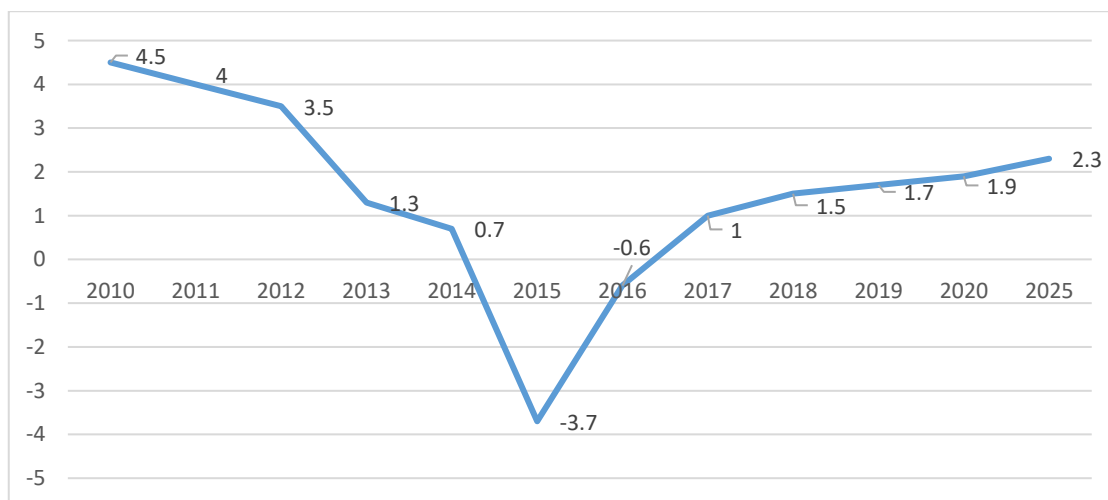
Zdroj: vlastní zpracování

Z dosavadní analýzy je patrný původ poklesu českého exportu do Ruska, téma této práce je obchodně ekonomické, a proto zde není rozebrána více politická situace. Jak se ale bude dále vyvíjet ruská ekonomika a její ukazatelé?

Hrubý domácí produkt

Klíčový ukazatel hrubého domácího produktu se dostal v minulých letech do útlumu a rok 2015 představoval dno posledních let. Rok 2016 pak přinesl stále negativní hodnotu (-0,6%), je ale patrné, že lze v následujících letech předpokládat růst, i když postupný. Z vyjádření světové banky, OECD i Mezinárodního měnového fondu lze usuzovat podobný předpoklad budoucího růstu, který ale nebude prudký. Rusko je v obtížné situaci a ani v minulých letech nerostlo raketovou rychlostí. Pokud nedojde k ukončení všech sankcí v roce 2017 a obnovení původní mezinárodní spolupráce, nebude možné počítat s růstem HDP přes tři procentní body.

Graf 17: Prognóza vývoje HDP Ruské Federace (2010–2025)



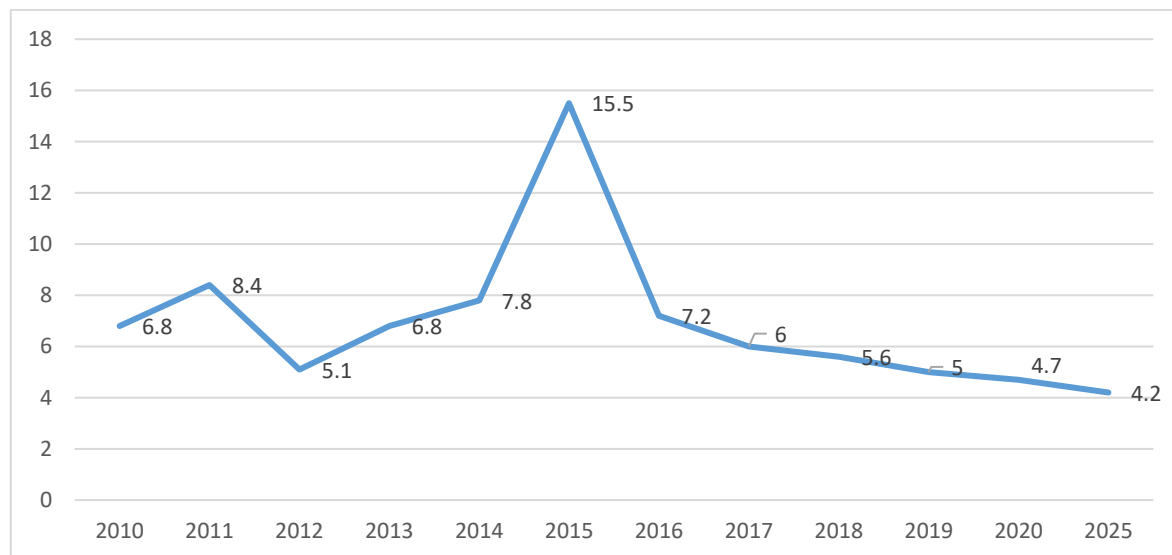
Zdroj: vlastní zpracování

Míra inflace

Míra inflace výrazně vzrostla v minulosti následkem dopadů světové ekonomické krize, v následujících letech se pak držela okolo 7 %. Sankce se zde výrazně projeví, stejně jako u HDP a rok 2015 představoval výrazný nárůst. Zdravá inflační hladina se pohybuje okolo 2-3 % a Rusko se již v roce 2016 dostalo na úroveň před ohlášením sankcí EU. Následky takového znehodnocení měny byly v devalvaci investic, jejichž hodnota klesla.

Dalším dopadem je i samotné zdražování zboží, které se v Rusku projevilo razantně. Vliv má bez pochyby zákaz dovozu potravin a textilu ze zahraničí, stejně tak kurz rublu. Faktem je, že růst ekonomiky je v takovém prostředí komplikovaný a pokud bychom chtěli vyhodnotit dostupné informace a parametry, zdá se reálné, že ruská ekonomika pozvolna v budoucích letech poroste. Důkazem je i nevzdávání se nejen českých firem, ani jiné významné zahraniční firmy z ruského trhu neodešli, jedná se přeci jen o klíčovou světovou ekonomiku.

Graf 18: Prognóza vývoje míry inflace Ruské Federace (2010–2025)



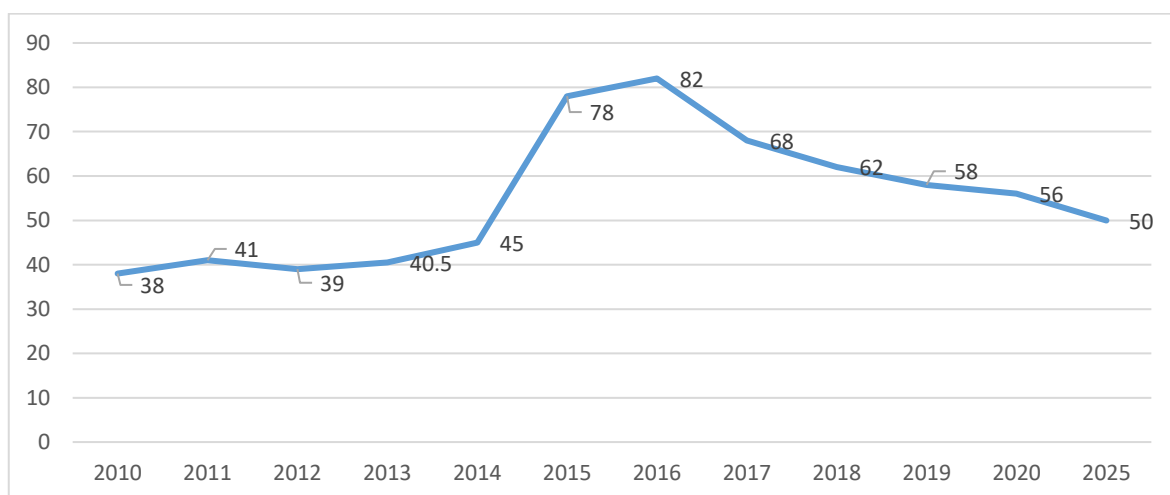
Zdroj: vlastní zpracování

Na základě vyhodnocení takových kvalitativních informací lze optimisticky očekávat pozvolný pokles inflace v následujících letech. Nikoliv ale razantní.

Měnový kurz

Vzájemná provázanost inflace a měnového kurzu je prokázána a porovnání vývoje obou ukazatelů Ruské federace nevypovídá jinak. Faktorů ovlivňujících měnový kurz je celá řada, patří mezi ně úrokové sazby, poptávka po produkci, export, celková výkonnost ekonomiky a i ratingy měnových agentur. Pokud je ruský rubl vnímán jako silná a stabilní měna, prodávají se dobře i ruské dluhopisy. To je ale více optimistický scénář. Reálný vývoj v posledních letech poukázal na prudký propad v následku sankcí a realita je, že dovážené produkty na ruský trh skokově zdražily dvojnásobně. Dopad toho je i takový, že stoupá poptávka po domácí produkci a zahraniční statky se stávají luxusními.

Graf 19: Prognóza vývoje měnového kurzu EUR x rubl (2010–2025)



Zdroj: vlastní zpracování

Důvěryhodnost ruských obchodních subjektů v posledních dvou letech trpěla a i při analýze projektů, kde české firmy dodávaly své výrobky, jsme se setkali s případy kdy nebyla ruská strana schopna splácet. Případ za všechny byla výstavba elektrárny *Poljarnaja* českou stavební firmou PSG, kde česká vláda byla nucena uhradit dluh 3,8 miliardy Kč.

Na druhou stranu ruská vláda podporuje řadu rozvojových programů a zón obchodu, plánované mistrovství světa ve fotbale v roce 2018 sebou přinese velké stavební projekty a celkové ambice ruské vlády jsou veliké. Lze tedy předpokládat pozvolný růst hodnoty rublu. Na hranici roku 2010 se ale pravděpodobně dostane až kolem roku 2023-2025.

4.3.3. Predikce vývoje českého exportu do Ruska

Cílem této práce je vyhodnotit situaci na ruském trhu a její vliv na český export v posledních letech, dále pak jak se bude český vývoz zboží vyvíjet v následujících letech. Předchozí kapitola vymezila prognózy vývoje klíčových ekonomických ukazatelů, které jsou pilířem další predikce samotného mezinárodního obchodu a v tomto případě přímo vývozu českých firem na ruský trh.

Faktem je, že český export v roce 2015 v souhrnu poklesl o 35 miliard korun (dle údajů ČSÚ), celkový vývoz představoval 113 miliard korun. Dominantní obory jsou zejména automobilový průmysl, doprava a dopravní infrastruktura, stavebnictví, strojírenství, zemědělství a energetický průmysl. V kvalitativní analýze jednotlivých oborů v minulých kapitolách byla vyhodnocena dostupná data firem a shrnutí je následující:

Strojírenský průmysl

- *Přední čeští dodavatelé:* ALTA, Liberecké strojírnny
- *Meziroční pokles dovozu:* 30 % (rok 2015)

Obě firmy se v minulých letech úspěšně ucházeli o velké projekty na vybavení průmyslových komplexů, výrobních závodů a pekáren. ALTA obchoduje společně s ruskou partnerskou společností, obchodní výkon obou firem byl v minulých letech zbrzděn, neznamená to ale odchod z ruského trhu. Naopak se obě firmy snaží hledat další cesty podpory své pozice na ruském trhu, účast na veletrzích a partnerské spolupráce. Firmy se snaží diverzifikovat svůj export o další okolní státy Ruské federace,

Automobilový průmysl

- *Přední čeští dodavatelé:* Škoda Auto, TPCA

Automobilový průmysl a dodávání dílů je dle vyjádření ČSÚ největší oblast českého exportu na ruský trh. Česká vlajková firma Škoda Auto v minulosti investovala do lokální výroby některých modelů svých vozů ve dvou výrobních závodech. Škoda představuje světovou značku, která výrazně exportuje i na asijské a další trhy. Rusko stále představuje ale klíčovou zemi na prodej jejich vozů, i když poptávka poklesla o 28 % v roce 2015. Některé světové značky se rozhodli opustit ruský trh, Škoda zůstala. Firma výrazně podporuje ruské partnerství a lze předpokládat, že v následujících letech bude poptávka po jejich automobilech růst pomalu z důvodu ceny a nízké reálné mzdy obyvatel.

Dopravní infrastruktura

- *Přední čeští dodavatelé:* Vítkovice Doprava, Škoda Transportation

Ambice Ruské federace v dopravní infrastruktuře jsou veliké, plány na výstavbu tratě ze Šanghaje do Vídně, nové vlakové terminály a nepochybná potřeba po investicích do dopravní infrastruktury v rozsáhlé zemi jsou garancí dostatku příležitostí pro soutěžící firmy.

Obě firmy si dle dostupných informací počínaly velmi dobře v řadě projektů v minulých letech na ruském trhu a jejich pozice je tak stabilní pro budoucí růst. Opět je zde navázána obchodní spolupráce s lokálními partnery pro zjednodušení procesu a kredibility.

Energetika

- *Přední čeští dodavatelé:* Vítkovice Doprava, Motor Jikov Strojírenská, Gascontrol

Rusko vydalo územní energetickou koncepci s ambiciózními plány do roku 2030 na výstavbu řady elektráren a postupný přechod od uhlí na alternativní zdroje energie. Zde se otevírají možnosti pro české firmy i v subdodávkách na vybavení komplexů. Motor Jikov významně investoval do vývoje a diverzifikuje své aktivity na další trhy, i tak na Rusko ale nezapomíná.

Stavebnictví

- *Přední čeští dodavatelé:* PSG

Ruský stavební trh v minulosti klesal a řada projektů nebyla dokončena a dofinancována. Českou jedničkou je v tomto oboru firma PSG a navzdory velkému neúspěšnému projektu na výstavbu elektrárny si počíná velmi dobře (v řádech miliard Kč) s dalšími stavebními projekty, budoucí pozice pak záleží zejména na věrohodnosti investorů. Vždyť Rusko podporuje stavební trh velkými sportovními akcemi vyžadujícími novou výstavbu.

Zemědělsko-průmyslový komplex

- *Přední čeští dodavatelé:* Hamé, Krušovice, Velkopopovický Kozel

Zemědělsko-průmyslový komplex byl detailně rozebrán s příklady sankcí, jelikož se jedná o oblast nejvíce sankčně zatíženou. V této oblasti klíčové české firmy shodně vyrábějí lokálně své produkty, některé pak dováží. Čeští odborníci pak dohlíží na výrobní proces pro zachování kvality produkce. Samotný vývoz zemědělství z Čech byl významně ovlivněn sankcemi, varianta lokální produkce tak přináší nejlepší možné řešení v takové situaci.

Celková obchodní bilance Česka s Ruskem

Z tohoto shrnutí lze vycítit náladu panující mezi klíčovými českými exportéry. Faktem je, že jejich obchod poklesl často o 30 % a nelze předpokládat, že v následujících dvou letech poroste rychle. Na druhou stranu se firmy snaží držet svoji pozici na trhu, který dle analýzy a predikce budoucího vývoje postupně poroste i když pomalu. V následující tabulce jsou uvedeny doposud naměřené hodnoty obchodní bilance mezi Českem a Ruskem, v pravé části je pak odhad budoucího vývoje na základě kvalitativní analýzy výše uvedených faktorů.

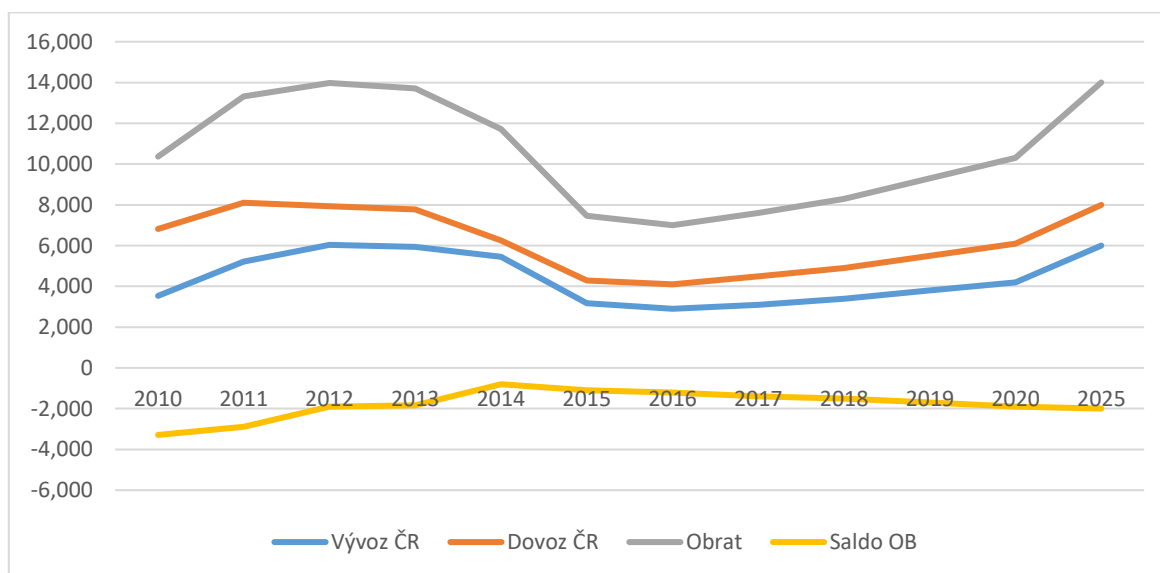
Tabulka 13: Prognóza vývoje měnového kurzu EUR x rubl (2010–2025)

| | Naměřené hodnoty ČSÚ | | | | | | Vlastní prognóza | | | | | |
|----------|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2025 |
| Vývoz ČR | 3 535 | 5 220 | 6 035 | 5 943 | 5 455 | 3 179 | 2 900 | 3 100 | 3 400 | 3 800 | 4 200 | 6 000 |
| Dovoz ČR | 6 822 | 8 103 | 7 934 | 7 774 | 6 255 | 4 284 | 4 100 | 4 500 | 4 900 | 5 500 | 6 100 | 8 000 |
| Obrat | 10 357 | 13 323 | 13 970 | 13 717 | 11 710 | 7 464 | 7 000 | 7 600 | 8 300 | 9 300 | 10 300 | 14 000 |
| Saldo OB | -3 287 | -2 883 | -1 899 | -1 831 | -800 | -1 105 | -1 200 | -1 400 | -1 500 | -1 700 | -1 900 | -2 000 |

Zdroj: 2010-2015 [online]. ČSÚ, dále vlastní predikce

Pro doplnění vizuálního náhledu trendu je zde přiložen graf:

Graf 20: Prognóza vývoje obchodní bilance Česka s Ruskem (2010–2025)



Zdroj: 2010-2015 [online]. ČSÚ, dále vlastní predikce

Prognóza na český export souhrnně je pro následující roky mírně pozitivní. Je patrné, že před rokem 2014 byly obchodní vztahy obou zemí prosperující a dovoz i vývoz zdravě rostl. Celkový obrat poklesl téměř o 40 % a lze předpokládat, že se na hodnotu roku 2012 nedostane dříve jak v roce 2025.

4.3.3.1. Doporučení vývozcům na ruský trh

Z analytické části této diplomové práce jsou patrné konkrétní situace, které českým exportérům pomáhají udržet si pozici na trhu a minimalizovat tak dopady aktuální situace. Pokud by jakákoliv stávající česká firma uvažovala o vstupu na ruský trh, zde je seznam doporučení, které by subjekt měl vzít v potaz a které by mohli usnadnit budování pozice na ruském trhu:

Analýza sektoru

Každá firma v první řadě musí vyhodnotit potenciál na trhu, možná rizika, ziskovost, potenciální zákaznické skupiny, konkurenty a legislativu. Jedná se o klasický „*business model*“, tedy vyhodnocení obchodního prostředí s identifikací klíčových faktorů.

Ruská obchodní kultura

V teoretické části byla specifika ruského obchodování představena. Každý, kdo uvažuje o vstup na ruský trh by se měl v první řadě dozvědět více o kultuře obchodování v zemi, která se od té české liší. Pomoci může i ruský profesionální prostředník.

Podpora klíčových exportních agentur

Úspěšný export do zahraničí se neobejde bez podpory vládních či nevládních agentur a společností jako jsou EGAP či CzechTrade.

Forma působení na trhu

Klíčovou otázkou představuje samotná forma exportu a to zda subjekt dováží veškerou výrobu či působí lokálně. Z rozboru je patrné, že lokální výroba usnadňuje přístup na trh i snižuje náklady.

Partnerství

Klíčovou roli hraje také partnerská spolupráce s ruskými firmami. V případě vládních tendrů se partnerství osvědčilo řadě českých firem a usnadňuje to i komunikaci, kdy může rozdílná národnost tvořit překážky u konzervativního klienta či u vlády v případě výběrových řízení.

Vládní programy

Nedílnou součástí je i průzkum vládních programů, z příkladu energetiky je znát, že plán do roku 2030 počítá s významnými investicemi, a proto mohou čeští dodavatelé sledovat tendery a zvýšit své šance na úspěch.

Velké plánované akce

Rusko představuje velmoc s megalomanskými sklony a má ve zvyku pořádat velkolepé sportovní či kulturní akce v pravidelných intervalech. Nyní je plánované fotbalové mistrovství světa, čeští dodavatelé tak mají šanci se účastnit na projektech výstavby a technických subdodávek.

5. Závěr

Ruská federace představuje jednoho z klíčových obchodních partnerů pro Českou republiku jak na straně dovozu, tak na straně vývozu. Historicky se obě země prolínaly politicky, sociálně i ekonomicky a bez pochyby se budou vzájemné vztahy rozvíjet i nadále. Mezinárodní obchod je v případě Česka zaměřen zejména na sousední státy a státy EU, hlavně pak na Německo. Rusko však hraje významnou roli v celé řadě klíčových, zejména průmyslových odvětví jako je automobil, strojírenství, energetika či zemědělský komplex.

Nedávný politický vývoj; vojenský zásah na Ukrajině a následná anexe Krymu ovlivnily kompletní mezinárodní obchod Ruské federace a tím pádem i české exportéry. Rusko od roku 2014 čelí sankčním opatření ze strany Evropské unie, Spojených států i Kanady, následkem se ruský rubl devalvoval více než dvojnásobně. Celá provázanost mezinárodního obchodu dále vedla k pádu cen ropy a zemního plynu, kterých je Rusko významný exportér. Všechny tyto faktory přispěly ke komplikované situaci pro český vývoz a otázkou tak bylo, jak se s tím dovedou přední čeští vývozci vyrovnat.

Cílem této diplomové práce je identifikovat determinanty obchodu v Rusku a mezinárodních obchodních vztahů s Českou republikou, zejména na straně vývozu. Dále pak důkladně analyzovat dostupné informace o aktuálním vývoji českého exportu (na příkladech předních českých firem) a vyhodnotit vliv sankčních opatření a následného propadu ruského rublu na český vývoz. Na základě vyhodnocení dosavadního vývoje je pak i predikce budoucího vývoje ruské ekonomiky i českého exportu a doporučení pro úspěšné fungování na ruském trhu za stávající situace.

Pro důkladnou analýzu bylo potřeba rozebrat celkovou výkonnost Ruské federace jakožto prostředí přímo ovlivňující možnosti mezinárodního obchodu. Rusko se s následky světové ekonomické krize dokázalo vyrovnat relativně dobře a útlum byl patrný zejména mezi lety 2009 a 2011. Následně ruská ekonomika rostla až do roku 2014, kdy se projevil následky vojenské intervence na Ukrajině. Samotná mezinárodní obchodní bilance se vyvíjela do roku 2014 zdravým tempem (na 867,6 miliard USD) následkem sankčních opatření, devalvace měny, poklesu přímých zahraničních investic a propady cen ropy se ale dostala v roce 2016 pouze na téměř poloviční hodnotu obratu, 503 miliard USD.

Pro český export představuje Ruská federace 13. nejvýznamnější destinaci v roce 2015 (s hodnotou vývozu 78 miliard Kč) a je definována jako prioritní země pro mezinárodní

obchodní strategii do roku 2020. Prioritní země představují země s největším potenciálem na růst, oproti tomu současné dominantní trhy jako je Německo či Anglie představují vyspělé země s nižším růstem vzájemné obchodní bilance. Samotný český export pak v případě Ruska stojí na českých dcerách zahraničních matek a tradičních etablovaných vývozcích. Faktem je, že český export v roce 2015 v souhrnu poklesl o 35 miliard korun, celkový vývoz představoval 113 miliard korun.

Ve strojírenství se čeští vývozcí v minulých letech úspěšně ucházeli o velké projekty na vybavení průmyslových komplexů, výrobních závodů a pekáren. Společnosti operují na ruském trhu i díky partnerské spolupráci s lokálními subjekty.

Automobilový průmysl a dodávání dílů představuje největší oblast českého exportu na ruský trh. Česká vlajková firma Škoda Auto v minulosti investovala do lokální výroby některých modelů svých vozů ve dvou výrobních závodech. Rusko stále představuje klíčovou zemi na prodej jejich vozů, i když poptávka poklesla o 28 % v roce 2015. Firma výrazně podporuje ruské partnerství a lze předpokládat, že v následujících letech bude poptávka po jejich automobilech růst pomalu z důvodu ceny a nízké reálné mzdy obyvatel.

V oblasti energetiky Rusko vydalo územní energetickou koncepci s ambiciózními plány do roku 2030 na výstavbu řady elektráren a postupný přechod od uhlí na alternativní zdroje energie. Zde se otevírají možnosti pro české firmy i v subdodávkách na vybavení komplexů.

Jedním z nejvýraznějších případů úspěchu i neúspěchu českých firem působících na ruském trhu je pak stavebnictví a konkrétně firma PSG. V minulých letech se jí dařilo s miliardovými projekty na výstavbu elektráren a obchodních center, výstavba elektrárny „Poljarnaja“ však představovala škodu v hodnotě 3,8 miliardy Kč z důvodu platební neschopnosti investora, česká vláda byla nucena škodu uhradit ze státního rozpočtu.

Zemědělství je oblast nejvíce zasaženou sankcemi na dovoz téměř veškeré produkce. Zde pak úspěšně působí zejména čeští pivní producenti (vlastněni světovými holdingy), kteří stejně jako firmy v jiných odvětvích se rozhodli otevřít vlastní výrobu na území Ruské federace, vedle toho však pivo i dováží (celkově 180 000 hektolitrů piva v roce 2016). Další příklad úspěšného vývozce je Hamé, který do Ruska dodává zejména paštiky, kečupy a maso-zeleninovou výživu. Část produkce firma dováží, část se lokálně vyrábí.

Pro menší firmy je situace na ruském trhu komplikovaná, je ale patrné, že významní zástupci české produkce jsou schopni i za ztížených podmínek do Ruska exportovat i díky lokální výrobě snižující náklady, dále pak díky partnerským spolupracím s ruskými subjekty.

Prognóza vývoje ruské ekonomiky v budoucích letech závisí významně na případném prodloužení sankcí, které jsou v tuto chvíli platné do července 2017. Pravdou ale je také, že výkon ruské ekonomiky se navzdory rapidnímu propadu a devalvaci měny postupně zvedá, i když jen pomalu. Případné prodloužení sankčních opatření tak může ruskou ekonomiku brzdít. Faktem ale je, že se jedná o významnou ekonomiku, která je schopná soběstačně fungovat i když v omezeném provozu. Současná opatření představují jasný postoj vůči zahraniční politice Ruska, zároveň ale škodí i evropskému mezinárodnímu obchodu. Předpoklad budoucího vývoje je tak na základě analýzy dostupných dat postupný růst, jak HDP, tak pozvolná stabilizace hodnoty rublu a inflace pod hranicí 6-7 %.

Prognóza samotného českého vývozu do Ruska je přímo závislá na vývoji ruské ekonomiky. Faktem je, že jejich obchod exportérů poklesl často o 30 % a nelze předpokládat, že v následujících dvou letech poroste rychle. Prognóza na český export souhrnně je pro následující roky mírně pozitivní. Před rokem 2014 byly obchodní vztahy obou zemí prosperující a dovoz i vývoz zdravě rostl. Celkový obrat poklesl téměř o 40 % a lze předpokládat, že se na hodnotu roku 2012 nedostane dříve jak v roce 2025.

Souhrnně lze tak říci, že český export na ruský trh prošel od roku 2014 kritickým obdobím, kdy se řada firem rozhodla diverzifikovat své aktivity na okolní státy. Velké firmy se ale na trhu udržely i díky částečné lokální výrobě a strategickým partnerstvím. Vývoz do Ruska se významně propadl, avšak budoucí výhled značí růstový potenciál, i když mírný. Rusko představovalo a bude nadále představovat strategický trh pro český vývoz i dovoz a je v zájmu obou stran se soustředit na vzájemné fungování a prosperitu, neboť i Rusko prezentuje ambiciózní plány na transformaci země v celé řadě klíčových oblastí.

Doporučení pro potenciální české firmy zvažující export na ruský trh jsou, že se firma vedle obchodního modelu připraví v oblasti ruských obchodních zvyklostí, využije podpory klíčových českých proexportních agentur a zváží formu působení na ruském trhu, kdy lokální produkce snižuje náklady na výrobu i transport. Dále pak klíčem k úspěchu je partnerství s ruským subjektem, zapojování do ruských rozvojových programů např. v energetice na dodávky i subdodávky, v neposlední řadě pak zmíněné zapojení do velkých vládních zakázek.

6. Seznam použitých zdrojů

Tištěné publikace:

1. BENÁČEK, Vladimír. *Ekonomie mezinárodního obchodu*. Vyd. 1. V Praze: Vysoká škola ekonomická, 1997, 77 s. ISBN 80-707-9105-5.
2. BENEŠ, Vlastislav. *Zahraníční obchod: [příručka pro obchodní praxi]*. 1. vyd. Praha: Grada, 2004, 328 s. ISBN 80-247-0558-3.
3. ČICHOVSKÝ, Ludvík. *Marketing zahraničního obchodu: Manuál českého exportéra*. 1.díl. 1.vyd. Praha: Radix, 1997, 331 s. ISBN 80-860-3107-1.
4. *Energy strategy of Russia for the period up to 2030*. Moscow: Ministry of Energy of the Russian Federation, 2010. ISBN 978-5-98420-054-7.
5. FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraníčně obchodní politika ČR*. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-128-4.
6. GOWER, Jackie. a Graham. TIMMINS. *Russia and Europe in the twenty-first century: an uneasy partnership*. New York: Anthem Press, 2007. ISBN 1843312204.
7. KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.
8. KUBIŠTA, V. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009. ISBN 978-80-7380-191-5.
9. NĚMEČEK, Jan (ed.) a Emil VORÁČEK (ed.). *Česko-ruské vztahy v 19. a 20. století*. Praha: Historický ústav, 2011, 438 s. ISBN 978-80-7286-190-3.
10. PHILIP KOTLER, Gary Armstrong. *Principles of marketing*. 13th ed. Upper Saddle River, N.J: Prentice Hall, 2009. ISBN 978-013-7006-694.
11. PODSTATA, Jan. *Rusko a hlavní obchodní partneri*. Praha: Oeconomica, 2008, 25 s. ISBN 978-80-245-1422-2.

12. SVATOŠ, Miroslav. Zahraniční obchod: teorie a praxe. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 367 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2708-0.
13. ŠKÁROVÁ, M. -- VANĚK, J. Vzory smluv a podání ve věcech: práva občanského, pracovního, obchodního, rodinného, finančního a evropského: v řízení občanském soudním, trestním, správním, notářském, insolvenčním, katastrálním a ve správním soudnictví: a dále podání adresovaná Evropskému soudnímu dvoru a Soudu prvního stupně: novinka vzory směnek a žalob z odpovědnosti státu: podle stavu k 1.9.2011. Praha: Linde, 2012. ISBN 978-80-7201-865-9.
14. TERTEROV, Marat. Doing business with Russia: a guide to investment opportunities and business practice. 3rd [i.e. 4th] ed. Sterling, VA: GMB Pub., 2005, xxxix, 390 p. Global market briefing. ISBN 1905050011.
15. TLAPA, Martin, Rudolf KLEPÁČEK a Marek SVOBODA. Mapa globálních oborových příležitostí. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí České republiky, 2015. ISBN 978-80-7441-021-5.
16. WEBBER, Mark. Russia and Europe: conflict or cooperation? New York: St. Martin's Press, 2000. ISBN 0312234899.

Online zdroje:

1. Analýza trhu importovaného piva v Rusku [online]. Pivnoe delo, 2016. Dostupné z: <http://www.pivnoe-delo.info/analiz-rynka-importnogo-piva-v-rossii/>
2. Association of European businesses [online]. The Association of European Businesses, 2016. Dostupné z: <http://www.aebrus.ru>
3. Brožura s projekty [online]. Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, 2014. Dostupné také z: <http://www.egap.cz/dokumenty/brozura-projekty-cz.pdf>

4. Construction industry in Russia [online]. Europa Property, 2015. Dostupné z:
<http://europaproperty.com/news/2015/04/construction-industry-in-russia-to-resume-growth-in-2016-1633>
5. Council Regulation (EU) No 1351/2014 [online]. Official Online Journal of the European Union, 2014. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R1351&from=EN>
6. EGAP a podpora Ruska. : Jan Procházka [online]. EGAP, 2016. Dostupné z:
<http://www.egap.cz/dokumenty/prezentace-vystoupeni-predstavitelu-egap/egap-a-podpora-exportu-do-ruska.pdf>
7. EU restrictive measures [online]. European External Action Service (EEAS), 2014.
Dostupné z: eeas.europa.eu/archives/docs/cfsp/sanctions/docs/measures_en.pdf
8. Export a import zboží 2015 [online]. Federální celní správa Ruska, 2016. Dostupné z:
http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=20646:-----2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43&Itemid=1981
9. Exportní garanční a pojišťovací společnost EGAP, dostupná na:
<http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/zpravodajstvi-pro-export/sluzby-pro-exportery/cesky-export-podporuji/exportni-garancni-a-pojistovaci-spolecnost-egap.html>
10. Feature projects[online]. EU neighbours, 2016. Dostupné z:
<http://www.euneighbours.eu/en/east/eu-in-action>
11. Jednání vládní komise na nahrazování dovozu [online]. Ruská vláda, 2016. Dostupné z:
<http://government.ru/news/21577/>
12. Katalog 2014: Ruská obchodní komora [online]. [cit. 2015]. Dostupné z:
http://www.rckomora.eu/files/katalog%20final%201_fm.pdf

13. O systému iRUCZ.RU [online]. Mgr. Rostislav Vlček, 2017. Dostupné z:
<http://www.irucz.ru/cz/o-serveru-i-ruzc-ru/>
14. Podpora exportu [online]. Rusko: VEB banka, 2016. Dostupné z:
<http://veb.ru/strategy/export/>
15. Profil banky [online]. ČEB, 2017. Dostupné na: <https://www.ceb.cz/kdo-jsme/profil-banky/>
16. Profil EGAP [online]. EGAP, 2017. Dostupné na: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php>
17. Představení CzechTrade [online]. Agentura CzechTrade, 2017. Dostupné z:
<http://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/predstaveni/>
18. Reakce RF [online]. «Муранов, Черняков и партнеры», 2017. Dostupné z:
<http://sanctionsregulations.ru/wp-content/uploads/Общий-обзор-ответных-мер-Российской-Федерации.pdf>
19. Restrictive measures (sanctions) in force [online]. European Commission, 2017. Dostupné z: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/restrictive_measures-2017-01-17-clean.pdf
20. Rozvoj mlékárenského průmyslu v roce 2015 [online]. MilkNews.ru, 2015. Dostupné z:
http://milknews.ru/analitika-rinka-moloka/molochnaya_otrasl.html
21. Ruské zemědělství a potravinářství v roce 2016 a perspektivy do budoucna [online]. BusinessInfo.cz, 2017. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/ruske-zemedelstvi-a-potravinarstvi-v-roce-2016-a-perspektivy-do-budoucnosti-86217.html>
22. Rusko. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR [online]. Ministerstvo zahraničních věcí ČR, 2015. Dostupné z:
http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/evropa/rusko/ekonomika/ekonomicka_charakteristika_zeme.html

23. Rusko: Zahraniční obchod a investice [online]. BusinessInfo.cz, 2016. Dostupné z:
<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/rusko-zahranicni-obchod-a-investice-19084.html>
24. Rusko: Základní charakteristika teritoria [online]. BusinessInfo.cz, 2015. Dostupné z:
<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/rusko-zakladni-charakteristika-teritoria-19083.html>
25. Rusko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu, přehled ke dni 1.6.2015,
dostupná na: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/rusko-zakladni-podminky-pro-uplatneni-ceskeho-19088.html#sec7>
26. Russia, Economic Indicators [online]. Trading Economics, 2017. Dostupné z:
<http://www.tradingeconomics.com/russia/indicators>
27. Russian Federation and the WTO [online]. World Trade Organization, 2017. Dostupné z:
https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/russia_e.htm
28. Russian men losing years to vodka [online]. The Guardian, 2014. Dostupné z:
<https://www.theguardian.com/world/2014/jan/31/russian-men-losing-years-to-vodka>
29. Sanctions policy [online]. European External Action Service (EEAS), 2016. Dostupné z:
https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/423/sanctions-policy_en
30. Sankce proti Rusku. REAKCE RF [online]. «Муранов, Черняков и партнеры», 2017.
Dostupné z: <http://sanctionsregulations.ru>
31. Sochi 2014 Facts & Figures [online]. International Olympic Committee, 2015. Dostupné z:
<https://stillmed.olympic.org/media/Document%20Library/OlympicOrg/Games/Winter-Games/Games-Sochi-2014-Winter-Olympic-Games/Facts-and-Figures/Factsheet-Facts-and-Figures-Sochi-2014.pdf>
32. Sousedé EU: Rusko [online]. Generation Europe, o.s., 2017. Dostupné z:
<http://www.evropa2045.cz/rusko>
33. Statistics [online]. European Commition, 2015. Dostupné z:
<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>

34. Statistika zahraničního sektoru [online]. Centrální banka RF, 2016. Dostupné z:
https://www.cbr.ru/statistics/default.aspx?Prtid=svs&ch=PAR_30241#CheckedItem
35. Škoda Auto v Rusku: Vyrábět Škody v Rusku a exportovat je do Evropy? Proč ne!
[online]. Tisková agentura Sputnik, 2016. Dostupné z:
<https://cz.sputniknews.com/nazory/201603192617385-skoda-auto-rusko-vyroba/>
36. TARIC CZ [online]. Celní správa ČR, 2017. Dostupné z:
<https://www.celnisprava.cz/cz/aplikace/Stranky/taric-cz.aspx>
37. Vyhláška ze dne 11. srpna 2014 [online]. Vláda Ruské Federace, 2014. Dostupné z:
<http://premier.gov.ru/media/files/41d4fb897de81b5cd804.pdf>
38. Vyhláška ze dne 30. června 2016 №608 [online]. Vláda Ruské Federace, 2016. Dostupné z:
z: <http://government.ru/docs/23584/>
39. Vyhláška ze dne 6. srpna 2014 [online]. Vláda Ruské Federace, 2014. Dostupné z:
<http://government.ru/media/files/41d4f8cdfceb731522d2.pdf>
40. Vyhláška ze dne 7. srpna 2014 №778 [online]. Ruská vláda, 2014. Dostupné z:
http://government.ru/dep_news/14204/
41. Výroční zpráva CzechTrade, přehled ke dni 5.2015, dostupná na:
<http://www.czechtrade.cz/d/documents/01/2-o-czechtrade/2-1-predstaveni-czechtrade/2-1-3-vysledky-vyrocnizpravy/vz2014-str.pdf>
42. Za krach elektrárny v Rusku zaplatíme čtyři miliardy [online]. Deník Právo, 2016.
Dostupné z: <https://www.novinky.cz/ekonomika/416753-za-krach-elektrarny-v-rusku-zaplatime-ctyri-miliardy.html>
43. Zahraniční obchod [online]. Federální celní služby, 2015. Dostupné z:
<http://www.customs.ru>
44. Zahraniční obchod České republiky [online]. Český statistický úřad. Dostupné z:
<https://vdb.czso.cz>

45. Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu [online]. Ministerstvo zahraničních věcí České republiky, 2017. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/evropa/rusko/ekonomika/zahranicni_obchod_zeme.html
46. Zvláštní ekonomické zóny [online]. Ministerstvo ekonomického rozvoje Ruské federace, 2014. Dostupné z: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/sez/main/zone02/>

Online zdroje (firemní podklady):

1. Aktuality [online]. Hame. Dostupné z: <http://www.hame.cz/news/show/cs?id=528>
2. Aktuality [online]. Liberecké strojírný, 2016. Dostupné z: <http://www.lscr.cz/cz/menu/7/aktuality/>
3. Heineken spustil v Rusku licenční výrobu Krušovic [online]. Dušan Kutner: E15, 2014. Dostupné z: <http://zpravy.e15.cz/byznys/prumysl-a-energetika/heineken-spustil-v-rusku-licencni-vyrobu-krusovic-1074762>
4. Historie společnosti [online]. ALTA, 2012. Dostupné z: <http://www.altacz.cz/spolecnosti/historie/historicke-milniky/>
5. Hutní Montáže, a.s. [online]. 2016. Dostupné z: <http://www.vitkovice.cz/hutni-montaze>
6. Metro Petrohrad [online]. Škoda Transportation, 2016. Dostupné z: <http://www.skoda.cz/cs/produkty/metro/metro-petrohrad/>
7. Motor Jikov Group loni zvýšil tržby o 10 procent [online]. 2016. Dostupné z: <http://www.motorjikov.com/report/motor-jikov-group-loni-zvysil-trzby-o-10-procent/>
8. Motor Jikov: Organizační struktura a výrobní portfolio [online]. 2016. Dostupné z: <http://www.motorjikov.com/motor-jikov-group/organizacni-struktura-a-vyrobkove-portfolio/>

9. Nejvýznamnější projekty [online]. ALTA, 2016. Dostupné z: <http://www.altac.cz/o-spolecnosti/historie/nejvyznamnejsi-projekty/>
10. O společnosti [online]. Gascontrol, 2015. Dostupné z: <http://www.gascontrol.cz/>
11. O společnosti [online]. Liberecké strojířny, 2016. Dostupné z: <http://www.lscr.cz/cz/menu/8/o-spolecnosti/>
12. O společnosti [online]. Škoda Transportation, 2016. Dostupné z: www.skoda.cz/cs/o-spolecnosti/spolecnosti-skoda/
13. O společnosti PSG [online]. PSG International, 2016. Dostupné z: <http://www.psg.eu/o-spolecnosti.html>
14. Otrokovická PSG získala miliardovou zakázku na ruské železnici [online]. MF Dnes, 2015. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/psg-ziskala-miliardovou-zakazku-na-zeleznici-v-rusku-pdo-ekoakcie.aspx?c=A141128_091834_ekoakcie_fih
15. Russian plant of Hyundai Motor Company [online]. Hyundai Motor, 2011. Dostupné z: <https://globalpr.hyundai.com/prCenter/news/newsView.do?dID=196>
16. Tisková zpráva. Budějovický Budvar [online]. Budejovicky budvar, 2015. Dostupné z: <http://www.budejovickybudvar.cz/media/tiskove-zpravy/2015/rekord-export.html>
17. Výroční Zpráva 2015 [online]. Vítkovice Doprava, 2015. Dostupné z: http://www.vitkovice.cz/documents/10181/230665/vyrocní_zprava_2015/14b6747f-b82c-4147-85f6-4a08a11a5da2
18. Výroční zpráva 2015 [online]. Škoda Auto, 2016, 2016. Dostupné z: <http://cs.skoda-auto.com/company/investors/annual-reports>
19. Výstavba energocentra v Soči [online]. Gascontrol. 2016. Dostupné z: <http://www.gascontrol.cz/gascontrol-aktuality-energocentrum-soci.html>

20. Významné roky a údaje [online]. Pivo Bakalář, 2016. Dostupné z:

<http://www.pivobakalar.cz/historie.html>

7. Seznam použitých zkratek

- a.s. : Akciová společnost
- AEB: Asociace evropských podniků
- B2B: „Business to business“ čili obchodování mezi firmami
- CNG: Stlačený zemní plyn
- ČEB: Česká exportní banka
- ČLR: Čínská lidová republika
- ČR: Česká republika
- ČSÚ: Český statistický úřad
- DPH: Daň z přidané hodnoty
- EEAS: European External Action Service
- EGAP: Exportní garanční a pojišťovací společnost
- EIDHR: European Instrument for Democracy & Human Rights
- EU: Evropská unie
- EU: Evropská Unie
- EUR: Euro
- HDP: Hrubý domácí produkt
- HDP: Hrubý domácí produkt
- IF: Investiční fond
- Kč: koruna
- MW: Megawatt

- NIF: The Neighbourhood Investment Facility
- NSCI: Nuclear Safety Cooperation Instrument
- PZI: Přímé zahraniční investice
- s.r.o. : Společnost s ručením omezeným
- SNS: Společenství nezávislých států
- SRN: Spolková republika Německo
- SZBP: Společná zahraniční a bezpečnostní politika (Evropské unie)
- SZBP: Společná zahraniční a bezpečnostní politika Evropské unie
- TMC: Toyota Motor Corporation
- TPCA: Toyota Peugeot Citroën Automobile
- UN: United nations
- UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development
- USA: United States of America
- USD: Americký dolar
- WTO: World Trade Organization
- ZEZ: Zvláštní ekonomické zóny
- ZOH: Zimní olympijské hry
- ZVO: Zóna volného obchodu

8. Seznam tabulek, grafů a obrázků

8.1. Seznam tabulek

Tabulka 1: Vývoj ekonomických ukazatelů Ruska v období 1995 až 2015

Tabulka 2: Zvláštní ekonomické zóny

Tabulka 3: Přímé zahraniční investice v RF (miliard USD)

Tabulka 4: Klíčové země českého exportu v miliardách Kč (2015)

Tabulka 5: Přehled dovozu a vývozu ČR v milionech Kč (2015)

Tabulka 6: Zahraniční obchod se zbožím – hlavní ukazatele

Tabulka 7: Bilance vzájemného obchodu ČR s Ruskem

Tabulka 8: Hlavní sektory dovozu Ruské federace do ČR (2015)

Tabulka 9: Vývoz České republiky do Ruské federace (2014)

Tabulka 10: Výrobní závody Škoda Auto a vyráběné modely vozů

Tabulka 11: Dodávky zákazníkům Škoda AUTO na největší trhy

Tabulka 12: Odhad investic do sekce výroby elektrické energie 2009–2030 (v mld. USD)

Tabulka 13: Prognóza vývoje měnového kurzu EUR x rubl (2010–2025)

8.2. Seznam grafů

Graf 1: Vývoj HDP Ruska (2006–2015)

Graf 2: Podíl jednotlivých sektorů na tvorbě HDP v roce 2014 (v %)

Graf 3: Porovnání HDP Ruska a Evropské Unie (2007–2016)

Graf 4: Vývoj kurzu EUR vs. rubl (2007-2016)

Graf 5: Vývoj zahraničního obchodu (RF 2010–2015)

Graf 6: Hlavní obchodní partneři RF v roce 2015 - podle obrátu (miliard USD)

Graf 7: Obchodní vztahy Ruska a EU

Graf 8: Zahraniční obchod České republiky (2005–2016)

Graf 9: Vývoz ČR do prioritních zemí v miliardách Kč (2015)

Graf 10: Dovoz do ČR v miliardách Kč (2015)

Graf 11: Vývoj pojistných kontraktů EGAP (2006 – 20.9.2016) v miliardách Kč

Graf 12: Konečná výstavba v Ruské federaci v mld. rublů (2006–2014)

Graf 13: Vývoz piva z České Republiky do zemí mimo EU v roce 2016 v hektolitrech

Graf 14. Vývoz piva do Ruska největšími českými vývozci v roce 2016

Graf 15. Podíly tržeb v % dle teritorií Hamé s.r.o. 2015

Graf 16. Podíly tržeb v % dle exportních teritorií Hamé s.r.o 2015

Graf 17: Prognóza vývoje HDP Ruské Federace (2010–2025)

Graf 18: Prognóza vývoje míry inflace Ruské Federace (2010–2025)

Graf 19: Prognóza vývoje měnového kurzu EUR x rubl (2010–2025)

Graf 20: Prognóza vývoje obchodní bilance Česka s Ruskem (2010–2025)

8.3.Seznam obrázku

Obrázek 1: Začlenění Exportní strategie jakožto průřezového pilíře Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti ČR pro období 2012–2020

Obrázek 2: Členění exportních podniků

Obrázek 3: PESTLE analýza Ruské federace

Obrázek 4: Emise CO2 Ruské federace a plán do roku 2050

Obrázek 5: Root cause analysis – pokles českého exportu