



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI  
Ekonomická fakulta



# Komparativní výhody české exportní firmy Miconex s. r. o.

## Bakalářská práce

*Studijní program:* B6208 – Ekonomika a management  
*Studijní obor:* 6208R175 – Ekonomika a management služeb  
*Autor práce:* **Kateřina Čechová**  
*Vedoucí práce:* doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová, Ph.D.





# Comparative advantages of Czech export company Miconex s. r. o.

## Bachelor thesis

*Study programme:* B6208 – Economics and Management  
*Study branch:* 6208R175 – Economics and Management of Services  
*Author:* **Kateřina Čechová**  
*Supervisor:* doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová, Ph.D.



## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Kateřina Čechová**  
Osobní číslo: **E14000132**  
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Ekonomika a management služeb**  
Název tématu: **Komparativní výhody české exportní firmy Miconex s. r. o.**  
Zadávající katedra: **Katedra ekonomie**

### Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných předpokladů
2. Analýza absolutní a komparativní výhody
3. Zahraniční obchod České republiky v automobilovém průmyslu
4. Analýza komparativní výhody firmy Miconex s. r. o.
5. Formulace závěrů a ověření výzkumných předpokladů

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **30 normostran**

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

**RICARDO, D. Zásady politické ekonomie a zdanění. Praha: Státní nakladatelství politické literatury, 1956.**

**KRUGMAN, P. R. a M. OBSTFELD. International Economics: Theory and policy. Boston: Addison Wesley, 2009. ISBN 978-0-321-55398-0.**

**SVATOŠ, M. a aj. Zahraniční obchod: Teorie a praxe. Praha: GRADA Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.**

**KALÍNSKÁ, E. Mezinárodní obchod v 21. století. Praha: GRADA Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3396-8.**

**FOJTÍKOVÁ, L. Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008). Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-128-4.**

**Elektronická databáze článků ProQuest (knihovna.tul.cz).**

Vedoucí bakalářské práce:

**PhDr. Ing. Pavla Bednářová, Ph.D.**

Katedra ekonomie

Konzultant bakalářské práce:

**Bc. Ondřej Grešula**

Miconex s. r. o., procesní technolog

Datum zadání bakalářské práce: **31. října 2016**

Termín odevzdání bakalářské práce: **31. května 2018**



prof. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.  
děkan



prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.  
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2016

## Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.


Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum: 4.5.2018

Podpis: 

## **Anotace**

Bakalářská práce je zaměřena na analýzu komparativních výhod exportních firem v České republice. Teoretická část práce se věnuje analýze absolutní a komparativní výhody. Pro dané téma je stěžejní dílo ekonoma Davida Ricarda, který je autorem právě zmíněné komparativní výhody. Od té doby se tato teorie několikrát upravovala tak, aby mohla být použita reálně v praxi. Druhá, praktická část práce se věnuje zahraničnímu obchodu České republiky a jeho historickému vývoji od roku 1945 až po současnost. Dále se zabývá identifikací exportní pozice země a zjišťuje komparativní výhody, které ji činí významnou na poli mezinárodního obchodu. Na tuto kapitolu navazuje poslední část práce, která popisuje vývozní společnost Miconex, s.r.o. a její komparativní výhody. Následně byla sestavena SWOT analýza uvedeného podniku, v níž byly navrženy příležitosti, které by podnik mohl využít ve svůj prospěch, a čerpat tak další komparativní výhody vůči zahraniční konkurenci.

## **Klíčová slova**

Absolutní výhoda, Komparativní výhoda, Export, Zahraniční obchod

## **Annotation**

The bachelor thesis is focused on the analysis of comparative advantages of export companies in the Czech Republic. The theoretical part of the thesis deals with the analysis of absolute and comparative advantage. For the topic, the work of economic David Ricard, the author of the comparative advantage, is the key work. Since than time, this theory was modified several times to be able to use it in the real word. The second, practical part od the thesis deals with the international trade of the Czech Republic and its historical development from 1945 until present. Further, it focuses on the analysis of the country's export position and identifies the comparative advantages that make it significant in the field of international trade. This charter is followed by the last part of the thesis which describes the export company Miconex, s.r.o. and its comparative advantages. Subsequently, a SWOT analysis of the company mentioned above was prepared. The SWOT analysis sugested the opporutnities, which could use to its advantage and draw further comparative advantages among the international competition.

## **Key Words**

Absolute advantage, Comparative advantage, Export, International trade

## Obsah

Seznam ilustrací .....	9
Seznam tabulek .....	10
Seznam zkratk .....	11
Úvod.....	12
<b>1 Teorie absolutní výhody .....</b>	<b>14</b>
1.1 Merkantilismus .....	14
1.2 Dělna práce .....	15
1.3 Absolutní výhoda .....	16
<b>2. Teorie komparativní výhody .....</b>	<b>19</b>
2.1 Komparativní výhoda a s ní související omyly .....	20
<b>3. Zahranichní obchod .....</b>	<b>22</b>
3.1 Funkce zahraničního obchodu .....	22
3.2 Mezinárodní obchod .....	23
3.3 Směry zahraničně obchodní politiky .....	24
3.4 Nástroje obchodní politiky .....	25
3.4.1 Autonomní nástroje .....	26
3.4.2 Smluvní nástroje .....	26
<b>4. Zahranichní obchod České republiky .....</b>	<b>28</b>
4.1 Zahranichní obchod ČSR, ČSSR, ČR v letech 1945 – 1990.....	28
4.1.1 Zahranichní obchod ČSR (ČSSR) se socialistickými zeměmi .....	30
4.1.2 Zahranichní obchod ČSR (ČSSR) s nesocialistickými zeměmi.....	30
4.2 Zahranichní obchod ČR v letech 1990 – 1993.....	31
4.3 Zahranichní obchod ČR od roku 1993 do současnosti .....	32
4.4 Obchodní politika Evropské unie .....	35
4.5 Exportní strategie České republiky pro období 2012 – 2020.....	36
<b>5. Komparativní výhody České republiky .....</b>	<b>37</b>
5.1 Zeměpisná poloha .....	37
5.2 Úroveň vzdělanosti.....	38
5.3 Mzdy a platy .....	40
5.3.1 Minimální mzda .....	41
<b>6. Společnost Miconex, s.r.o. ....</b>	<b>42</b>
6.1 Historie společnosti Miconex, s.r.o. ....	42



<b>6.2</b>	<b>Společnost Miconex, s.r.o. nyní .....</b>	<b>42</b>
<b>6.3</b>	<b>Vymezení předmětu podnikání .....</b>	<b>43</b>
<b>6.4</b>	<b>Hodnoty společnosti.....</b>	<b>45</b>
<b>6.5</b>	<b>Ekonomické údaje .....</b>	<b>45</b>
<b>6.6</b>	<b>Komparativní výhody společnosti.....</b>	<b>47</b>
6.6.1	Poloha.....	48
6.6.2	Kvalita výroby .....	48
6.6.3	Zaměstnanci .....	49
6.6.4	Zákazníci .....	49
<b>6.7</b>	<b>SWOT Analýza .....</b>	<b>50</b>
<b>Závěr</b>	<b>.....</b>	<b>52</b>
<b>Citace</b>	<b>.....</b>	<b>55</b>
<b>Bibliografie</b>	<b>.....</b>	<b>57</b>

## Seznam ilustrací

Obrázek 1: Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR se zbožím v mld. Kč, 2012 ...	34
Obrázek 2: Zahraniční obchod ČR se zbožím .....	38
Obrázek 3: Struktura vzdělání obyvatelstva ČR v roce 2016 .....	39
Obrázek 4: Průměrné mzdy v krajích ČR ve 3. čtvrtletí 2017 .....	40
Obrázek 5: Export společnosti Miconex, s.r.o.....	47

## Seznam tabulek

Tabulka 1: Příklad absolutní výhody dle produktivity práce .....	17
Tabulka 2: Příklad komparativní výhody .....	19
Tabulka 3: Obrat socialistických zemí na celkovém zahraničním obchodu ČSSR v letech 1970-1990 .....	30
Tabulka 4: Obrat nesocialistických zemí na celkovém zahraničním obchodu ČSSR v letech 1970-1990 .....	31
Tabulka 5: Zahraniční obchod České republiky (ČSR) v letech 1989–1993, příhraniční pojetí .....	32
Tabulka 6: Zahraniční obchod České republiky v letech 1994–2017, příhraniční pojetí ...	34
Tabulka 7: Výše minimální mzdy v ČR .....	41
Tabulka 8: Zisky společnosti Miconex, s.r.o. ....	46
Tabulka 9: SWOT analýza společnosti Miconex, s.r.o. ....	53

## Seznam zkratk

ČR	Česká republika
ČSR	Československá republika
ČSSR	Československá socialistická republika
FMZO	Federální ministerstvo zahraničního obchodu
GDP	Hrubý domácí produkt ( <i>Gross Domestic Product</i> )
ISCED	Mezinárodní standardní klasifikace vzdělávání
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
SSSR	Svaz sovětských socialistických republik

## Úvod

Bakalářská práce je zaměřena na komparativní výhody exportních firem v České republice. Mezi cíle práce patří identifikace komparativní výhody, zhodnocení zahraničního obchodu České republiky a následné vyhodnocení komparativní výhody České republiky a společnosti Miconex, s.r.o. Dosažení hlavního cíle je možné na základě zhotovení SWOT analýzy, která odráží komparativní výhody a nevýhody realizované firmou. Výsledek analýzy následně poslouží jako podklad k vyhodnocení využití komparativních výhod společnosti a navržení doporučení ke zvýšení konkurenceschopnosti firmy. Téma bylo zvoleno z důvodu jak stávající, tak i historické významnosti komparativních výhod a jejich využití v české ekonomice.

Teorie absolutní a komparativní výhody se doplňují a jsou jedním ze základních prvků mezinárodního obchodu. Teorií absolutní výhody se zabýval klasický ekonom Adam Smith, který výhodu definoval v díle „Pojednání o podstatě a původu bohatství národů“. Tato teorie prezentuje názor, že země by se měla specializovat na takovou produkci výrobků, u kterých dosahuje nejnižších nákladů a nejvyšší produktivity v komparaci s jinými zeměmi. Prvním autorem myšlenky komparativní výhody je David Ricardo, který o těchto výhodách pojednává ve svém díle „Zásady politické ekonomie a zdanění“. Tímto dílem oponuje Adamu Smithovi. Tvrdí, že i stát, který nedisponuje žádnou absolutní výhodou, může mít zisk z mezinárodního obchodu, a to vlivem nižších oportunitních nákladů v zemi výroby ve srovnání s jinou zemí a jejími náklady. Od té doby je teorie podkladem pro mnoho dalších ekonomů, kteří jí rozvíjeli a upravovali tak, aby mohla být použita v praxi.

První, analytická část popisuje zahraniční obchod České republiky od roku 1945 až do současnosti. Během těchto let ČR prošla řadou pozitivních i negativních událostí a změn, a to i v oblasti zahraničního obchodu. Největší průlom ČR zaznamenala v roce 2005, kdy se změnila její obchodní bilance z pasivní na aktivní a od té doby má rostoucí tendenci. Česká republika se snaží podporovat domácí výrobce a společnosti sídlící na jejím území. V práci je také představena Exportní strategie, jejímž cílem je, aby se ČR do roku 2020 stala jednou z dvaceti nejvíce konkurenceschopných zemí světa.

Druhá, analytická část se věnuje komparativním výhodám České republiky a společnosti Miconex, s.r.o. Česká republika nedisponuje žádnou absolutní výhodou, z toho důvodu je práce zaměřena na zhodnocení vývozní pozice země a analýzu její komparativní výhody. Tyto výhody jsou základem pro konkurenceschopnost českých exportních podniků.

V poslední kapitole je popsána společnost Miconex, s.r.o., její historie, současná podoba, vymezení předmětu podnikání, hodnoty společnosti a ekonomické údaje. Společnost klade důraz na budování důvěry zákazníků, na kvalitu a flexibilitu, a tím se snaží získávat komparativní výhodu oproti konkurenčním podnikům. V závěru práce jsou analyzovány komparativní výhody společnosti a stanovena SWOT analýza, ve které jsou zhodnoceny silné a slabé stránky, příležitosti a potenciální hrozby.

# 1 Teorie absolutní výhody

Princip absolutní výhody poprvé definoval skotský profesor Adam Smith (1723 – 1790), který své základní myšlenky shrnul v díle: „Pojednání o podstatě a původu bohatství národů“ vydaném v roce 1776. Vyjadřoval zde podporu obchodu a dělby práce, která v souvislosti s růstem pracovní produktivity zvyšuje celosvětové bohatství. Podle Kalínské (2010) jeho nejvýznamnějším příspěvkem v teorii mezinárodního obchodu je právě absolutní výhoda.

## 1.1 Merkantilismus

Počátky merkantilismu sahají od 16. století až do poloviny 18. století a můžeme ho nalézt po celé západní Evropě. Hlavním cílem merkantilistů byl růst bohatství země. Typickým rysem tohoto směru byla představa, že národní bohatství je určeno množstvím peněz v zemi. V centru pozornosti byly tedy peníze a pohyb drahých kovů v mezinárodní směně. V počátcích vývoje merkantilismu byl formulován názor, že je zapotřebí bránit dovozu cizího zboží, neboť tím dochází k odlivu zlata ze země, a naopak podporovat rozvoj exportu. Obchodování jednotlivců uvnitř země merkantilisté považovali za pouhé přesouvání bohatství, a podle nich se však nejednalo o zvětšování bohatství země, které viděli v zahraničním obchodu. Peníze podle nich nebyly samoúčelné, chápali je již jako kapitál, jehož oběh zajišťuje růst národního bohatství, proto požadovali zrušení zákazu vývozu peněz. Tyto myšlenky shrnuli do teorie obchodní bilance, která měla za cíl, že hodnota dováženého zboží nesmí přesahovat hodnotu zboží vyváženého. Obchodní politika měla v podání merkantilistů nepříznivý dopad na rozvoj mezinárodního obchodu a mezinárodní dělby práce. Tato politika prosazovala také obchod s koloniemi. Známým představitelem francouzských merkantilistů byl ministr financí a zastánce rozvoje obchodu a řemeslné výroby Jean- Baptiste Colbert, který se pokoušel zjednodušit systém vnitřních cel a mýt. Byl si vědom, že předpokladem konkurenceschopnosti země v mezinárodním obchodu je málo pracovní síly, která bude vyrábět zboží, jež se bude vyvážet za nízké ceny. Pro levnou pracovní sílu bylo nutné zajistit dovoz potravin za nízké ceny. Proto umožnil import levného zahraničního obilí a naopak na export zemědělských produktů uvalil cla. Tato politika umožnila rozvoj manufaktur a obchodu ve městech, ale měla

negativní finanční i technické dopady na zemědělství. Nízké ceny potravin s vysokou daňovou povinností měly za následek chudobu venkovského obyvatelstva, nedocházelo k obnově kapitálových statků, kvůli čemuž bylo francouzské zemědělství oproti okolním zemím technicky zaostalé (Fojtíková, 2009).

## **1.2 Dělbba práce**

Dle Macákové (2010) je dělbba práce určitou formou spolupráce, kterou se jednotlivé osoby, společnosti či státy podílejí různými činnostmi na kompletaci produktu či služby. Cílem dělbby práce je vyšší produktivita práce a nižší náklady. S dělbbou práce je spjata specializace. Bez specializace je práce méně produktivní. V ekonomice, která je založená na dělbbě práce, se člověk specializuje jen na určité druhy činností nebo jen na některé pracovní operace. To umožňuje zvyšování produktivity práce a efektivnosti.

Historicky první formou dělbby práce je přirozená dělbba práce, kdy muži, ženy, staré osoby a děti zastávali odlišnou pracovní činnost. Jedná se o základní rozdělení, v němž měl každý člověk jiné dispozice provádět danou činnost. Základním úkolem přirozené dělbby práce bylo usnadnit práci ve společnosti. Dnes se může toto členění lišit i podle vlastností a schopností člověka (Macáková, 2010).

Další formou dělbby práce je společenská dělbba práce, která funguje na stejném principu jako přirozená dělbba a došlo k ní rozčleněním populace na zemědělce a pastevce. Touto specializací se zvyšuje efektivnost a každý výrobce se může specializovat v souladu se svými individuálními schopnostmi (Macáková, 2010).

Dělbba práce v pracovních operacích vznikla se zavedením manufakturní výroby. Spočívá v tom, že se jeden pracovník specializuje pouze na jednu činnost. Typickým příkladem je výrobní linka v automobilovém průmyslu. Specializace na pracovní operace radikálně zvýšila efektivnost výroby (Macáková, 2010).

Specializace na určité pracovní operace vyvolala také potřebu mechanismu, kde každý specializovaný výrobce produkuje pouze jeden druh statku, ale schází mu celá řada statků



jiných. Se specializací přišla tedy potřeba směny, bez níž by dělba práce nepřinesla nic. V ekonomice je s dělbou práce každý jednotlivý výrobce odkázán na jiné výrobce. Výměna produktů mezi jednotlivými výrobci pak vyžadovala také vznik peněz (Macáková, 2010).

### 1.3 Absolutní výhoda

Teorie absolutní výhody vychází z předpokladu klasického ekonomického modelu zahraničního obchodu, který se opírá o následující předpoklady, díky nimž může teorie fungovat (Štěrbová, 2013):

- Mezinárodní faktorová imobilita – Předpokládáme, že výrobní faktory se nemohou přesouvat mezi jednotlivými zeměmi. Toto zajišťuje neměnnost hranic výrobních možností pro mezinárodní obchodování. Zaručena je také možnost odlišné mzdové úrovně jednotlivých zemí, i když reálnost tohoto předpokladu je dnes sporná, protože úroveň mezi státy se v současnosti liší.
- Volný pohyb zboží a služeb – Jedná se o předpoklad vycházející z neexistujících překážek obchodu, cel, kvót, dopravních nákladů a jiných netarifních bariér. Východiskem je skutečnost, že pro umožnění obchodu mezi zeměmi musí být cena konkrétního zboží stejná ve všech zemích.
- Vyrovnaná obchodní bilance – V době vzniku této teorie zastával významnou část platební bilance pohyb zboží a služeb. Dovoz určitého zboží byl proplacen vývozem jiného zboží, předpokladem byla tedy rovnost vývozu a dovozu. Tento předpoklad je však v současné době potlačen vlivem liberalizace pohybu kapitálu, kdy je deficit obchodní bilance financován přílivem kapitálu.
- Pracovní teorie hodnoty – Tento předpoklad udává, že práce je jediný produktivní a nákladový výrobní faktor. Výsledkem je fakt, že množství práce spotřebované na výrobu zboží spolu s cenou práce udává cenu zboží. Pozdější ekonomie tento předpoklad částečně odmítá s tím, že cena je subjektivní hodnota determinovaná

střetem poptávky a nabídky na trhu a že na cenu mají vliv i ostatní výrobní faktory podílející se na výrobě, jako je kapitál či půda.

- Konstantní výnosy z rozsahu – Tento předpoklad uvažuje konstantní výnosy z rozsahu při porovnání vstupu (práce) a výstupu. Jedná se o případ, kdy se zvýší o určité procento vstupy, což vede ke stejnému zvýšení výstupů. Například zdvojnásobení množství pracovníků má za následek dvojnásobné zvýšení produkce.

Základním předpokladem teorie absolutní výhody je přítomnost dvou zemí, které začnou vzájemně obchodovat, a produkce dvou komodit. Následující tabulka zobrazuje produktivitu obou výrobních odvětví v daných zemích. Čísla v tabulce ukazují počet pracovních hodin, které jsou potřeba pro výrobu jednoho kusu daného zboží.

*Tabulka 1: Příklad absolutní výhody dle produktivity práce*

<b>Výrobek/země</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
Počítače	3	12
Jablka	6	4

Zdroj: vlastní zpracování dle Štěrbové, 2013

Z tabulky lze vyčíst, že pracovníci v zemi A jsou schopni vyrobit jeden počítač levněji, tedy s využitím menšího množství práce, než v zemi B, na rozdíl však od produkce jablek. Naopak v zemi B je situace opačná, což znamená, že obě země dosahují absolutní výhody. Země A se zaměří na výrobu počítačů a země B na produkci jablek. Teorie absolutních výhod tedy spočívá v tom, že země by se svou výrobou měla zaměřit na ty výrobky, které dokáže vyrobit s co nejnižšími náklady oproti jiným zemím. Tyto výrobky bude následně vyvážet do jiných zemí, ze kterých bude naopak dovážet produkty, které dokážou vyrobit levněji jiné země. Každá země tedy produkuje to, co je pro ni nejvýhodnější (Kalínská, 2010).

Teorie absolutní výhody má však některé nedostatky. Je pravděpodobné, že bychom našli ve dvou zemích statky, které by levněji vyráběla jen jedna z nich. Tato teorie zároveň nepřihlíží k rozdílnosti ve velikosti jednotlivých států. Velké země mohou sice snadněji dosahovat úspor z rozsahu produkce, vzhledem k jejímu objemu, a proto vyrábět levněji.

Ale velké země mají také vyšší vnitřní náklady na dopravu, a proto pro ně může být obtížné zboží vyvážet.

## 2. Teorie komparativní výhody

Teorie komparativní výhody vznikla v období již zmíněného merkantilismu a řeší některé nedostatky teorie absolutní výhody. Dokazuje, že mezinárodní obchod je výhodný i v případě, že země nemá žádnou absolutní výhodu. Země by se podle Davida Ricarda měla vzdát produkce komodity, kterou nevyrábí tak efektivně, a zaměřit se na komoditu, jejíž produkce je efektivnější. David Ricardo je považován za autora teorie komparativních výhod. Mezi jeho nejvýznamnější díla patří „Zásady politické ekonomie a zdanění“ vydané roku 1817.

Tato teorie vysvětluje výhodnost realizace směny pro země a podniky i v případě, že nemají absolutní výhodu ve výrobě určitého produktu. Zároveň dokazuje, že i přes absenci absolutní výhody nemusí země všechny výrobky dovážet. Relativně nejvyšší výhodu určuje hodnota produktu daná národními směnnými poměry.

Tabulka 2: Příklad komparativní výhody

Země	Štrúdl	Mošt
A	10	20
B	40	30

Zdroj: vlastní zpracování dle Neumanna, 2010

V tabulce 2 je uveden příklad komparativní výhody při existenci dvou zemí s různou úrovní produktivity práce a s výrobou produktů dvou rozdílných výrobků. Z tabulky můžeme vyčíst, že země A má absolutní výhodu při výrobě obou komodit, avšak má-li jedna země absolutní výhodu při výrobě obou komodit, potom má komparativní výhodu při výrobě té komodity, jejíž absolutní výhoda je relativně největší. Naopak země, která nemá žádnou absolutní výhodu při výrobě komodit, má komparativní výhodu při výrobě té komodity, jejíž absolutní nevýhoda je relativně nejmenší (Neumann, 2010).

Relativní cena štrúdlu vyjádřená množstvím moštu v zemi A je  $1/2$  a v zemi B  $4/3$ . Štrúdlky jsou tedy v zemi A levnější, a tato země má tudíž komparativní výhodu při jejich výrobě. V zemi B je naopak levnější mošt, a to vyjadřuje komparativní výhodu při výrobě moštu.

## 2.1 Komparativní výhoda a s ní související omyly

První omyl spočívá v tom, že volný obchod je přínosem pouze tehdy, je-li země dost produktivní na to, aby obstála v mezinárodní konkurenci. Toto tvrzení se velmi často užívá v rozvojových zemích a vyplívá z něj, že by se chudé země neměly zapojovat do mezinárodní směny, pokud nejsou dosti silné na to, aby mohly konkurovat. Schopnost exportovat však nezávisí na absolutní výhodě v produktivitě. Absolutní výhoda v produktivitě vůči jiným zemím není nutnou ani postačující podmínkou pro to, aby měly komparativní výhodu v daném statku. Konkurenční výhoda odvětví závisí nejenom na jeho produktivitě relativně k zahraničnímu odvětví, ale také na poměru domácí mzdové sazby k zahraniční mzdové sazbě. Mzdová sazba v dané zemi závisí naopak na relativní produktivitě jiných odvětví (Krugman, 2009).

Dle Soukupa (2012) je dalším omylem tvrzení, že komparativní výhoda založená na nízkých mzdách je nespravedlivá. Je-li zahraniční konkurence založena na nízkých mzdách, poškozují tím jiné země. V některých oborech je toto tvrzení populární. Pokud je ale země A produktivnější než země B v obou odvětvích a země B má nižší náklady při produkci jednoho výrobku X, jsou příčinou mnohem nižší mzdové sazby. Tyto nižší mzdové sazby v zemi B jsou však irelevantní z hlediska toho, zda země A získává ze zahraniční směny prospěch. Nezáleží na tom, zda nižší náklady jednoho daného výrobku X, vyrobeného v zemi B, jsou důsledkem vyšší produktivity nebo nižších mzdových sazeb. To, na čem záleží zemi A, je to, že je levnější pro její práci vyrábět výrobek Y a směňovat ho za výrobek X, než aby tento výrobek sama vyráběla. Zkrátka myšlenka, že směna je dobrá, jen když máte vysoké mzdy, je omyl.

Další mylnou představou je, že směna vykořisťuje zemi a zhoršuje její postavení, jestliže země využívá více práce k výrobě statků, které vyváží, než jiná země využívá k výrobě statků, které tato země od nich dostává. Tato domněnka tkví v marxistické myšlence, že hodnota není tvořena ničím jiným než prací. Myšlenka, že země je „vykořisťována“, pokud exportované statky obsahují více práce než importované, je do jisté míry přijatelná. Jestliže země může vyrobit importované statky s mnohem menším množstvím práce, než

by bylo vynaloženo v jiné zemi, je to dobře pro ni, ale tato skutečnost nesnižuje vlastní zisky ze směny (Soukup, 2012).

### **3. Zahraniční obchod**

Dle Varadzina (2013) se zahraničním obchodem rozumí výměna statků mezi zeměmi. Základem mezinárodního obchodu je již zmíněná dělba práce, která svým rozvojem vyžaduje zvyšování směny a je spjata s řadou procesů v monetární sféře, v rozvoji práva a dalších.

Dle Fojtíkové (2009) lze obchod definovat jako směnu, tj. nákup a prodej zboží a služeb mezi jednotlivci nebo skupinami prostřednictvím výměny nebo prostřednictvím peněz. Rozlišujeme tři typy obchodu – maloobchod, tj. obchod mezi prodávajícím a kupujícím, velkoobchod, kterým se rozumí obchod mezi dodavatelem a odběratelem a zahraniční obchod. Teorie zahraničního obchodu se začaly utvářet v 18. století a působily protekcionisticky nebo liberálně, podle cílů a používaných nástrojů, které k zahraničnímu obchodu prosazovali zastánci teoretických přístupů.

Zahraniční obchod je nejstarší a nejrozšířenější forma vnějších hospodářských vztahů. Jde o část okruhu oběhu zboží, která představuje směnu se zahraničím, tedy překračuje hranice jednotlivého státu či ekonomického celku. Zahraniční obchod se dělí na vývoz a dovoz. Vyvážet a dovážet se nemusí jen zboží, ale předmětem zahraničního obchodu jsou také služby a práva duševního vlastnictví (Fojtíková, 2009).

#### **3.1 Funkce zahraničního obchodu**

Zahraniční obchod plní důležité funkce týkající se rozvoje výrobních sil a mezinárodní dělby práce. Hlavním subjektem zahraničních obchodních vztahů na mikroekonomické úrovni jsou firmy, které dovozy a vývozy realizují. Hlavním regulátorem je stát, který dohlíží na zahraničně obchodní činnosti, tj. dovoz a vývoz zboží a služeb. Z ochranných a fiskálních důvodů zastává stát roli koordinátora. Hlavními důvody, proč firmy realizují zahraniční obchod, jsou hlavně snahy zvyšovat zisky a pronikat na nové trhy, případně dovážet levné vstupní materiály ze zahraničí. Účinky prováděné zahraniční politikou mají dopad na stav jednotlivých účtů platební bilance, ve stabilizaci či destabilizaci ekonomického vývoje, změně nabídky zboží v tuzemsku, domácí poptávky a nabídky

peněž a úrokové míry, včetně změny směnného kurzu. Co se týče vnitřní rovnováhy ekonomiky, také ta nepřímo ovlivňuje zahraniční obchod. Se zvýšením exportu země se často zvýší i růst zaměstnanosti a díky němu může dojít k celkovému zlepšení obchodně politického klimatu (Fojtíková, 2009).

### **3.2 Mezinárodní obchod**

Dovoz a vývoz prováděný mezi zeměmi je jednou z nejdůležitějších forem mezinárodních ekonomických vztahů. Svou podstatou patří mezi nejvýznamnější indikátory zapojení zemí do mezinárodních globalizačních procesů. Zahraniční obchod, který překračuje vymezená území správní jednotky, v sobě zahrnuje mnohá opatření, která jsou spjatá s úhradou nákladů. Z hlediska fungování národního hospodářství přináší existence zahraničního obchodu výhody i nevýhody (Varadzin, 2013).

Výhody vývozu z hlediska domácí ekonomiky (Varadzin, 2013):

- Předpokladem je, že na základě zvýšení výroby klesají náklady na jednotku produkce. Díky zvýšené specializované produkci se zvyšuje celkový blahobyt ekonomik.
- Na základě prodeje statku do zahraničí se vytváří nová pracovní místa.
- Tím, že klesnou náklady na jednotku produkce, dochází ke zvýšení konkurenceschopnosti firmy nebo odvětví.
- Export také snižuje dopady krizí, díky vzájemné provázanosti zemí.
- Přebytky exportu umožňují pokrýt důchodové deficity v jiných oblastech ekonomiky.
- Mezinárodní obchod je zdrojem deviz pro platby za úhradu dovozu.

Nevýhody vývozu z hlediska domácí ekonomiky (Varadzin, 2013):

- Mohou vzniknout nevýhodné závislosti ekonomiky na cílových oblastech. Tato nevýhoda politické a ekonomické závislosti platí i pro dovoz.
- Zahraniční obchod může v domácí ekonomice zatěžovat životní prostředí.



- Rychlé bohatnutí určité skupiny zemí může vést k nežádoucím procesům diferenciací.
- Další nevýhodou může být nárůst rizik při vývozu zboží a snadná zranitelnost na základě politických vlivů.
- V případě zhodnocení měny díky exportním přebytkům může dojít ke zpomalení růstu ekonomiky.
- Vývozem a dovozem mohou narůstat komplikace s odpady.

Výhody dovozu z hlediska domácí ekonomiky (Varadzin, 2013):

- Zlepšování struktury nabízených statků a zvyšování konkurence, což v konečném důsledku vede k prospěchu spotřebitele.
- Zdokonalování podmínek pro výrobu produktů dovozem komponent nebo surovin.
- Menší množství efektivních statků umožňuje zvýšit celkovou produkci hospodářství. Totéž platí i pro snížení ekologické zátěže.

Nevýhody dovozu, kromě již zmíněných, lze vymezit následujícími body (Varadzin, 2013):

- Málo pracovních míst.
- Nevyužívání části potenciálu ekonomiky.
- Možnost zhoršování deficitů v oblasti finančních toků.
- Zhoršení cyklických odchylek v domácí ekonomice na základě cenového či sociálního dumpingu v zahraničí.
- Ohrožení zdraví a bezpečnosti spotřebitelů příčinou nevyhovujících norem v exportní zemi.

### **3.3 Směry zahraničně obchodní politiky**

Tato kapitola je zaměřena na směry zahraniční politiky, mezi které lze zařadit liberalismus a protekcionismus.

Dle Fojtíkové (2009) je liberalismus takový typ obchodní politiky, který je spojován s postupným odstraňováním bariér při obchodování. Cílem je umožnění volného pohybu zboží a služeb. Prostřednictvím státu nebo na mezinárodní úrovni prostřednictvím Světové obchodní organizace jsou prováděna některá liberální opatření, která mohou eliminovat překážky tak, aby se odstraňovaly bariéry při vzájemném obchodování mezi jednotlivými zeměmi, což povede k růstu světového obchodu.

K významnému rozvoji liberální obchodní politiky došlo v poválečném období. Nastalo odstraňování obchodních bariér, které bylo ovlivněno zejména těmito faktory (Fojtíková, 2009):

- nepříznivé důsledky ovlivněné protekcionismem ve 30. letech,
- rychlý ekonomický růst spojený s rozmachem mezinárodního obchodu,
- rozvoj průmyslových výrobků a technologií,
- nárůst mezinárodního pohybu kapitálu, zahraničních investic a působení nadnárodních korporací.

Protekcionsistická politika je na rozdíl od liberalistické založena na snaze ochránit domácí výrobce před zahraniční konkurencí, a tím rozšířit produkci a zaměstnat větší množství pracovníků. Stát vystupuje jako ochránce národních zájmů a provádí buď importní omezení, nebo přijímá opatření zaměřená na podporu exportu. Podle této teorie se země může zapojit do mezinárodní směny pouze tehdy, bude-li její průmysl rozvinutý natolik, aby její zboží obstálo v konkurenci s tím zahraničním. Nástrojem pro ochranu před zahraniční konkurencí bylo vysoké dovozní clo (Fojtíková, 2009).

### **3.4 Nástroje obchodní politiky**

Dle Štěrbové (2013) zahrnuje obchodní politika každého státu soustavu nástrojů, které umožňují prosadit cíle a záměry státu. Jedná se o záměry, které vyplývají z obchodních vztahů se zahraničím nebo vytvářejí podnikatelské prostředí uvnitř státu. Nástroje lze členit z několika hledisek: nástroje na ochranu vnitřního trhu a pro podporu vývozu, nástroje

právní nebo věcné podstaty a kategorií, která byla užívána především v minulosti, je členění na nástroje autonomní a smluvní.

### **3.4.1 Autonomní nástroje**

Jedná se o nástroje, které představují jednostranná, autonomní opatření státu pro ochranu domácích výrobců před vnějším prostředím. Tato ochrana spočívá ve snaze omezit konkurenční dovoz zahraničního zboží a podpořit vývoz tuzemských výrobků. Dochází k postupnému omezování využívání těchto nástrojů obchodní politiky z důvodu posilování významu nástrojů smluvních. Autonomní nástroje lze rozdělit na tarifní a netarifní. Nejvýznamnějším tarifním nástrojem je clo, dalšími jsou celní kvóty, celní stropy, daně, dávky a poplatky. Mezi netarifní nástroje nejčastěji patří množstevní omezení, dále opatření v oblasti fiskální politiky a devizového režimu, např. dovozní dávky, dovozní depozita a technické překážky, mezi které patří vydávání technických norem, hygienických předpisů, prokázání původu zboží, vydávání licencí, certifikace a jiné (Fojtíková, 2009).

### **3.4.2 Smluvní nástroje**

Smluvní nástroje slouží k regulaci obchodu mezi dvěma nebo více zeměmi. Nejstarší formou smluvních nástrojů obchodní politiky je mezinárodní smlouva. Mezinárodní smlouva je prostředek zajišťující vzájemnou komunikaci mezi národy, které spolu obchodují. Mezinárodní obchodní smlouva, která je uzavřena mezi státy, představuje oficiální dohodu za účelem ustanovení vzájemných práv a podmínek obchodu, a umožňuje také orientovat se v obchodních záležitostech. Platnost těchto smluv je zpravidla dlouhodobá a lze ji automaticky prodloužit. Stát je hlavním subjektem, který smlouvy sjednává. Mezinárodní smlouvy mohou být v podobě mezistátní úmluvy, která pokrývá velkou škálu činností, např. smlouvy o ochraně investic, průmyslové kooperace, vědecko-technické spolupráce a jiné. Krátkodobější formou těchto nástrojů jsou obchodní dohody, ty představují rámcová ujednání obsahující především zásady a pravidla v oblasti hospodářských styků. Zvláštním typem obchodních dohod jsou mezinárodní surovinové dohody, které definují vztahy mezi producenty určitého zemědělského výrobku nebo suroviny, anebo upravují vztahy mezi producenty a spotřebiteli. Mezi další formu

smluvních nástrojů patří platební dohody, jejichž předmětem je vzájemné vyrovnání pohledávek a závazků, které vyplývají z hospodářských vztahů jednotlivých zemí. Tyto dohody jsou sjednávány mezi státy jako samostatné úmluvy (Fojtíková, 2009).

Smluvní nástroje umožňují realizovat obchod za předem stanovených podmínek, na kterých se smluvní strany vzájemně dohodnou. Tyto nástroje jsou přínosné pro obě strany díky zajištění větší transparentnosti při obchodování, vymahatelnosti přijatých závazků a stabilitě v obchodních vztazích, která přináší lepší prognózu vývoje (Fojtíková, 2009).

## **4. Zahraníční obchod České republiky**

Československý stát, jakožto stát se strategickou polohou ve střední Evropě, prošel ve svém vývoji několika proměnami, které zachycovaly společenské podmínky a historické události. Tato kapitola zmiňuje některé důležité historické mezníky v oblasti zahraničního obchodu České republiky. Jako důležité události, které se odehrály před rokem 1945, je nutné zmínit celosvětovou hospodářskou krizi ve 30. letech 20. století a samozřejmě první a druhou světovou válku, které měly na vývoj zahraničního obchodu značný vliv.

### **4.1 Zahraníční obchod ČSR, ČSSR, ČR v letech 1945 – 1990**

Po druhé světové válce ve světě docházelo k rychlému nárůstu objemu zahraničního obchodu. Mezinárodní dělba práce nabývala na stále větší důležitosti. Významná byla také specializace, technologický pokrok a vývoj nových výrobků. Tempo růstu zahraničního obchodu zpomalovaly centrálně řízené ekonomiky socialistických zemí (Varadzin, 2013).

V Československu se začalo utvářet nové politické uspořádání, a to díky reformám, ustanovením a vydáváním dekretů prezidentem republiky. Později začaly být formulovány zákonné normy a předpisy. Roku 1945 bylo také zřízeno ministerstvo zahraničního obchodu, které řídilo podniky zahraničního obchodu a mezinárodního zasilatelství a mělo své zastoupení i v cizině. Pomocným orgánem ministerstva zahraničního obchodu byla zvolena Československá obchodní komora. Téhož roku došlo také ke sjednocení celního práva na území Československé republiky a k obnovení Československé měny (Fojtíková, 2009).

Dle Štěrbové (2013) měl zahraniční obchod ČSSR v letech 1949-1989 charakter státního monopolu. Nejvýznamnějšími obchodními partnery v tomto období byly země Východního bloku a rozvojové země. Na vývozu a dovozu převažovala průmyslová produkce.

V roce 1948 byl Národním shromážděním vytvořen zákon o státní organizaci zahraničního obchodu a mezinárodního zasilatelství, který měl za následek výhradní právo na vývoz, dovoz a poskytování služeb pouze tzv. specializovaným výsadním společnostem. Mezi tyto

společnosti patřily zpočátku národní podniky spolu s kapitalistickými firmami, které se řadily pod národní správu (Fojtíková, 2009).

V souvislosti se vznikem Československé socialistické republiky bylo založeno Federativní ministerstvo zahraničního obchodu, které jako ústřední orgán státní správy vykonávalo tyto funkce (Fojtíková, 2009):

- uzavíralo obchodní smlouvy a dohody, platební dohody a celně tarifní ujednání a další obchodní podmínky pro realizaci zahraničního obchodu se všemi zeměmi,
- usměrňovalo plánovací činnost organizací zapojených do zahraničního obchodu a v rámci toho spolupracovalo s ústředními orgány,
- provádělo analýzu a rozbor ekonomických výsledků, zkoumalo efektivnost a rentabilitu zahraničního obchodu jako celku nebo z hlediska vybraných teritorií a komodit,
- vypracovávalo pro organizace pokyny a ukazatele na základě výsledků analýz.

Kromě Federativního ministerstva zahraničního obchodu se na realizaci zahraničního obchodu podílela Československá obchodní banka, a.s., a také Česká státní pojišťovna. Československá ekonomika fungovala hlavně na systému centrálního plánování, ať už se jednalo o hmotný plán, který zahrnoval vývoz a dovoz, přepravní plán, devizový plán nebo finanční plán, plán byl v této době považován za základní nástroj k řízení (Fojtíková, 2009).

Již zmíněné zavedení cla mělo sloužit ke zvýšení podnikové rentability a hospodárnosti. Celní poplatky měly vést podniky k myšlence, jak nahradit drahé zahraniční materiály a suroviny z domácích zdrojů. Ve skutečnosti však byla úloha cel v ekonomice výrazně deformována. Státní monopol zahraničního obchodu a devizový monopol v podstatě oddělily domácí výrobce a spotřebitele od zahraničních trhů a rozdíl v cenách řešil prostřednictvím státního rozpočtu. Do roku 1983 tedy clo v Československu reálně neplnilo žádnou ochrannou ani regulační funkci (Fojtíková, 2009).

#### 4.1.1 Zahraniční obchod ČSR (ČSSR) se socialistickými zeměmi

Zahraniční obchod se socialistickými zeměmi byl pro Československo velmi důležitý, protože umožňoval získat nezbytné zdroje nerostných surovin a materiálů potřebných pro plánovanou výrobu. Socialistické země, které obchodovaly s ČSSR, tvořily RVHP. Mezi tyto země patřila Německá demokratická republika, Svaz sovětských socialistických republik, Bulharská lidová republika, Maďarská lidová republika, Polská lidová republika, Rumunská socialistická republika a další, s výjimkou západních zemí.

Tabulka 3: Obrat socialistických zemí na celkovém zahraničním obchodu ČSSR v letech 1970-1990

Rok	Celkový obrat ZO ČSSR	Obrat RVHP	Podíl obratu RVHP		Podíl ostatních soc. zemí
	v mil. Kč FCO dod. země		%	z toho SSSR v %	%
1970	53 910	34 634	64,2	32,5	5,8
1975	97 367	64 285	66,0	32,5	4,6
1980	161 703	105 956	65,5	35,8	4,4
1985	240 141	177 880	74,1	44,8	4,8
1989	432 232	239 918	55,5	30,1	6,1
1990	453 459	199 223	43,9	23,3	6,2

Zdroj: Fojtíková, 2009

Z uvedené tabulky lze vyčíst, že nejvíce se na československém zahraničním obchodu podílel Svaz sovětských socialistických republik, v roce 1970 to bylo 32,5 %. Z této tabulky také vyplývá, že SSSR byl největším obchodním partnerem ČSSR.

#### 4.1.2 Zahraniční obchod ČSR (ČSSR) s nesocialistickými zeměmi

Zahraniční obchod s nesocialistickými zeměmi měl v letech 1970–1990 podstatně menší podíl na celkovém zahraničním obchodu ČSSR, než socialistické státy. Západní státy zastávaly tržní ekonomiku, zatímco socialistické země ekonomiku centrálně plánovanou, tím byl svět rozdělen na dva typy ekonomik. Obchodování Československa s nesocialistickými zeměmi ovlivnila hlavně technická vyspělost vyvážených výrobků. Vzhledem k tomu, že Československo spolupracovalo s technicky zaostalejšími východními státy, nemělo přístup k západním technologiím. Tato spolupráce byla také ovlivněna hospodářskou krizí v 80. letech, která měla za následek snížení odbytu

v západních zemích. K nárůstu podílu nesocialistických zemí na zahraničním obchodu ČSSR došlo až se změnami v politickém systému ke konci 80. let (*viz tabulka 4*). Mezi hlavní obchodní partnery z oblasti nesocialistických zemí patřilo Evropské sdružení volného obchodu, Evropské hospodářské společenství, Kanada, USA, Japonsko a za rozvojové země pak státy Asie, Afriky a Latinské Ameriky.

*Tabulka 4: Obrat nesocialistických zemí na celkovém zahraničním obchodu ČSSR v letech 1970-1990*

Rok	Celkový obrat ZO ČSSR	Obrat s nesocialistickými státy	Obrat s EHS		Podíl nesocial. zemí na ZO ČSSR
	v mil. Kč FCO dod. země		%	z toho SRN v %	
1970	53 910	12 069	11,0	5,6	12,4
1975	97 367	21 754	13,5	6,0	22,3
1980	161 703	37 310	12,9	5,9	23,1
1985	240 141	37 295	8,9	4,4	15,5
1989	432 232	134 510	18,0	8,8	31,1
1990	453 459	192 752	25,1	13,1	42,5

Zdroj: Fojtíková, 2009

## 4.2 Zahraniční obchod ČR v letech 1990 – 1993

Politické události roku 1989 přinesly Československu významné změny v podobě ekonomické transformace. Jejím smyslem bylo oproštění se od centrálního řízení a přeorientování na ekonomiku tržní. K dosažení této změny bylo potřeba provést deregulaci ekonomických činností, privatizovat státní majetek, odstranit státní monopol a začít s podporou konkurenčního prostředí. Samotný proces transformace trval více jak deset let a měl zásadní dopad na fungování zahraničního obchodu a státního devizového monopolu (Fojtíková, 2009).

Roku 1992 bylo zřízeno Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, které mělo za úkol koordinovat vnitřní obchod a chránit zájmy spotřebitelů a zároveň koordinovat zahraniční obchod a podporovat export (Fojtíková, 2009).

K 1. lednu roku 1992 byly provedeny změny v československém celním sazebníku. Tyto změny se projevovaly hlavně v sazbách, a to u zhruba 1500 položek celního sazebníku,



příčemž došlo ke zvýšení 1000 a snížení přibližně 500 sazeb. Největší zvýšení se vztahovalo na zemědělské a potravinářské výrobky. Kromě změny tarifních opatření, přibýly také změny v některých netarifních opatřeních, která byla přijímána formou vládních nařízení nebo vyhlášek FMZO. Opatření měla nejčastěji podobu úředních povolení nebo naopak zákazu vývozu do některých zemí, jako např. do Iráku, Kuvajtu či Jihoafrické republiky. Objevovaly se i další formy netarifních nástrojů, jako je dovozní daň nebo dovozní přírážka. V této době začalo clo plnit svoji fiskální funkci (Fojtíková, 2009).

Nová orientace zahraniční politiky ČSR měla za následek zlepšení vzájemných ekonomických vztahů se sousedními zeměmi, což potvrzuje *tabulka 5*. Z tabulky je patrné, že vývoz se během let 1989–1993 postupně zvýšil, a to z 216 532 mil. Kč na 421 601 mil. Kč. Dovoz se zvýšil z 210 971 mil. Kč na 426 084 mil. Kč. Zároveň lze říci, že k hlavnímu průlomů došlo mezi lety 1992–1993 (ČSÚ, 2017).

*Tabulka 5: Zahraniční obchod České republiky (ČSR) v letech 1989–1993, příhraniční pojetí*

Rok	Obrat	Vývoz	Dovoz	Bilance	Změna proti předchozímu roku v %		
					vývoz	dovoz	
	v mil. Kč						
1989	427 503	216 532	210 971	5 561	.	.	
1990	447 999	214 060	233 939	-19 879	-1,1	10,9	
1991	442 375	233 594	208 781	24 813	9,1	-10,8	
1992	541 489	248 090	293 399	-45 309	6,2	40,5	
1993	847 685	421 601	426 084	-4 483	69,9	45,2	

Zdroj: vlastní zpracování dle ČSÚ

### 4.3 Zahraniční obchod ČR od roku 1993 do současnosti

Novou koncepci hospodářské a zahraničně obchodní politiky přinesla vláda Václava Klause, která znamenala počátky politiky samostatného českého státu. Tato vláda kladla důraz na liberalizaci zahraničního obchodu, a ta byla hlavní podmínkou otevírání se české ekonomiky zahraniční konkurenci. Ke změnám v zahraničně obchodní oblasti docházelo na základě nových zákonů a vyhlášek.

V roce 1993 byl přijat nový celní zákon, který vymezoval základní pojmy, organizace a pravomoci celních orgánů, práva a povinnosti celníků, provádění celního dohledu a vybírání cel. Tento zákon definoval celní přestupky a delikty a stanovoval sankce pro

jejich pachatele. Změny, které probíhaly v oblasti celnictví, se vyvíjely zejména pod vlivem postupného začleňování ČR do Evropské unie.

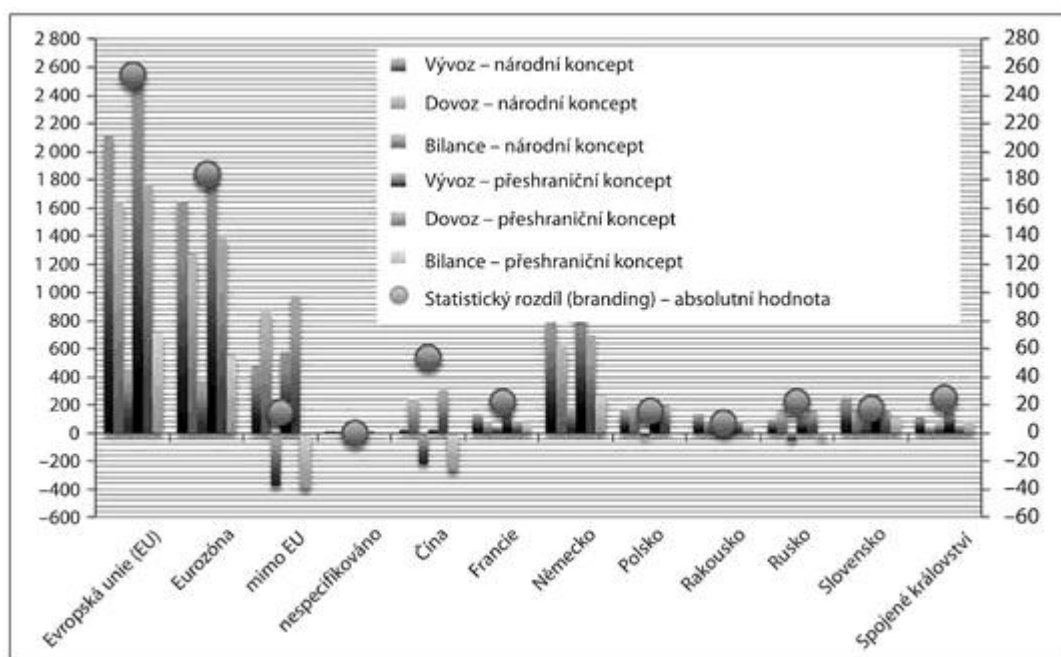
Proces liberalizace obchodu mezi ČR a EU se projevoval rostoucím podílem obrátu vzájemného obchodu s EU na celkovém zahraničním obchodu České republiky. V roce 1993 se členské státy EU podílely na zahraničním obchodu České republiky 54,5 %, v roce 2000 pak podíl vzrostl na 64,4 %. Na zvýšení tohoto podílu mělo vliv postupné vytváření zóny volného obchodu průmyslovými výrobky, v roce 1995 pak také rozšíření EU o tři členské státy. Z členských zemí EU se na českém zahraničním obchodu nejvýznamněji podílelo Německo, jehož podíl v roce 2003 činil 32,6 %. Naopak vývoz České republiky činil 69,8 %, a z toho se Německo podílelo 37,0 %. V tomto období byl dovoz vyšší než vývoz, z toho důvodu ČR realizovala pasivní obchodní bilanci (Fojtíková, 2009).

Od počátku 90. let docházelo i k rozvoji obchodní spolupráce s dalšími vyspělými evropskými zeměmi, s tzv. Evropským sdružením volného obchodu, kam patřilo Finsko, Island, Lichtenštejnsko, Norsko, Rakousko, Švédsko a Švýcarsko. Volný obchod se zeměmi ESVO byla další forma začlenění České republiky do evropského integračního procesu (Fojtíková, 2009).

V roce 1992 byla podepsána Středoevropská dohoda o volném obchodu, která sdružovala Českou republiku, Slovensko, Maďarsko a Polsko, později se k nim připojilo také Slovinsko, Rumunsko a Bulharsko. Cílem této dohody bylo vytvořit oblast volného obchodu v přechodném období. Dohoda zahrnovala odstraňování celních bariér a vymezovala, aby platby mezi státy probíhaly ve volně směnitelných měnách (Fojtíková, 2009).

Česká republika se od 1. května 2004 stala členským státem Evropské unie. Vývoj zahraničního obchodu České republiky je v 21. století poznamenán vysokým tempem růstu, od roku 2005 zlepšením obchodní bilance, dlouhodobým zaměřením na ekonomiky EU, specializací na průmyslové výrobky a růstem netradičních forem zahraničního obchodu. Česká ekonomika se stále více otevírala, a to i během světové krize v roce 2008 (Štěrbová, 2013). Od roku 2005 Česká republika poprvé ve své historii zaznamenala čistý export a to ve výši 38,6 mld. Kč (Fojtíková, 2009).

Na vývozech a dovozech ČR se v roce 2012 podílely z 50 % stroje a z 35,7 % dopravní prostředky. Podle *obrázku 1* téhož roku měly největší podíl na českém vývozu a dovozu zboží rozvinuté země a také především Evropská unie, a to celými 86,7 % na vývozech a 67,7 % na dovozech. Naším největším partnerem zůstává Německo, dále Slovensko, Polsko a Čína. Česká republika se stala čistým vývozcem do zemí EU a čistým dovozcem do zemí mimo EU, např. do Číny, Ruska, Japonska, Jižní Koreje a dalších asijských zemí (Štěrbová, 2013).



*Obrázek 1: Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR se zbožím v mld. Kč, 2012*  
Zdroj: Bolotov, I. na základě údajů ČSÚ a Eurostat (Štěrbová, 2013)

V následující tabulce jsou uvedeny konkrétní hodnoty mezi lety 1994–2017 dle Českého statistického úřadu. V *tabulce 6* lze vidět již zmíněnou změnu obchodní bilance z pasivní na aktivní v roce 2005 (ČSÚ, 2017).

*Tabulka 6: Zahraniční obchod České republiky v letech 1994–2017, příhraniční pojetí*

Rok	Obrat	Vývoz	Dovoz	Bilance	Změna proti předchozímu roku v %	
					vývoz	dovoz
v mil. Kč						
1994	957 219	458 842	498 377	-39 534	8,8	17,0
1995	1 231 911	566 171	665 740	-99 570	23,4	33,6
1996	1 356 350	601 680	754 670	-152 990	6,3	13,4
1997	1 568 972	709 261	859 711	-150 450	17,9	13,9

1998	1 748 693	834 227	914 466	-80 239	17,6	6,4
1999	1 881 925	908 756	973 169	-64 413	8,9	6,4
2000	2 363 023	1 121 099	1 241 924	-120 825	23,4	27,6
2001	2 653 713	1 268 149	1 385 564	-117 415	13,1	11,6
2002	2 580 531	1 254 860	1 325 671	-70 811	-1,0	-4,3
2003	2 811 653	1 370 930	1 440 723	-69 793	9,2	8,7
2004	3 471 753	1 722 657	1 749 095	-26 438	25,7	21,4
2005	3 698 548	1 868 586	1 829 962	38 624	8,5	4,6
2006	4 249 386	2 144 573	2 104 812	39 761	14,8	15,0
2007	4 870 552	2 479 234	2 391 319	87 915	15,6	13,6
2008	4 880 225	2 473 736	2 406 489	67 246	-0,2	0,6
2009	4 127 659	2 138 623	1 989 036	149 587	-13,5	-17,3
2010	4 944 354	2 532 797	2 411 556	121 241	18,4	21,2
2011	5 566 254	2 878 691	2 687 563	191 128	13,7	11,4
2012	5 839 486	3 072 598	2 766 888	305 710	6,7	3,0
2013	5 998 189	3 174 704	2 823 485	351 220	3,3	2,0
2014	6 828 456	3 628 826	3 199 630	429 195	14,3	13,3
2015	7 360 249	3 883 249	3 477 000	406 249	7,0	8,7
2016	7 468 714	3 974 041	3 494 673	479 370	2,3	0,5
2017	7 990 204	4 207 942	3 782 262	425 680	.	.

Zdroj: vlastní zpracování dle ČSÚ

#### 4.4 Obchodní politika Evropské unie

Po vstupu České republiky do Evropské unie se země vzdala práva samostatně obchodovat s třetími zeměmi. Pro provádění dovozů a vývozu z /do třetích zemí musí všechny členské státy EU uplatňovat jednotné úpravy obchodních vztahů. Ty sledují dodržování mezinárodních pravidel obchodu a při jejich porušování přijímá EU opatření na ochranu svých zájmů. Rozhodujícím orgánem pro provádění společné obchodní politiky je Rada EU.

Mezi důležité dohody sjednané Evropskou unií patří Dohody o volném obchodu, díky nimž jsou odstraněna cla a další omezující úpravy obchodu se zbožím pocházejícím z území smluvních stran (Businessinfo.cz, 2012).

## 4.5 Exportní strategie České republiky pro období 2012 – 2020

V roce 2011 byla sepsána exportní strategie, která by pomocí maximálního využití součinnosti veřejných institucí měla vést k podpoře a rozvoji českého exportu, a celkově usnadnit úspěch na zahraničních trzích. Hlavní vizí bylo, aby se Česká republika do roku 2020 stala jednou z 20 nejvíce konkurenceschopných zemí světa. Strategie je postavena na třech pilířích: zpravodajství pro export, rozvoj exportu a podpora obchodních příležitostí (Businessinfo.cz, 2012).

Zpráva o plnění Exportní strategie z roku 2016 uvádí pozitivní výsledky zahraničního obchodu, zvyšování vývozu do zemí mimo EU a udržení aktivní obchodní bilance. V roce 2016 probíhalo budování a rozšiřování jednotné zahraniční sítě, byla zřízena další pracoviště obchodně ekonomických diplomatů na zastupitelských úřadech ČR a agentura CrechTrade otevřela nové zahraniční kanceláře v Singapuru, Peru, Íránu, Indii a Číně. I přes tyto pozitivní výsledky se Exportní strategie vyznačovala vysokou mírou podrobnosti. Snaha o obsazení nejvyššího počtu proexportních aktivit vedla k určité nepřehlednosti a nejasnosti, jak vytyčených cílů dosáhnout. Proto vláda ČR 28. listopadu 2016 schválila Aktualizaci Exportní strategie České republiky 2012 – 2020, ve které definovala novou vizí. Ta se zaměřuje na tvorbu nových pracovních míst, zvýšení počtu vývozců, převážně inovativních firem, a posilování prestiže ČR v mezinárodních organizacích i ve světě (Businessinfo.cz, 2017).

Dle statistické ročenky České republiky, byl rok 2016 ekonomicky úspěšný, což potvrzuje celá řada ukazatelů. Zahraniční obchod dosáhl nejvyšší kladné bilance od roku 1993. Nejvíce se vyvážely průmyslové výrobky. Například dopravní prostředky zaujímaly téměř 30 % hodnoty celkového exportu tuzemského zboží. Průmyslová produkce rostla třikrát rychleji než v Německu (Statistická ročenka České republiky, 2017).

## 5. Komparativní výhody České republiky

Česká republika je malá rozvinutá ekonomika, která je realizovaná v tržním prostředí a disponuje komparativními výhodami i nevýhodami. Ty lze zařadit do dvou základních skupin, a to na komparativní výhody/ nevýhody, které jsou dány přírodními podmínkami a komparativní výhody/ nevýhody, které jsou dány ekonomickými podmínkami. První z nich lze považovat za skupinu stabilní, která se příliš často nemění. Souvisí hlavně s geografickými a demografickými ukazateli. Ekonomické podmínky se na rozdíl od přírodních podmínek mění mnohem rychleji a častěji. Jedná se o počet obyvatel, věk, strukturu země a její celkovou ekonomickou aktivitu (Fojtíková, 2009).

Komparativní výhodou ČR, která je dána přírodními podmínkami, je její zeměpisná poloha; minerální zdroje, vytvářející příznivé podmínky pro rozvoj lázeňství; bohatý přírodní reliéf, který představuje hory, nížiny, jezera, lesy a pestrost fauny a flory. Naopak komparativní nevýhodou je její relativně malá geografická rozloha. Tato nevýhoda souvisí s nedostatkem surovin. Další nevýhodou se jeví geografické podmínky mírného pásma, které limitují možnosti některé zemědělské produkce; omezený počet obyvatel jako zdroj pracovní síly a domácí poptávky. S rozvojem automobilové dopravy souvisí také nevýhoda v podobě ohrožení přírody a stupně ekologického znehodnocení (Fojtíková, 2009).

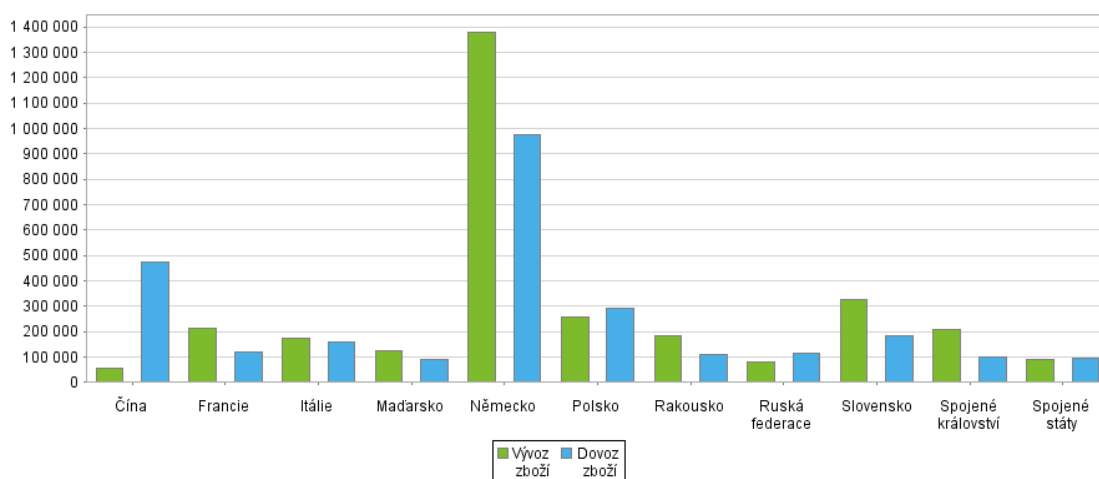
Ekonomické podmínky jsou ovlivňovány hospodářsko-politickými opatřeními vlády, ekonomickým cyklem apod. Mezi komparativní výhody ČR lze zařadit relativně vysokou úroveň vzdělanosti a kvalifikaci pracovní síly; nízkou úroveň mezd a platů; úroveň průmyslové výroby; zajímavé architektonické a kulturní památky, které jsou důležité pro cestovní ruch. Komparativní nevýhodou je malá konkurenceschopnost českých výrobků v mezinárodním obchodu (Fojtíková, 2009).

### 5.1 Zeměpisná poloha

Česká republika je vnitrozemský stát, nacházející se ve střední Evropě, čímž získává již zmíněnou komparativní výhodu. Ekonomika České republiky je malá a otevřená. Export je tedy nutnou podmínkou pro udržení dlouhodobé prosperity a hospodářského růstu země.

Poloha České republiky je v tomto ohledu klíčová, podniky mohou využívat strategické polohy země pro své podnikání a vyvážet výrobky do celé Evropy a celého světa.

Česká republika sousedí se čtyřmi významnými zeměmi, mezi které patří Spolková republika Německo, Rakouská republika, Slovenská republika a Polská republika. Již zmíněným nejdůležitějším partnerem zůstává Německo, které se nejvíce podílí na obrátu ČR, což je patrné z *obrázku 2*. V roce 2017 vývoz Německa činil 1 381 125 mil. Kč a dovoz 974 485 mil. Kč. Druhým největším partnerem je Slovensko s celkovým vývozem 324 908 mil. Kč a dovozem 182 922 mil. Kč. Z *obrázku 2* lze také vyčíst vysoký podíl dovozu z Číny, který činí 475 149 mil. Kč (ČSÚ, 2017).



*Obrázek 2: Zahraniční obchod ČR se zbožím*  
Zdroj: Český statistický úřad, 2017

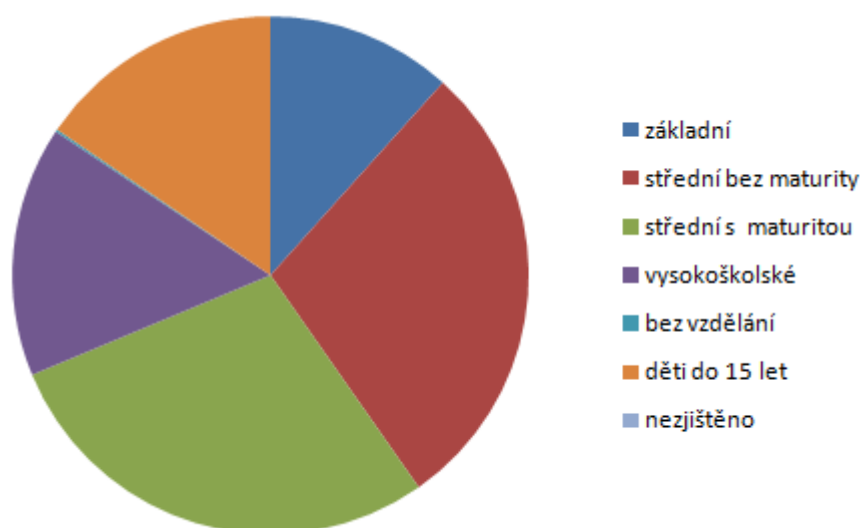
## 5.2 Úroveň vzdělanosti

Systém vzdělávání v České republice je, podle ISCED, rozdělen do několika úrovní. Klasifikaci ISCED je výsledkem mezinárodní dohody a od roku 1976 je oficiálně přijatá organizací UNESCO. Aktuální podoba klasifikace je platná od roku 2011, účinnou se v České republice stala 1. ledna 2014. Tyto klasifikace se používají ve statistikách po celém světě. Slouží k uspořádání vzdělávacích programů a odpovídajících kvalifikací do vzdělávacích úrovní a oborů (ČSÚ, 2016).

Podle londýnské zprávy o riziku na trhu práce, má vzdělání v České republice vysokou úroveň, a je globálně nadprůměrné. Základní vzdělání v zemi si udržuje vysoký standard. Obecně platí, že základní škola představuje pevnou základnu pro dobrou úroveň dovedností. Tento standard si Česká republika udržuje také na úrovni středoškolského vzdělání, kde má jeden z nejvyšších podílů občanů se středním vzděláním zakončeným maturitou nebo výučním listem v Evropě. Základní vzdělání je povinné od šesti do čtrnácti let a je bezplatné, což může být jedním z důvodů vysoké úrovně českého vzdělávání. Česká republika má jeden z nejvyšších počtů absolventů vědy a techniky na světě, a zároveň nejvyšší z celkového počtu udělených akademických titulů (Business Monitor International Ltd, 2018).

Úrovně vzdělání v ČR lze rozdělit následovně:

- mateřské školy,
- základní školy,
- střední školy (gymnázia a lycea, odborné střední vzdělání s maturitní zkouškou nebo s výučním listem, konzervatoře, nástavbové studium),
- vyšší odborné školy,
- vysoké školy.



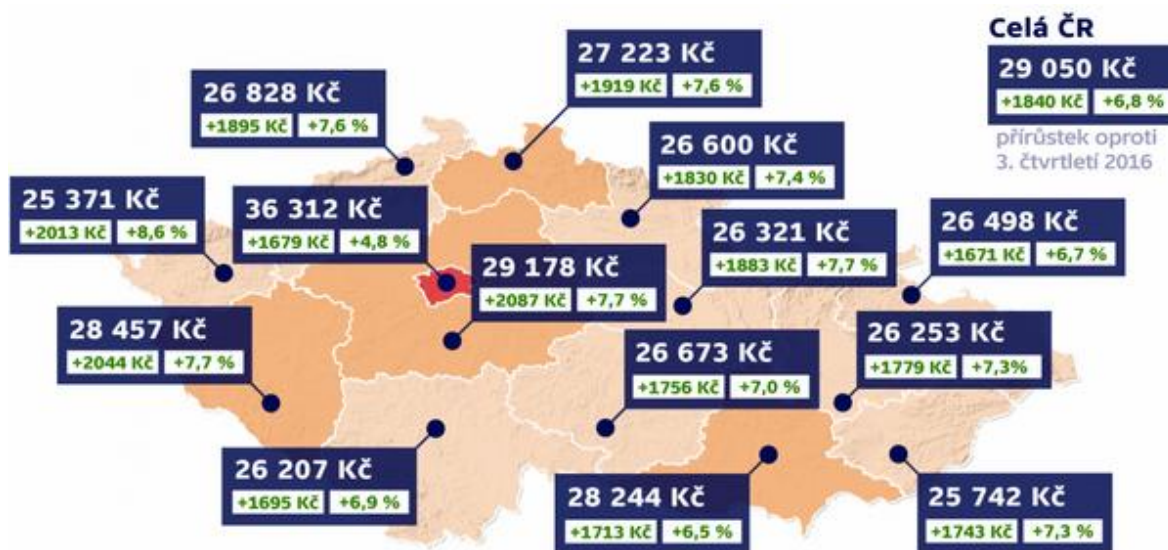
Obrázek 3: Struktura vzdělání obyvatelstva ČR v roce 2016  
Zdroj: vlastní zpracování podle ČSÚ



### 5.3 Mzdy a platy

Jedním z nejdůležitějších ekonomických ukazatelů je mzda. V České republice obecně platí, že dvě třetiny zaměstnanců průměrné mzdy nedosáhnou. V březnu 2018 se vyšplhala až na 31 646 Kč. Průměrná mzda se zvyšuje nepřetržitě od roku 2014. Příčinou tohoto růstu je dobrý vývoj ekonomiky a nedostatek pracovní síly, který vytváří tlak na zaměstnavatele. Nejrychlejší růst mezd zaznamenává odvětví pohostinství a ubytování, dále zdravotnictví a veřejná správa, kde se projevovala předvolební snaha o získání co možná nejvyššího počtu hlasů (ČSÚ, 2018).

Průměrná hrubá měsíční mzda, ve 3. čtvrtletí roku 2017, dosahovala výše 29 050 Kč. Na obrázku 4 lze vidět rozdělení mzdy podle krajů, kde je znatelná velká odlišnost hlavního města Prahy, oproti ostatním krajům. Mzdy v Praze převyšují průměrnou mzdu o celých 7 262 Kč (ČSÚ, 2017).



Obrázek 4: Průměrné mzdy v krajích ČR ve 3. čtvrtletí 2017  
Zdroj: ČT24, na základě údajů ČSÚ

Velký rozdíl můžeme stále zaznamenat mezi mzdami mužů a žen, který je v České republice třetí nejvyšší v Evropě. V roce 2016 se, podle statistické ročenky, průměrná hrubá měsíční mzda podle pohlaví lišila téměř o 7 000 Kč.

V porovnání s ostatními zeměmi je Česká republika se mzdovým ohodnocením stále spíše podprůměrná oproti Evropě. Ve 3. čtvrtletí 2017 byla průměrná mzda Německa ve výši 94 693 Kč, Rakouska 87 104 Kč, Polska 27 281 Kč a Slovenska 23 910 Kč (Finance.cz, 2017).

### 5.3.1 Minimální mzda

Minimální mzda je zavedena od roku 1992, navyšovat se ale začala až od roku 2003, kdy česká ekonomika začala růst. Za posledních 15 let minimální mzda vzrostla téměř dvojnásobně, což můžeme vidět v *tabulce 7*. V roce 2003 byla ve výši 6 200 Kč, v lednu 2018 se dostala až na 12 200 Kč (Finance.cz, 2018).

*Tabulka 7: Výše minimální mzdy v ČR*

Datum účinnosti od	Výše minimální měsíční mzdy v Kč
1. 1. 2003	6 200
1. 1. 2004	6 700
1. 1. 2005	7 185
1. 1. 2006	7 570
1. 1. 2007	8 000
1. 8. 2013	8 500
1. 1. 2015	9 200
1. 1. 2016	9 900
1. 1. 2017	11 000
1. 1. 2018	12 200

Zdroj: vlastní zpracování podle Statistické ročenky ČR

Minimální mzda je, stejně jako průměrná mzda, velice podprůměrná oproti minimálním mzdám ostatních evropských zemí. V Rakousku a Německu jsou minimální mzdy více než trojnásobné. V Německu je to celých 38 206 Kč, v Polsku 12 749 Kč a na Slovensku 12 242 Kč. Rakousko minimální mzdu zavedenou nemá, ale uvedený průměr z nejnižších mezd je ve výši 43 820 Kč (Finance.cz, 2018).

## **6. Společnost Miconex, s.r.o.**

Tato kapitola se bude zabývat společností Miconex, její komparativní výhodou a zpracováním SWOT analýzy. Informace jsou zpracované na základě podkladů z webových stránek společnosti, znaleckého posudku, zpráv auditora a hlavně informací poskytnutých od konzultanta práce. Na začátku je nutné zmínit skutečnost, že k 31. 12. 2015 společnost zanikla z důvodu odkoupení americkou společností Ultra Clean Holdings, Inc.

### **6.1 Historie společnosti Miconex, s.r.o.**

Miconex, s.r.o. vznikl 1. února 2012 rozdělením společnosti Elmarco, s.r.o. Od vzniku této společnosti v roce 2000 se zabývala výrobou částí a součástí na výrobu linek pro polovodičový průmysl. Od roku 2005 začala firma Elmarco spolupracovat s Technickou univerzitou v Liberci a výsledkem byl první stroj na průmyslovou výrobu nanovláken na světě. Ve společnosti Elmarco fungovaly dvě různé divize: SEMI, která se zabývala původní výrobou a NANO, která se stala významným, celosvětovým vývozcem a dodavatelem strojů a linek pro výrobu nanovláken. V roce 2012 se ale vedení firmy dohodlo na rozdělení podniku a SEMI divize se osamostatnila pod novým názvem Miconex, s.r.o. Obrat společnosti v roce 2014 činil 723 162 mil. Kč. Počet zaměstnanců byl téhož roku ve výši 225 osob (Interní materiály společnosti).

### **6.2 Společnost Miconex, s.r.o. nyní**

Společnost má stále své sídlo v Liberci pod názvem Miconex, s.r.o. a zaměstnává přibližně 271 zaměstnanců. Od 16. června 2015 má společnost nové majitele. Zakladatelé společnosti, pan Veselovský a pan Mareš, Miconex prodali již zmíněné společnosti Ultra Clean Holdings, Inc, dále jen UCT. Ta se zabývá polovodičovým průmyslem již od roku 1991 a má několik řetězců po celém světě, v USA, Číně, Singapuru, Šanghaji, na Filipínách a od roku 2015 i v ČR. Společnost je přední výrobce a dodavatel klíčových systémů a dílčích sestav pro polovodičový průmysl, svým zákazníkům nabízí komplexní řešení pro systémy rozvodů plynů a další podsestavy, optimalizuje výrobní čas a komplexně testuje funkčnost sestav i jednotlivých komponentů. Zákazníky UCT jsou

především dodavatelé velkých výrobních linek pro polovodičový průmysl. Společnost UCT je tzv. ovládající osobou společnosti Miconex, s.r.o., která zastupuje její obchodní zájmy na území České republiky. Jedná se hlavně o finanční podporu. Ovládání společnosti je prováděno prostřednictvím valné hromady (Zpráva nezávislého auditora, 2017).

Miconex, s.r.o. i nadále vyrábí části a součásti linek na výrobu křemíkových destiček pro polovodičový průmysl. Dle zákona je předmětem podnikání výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona a obráběčství. Společnost nabízí přesné obrábění, výrobu dílů, sestav a svařování, soustružení, vrtání, frézování a vyvrtávání plastů, montáž v čistých prostorách a zajištění komplexních dodávek (Interní materiály společnosti).

### **6.3 Vymezení předmětu podnikání**

Podle klasifikace ekonomických činností – CZ-NACE podniká Miconex v oborech a kategoriích, které jsou vymezeny ve Znaleckém posudku, 2015:

- 20600: Výroba chemických vláken
- 222: Výroba plastových výrobků
- 25620: Obrábění
- 282: Výroba ostatních strojů a zařízení pro všeobecné účely
- 46900: Nеспециализovaný velkoobchod
- 71129: Ostatní inženýrské činnosti a související technické poradenství j. n.
- 6820: Pronájem a správa vlastních nebo pronajatých nemovitostí

Společnost se specializuje na obrábění 3-osích a 5-ti osích plastů. Vyráběné díly podléhají kontrole digitálním 3D měřením.

Od začátku bylo hlavním záměrem podnikání Miconexu plastové svařování menších sestav a větších technologických celků. Využívanou technologií svařování je IR paprsek a horkovzdušné svařování plastů. V průběhu let si společnost vytvořila know-how v oblasti

svařování široké škály plastových materiálů a tvarově rozlišných zařízení. Proces svařování je certifikován dle ČSN 05 0705 (Znalecký posudek, 2015).

Společnost montuje menší i větší technologické celky. Využívá především montáž v čistém prostředí třídy C při kompletaci zařízení pro dávkování kyselin do procesu povrchové úpravy křemíkových destiček. Pro realizaci montáže zařízení, disponuje také montážními plochami, které nevyžadují čisté prostředí. Dle Znaleckého posudku, 2015 dále nabízí:

- ruční nebo automatické ohýbání PFA potrubí,
- testování potrubních a vzduchových rozvodů na těsnost provedení,
- tvorbu podrobných výrobních a montážních postupů,
- výstupní kontrolu kvality metodou projiskřování, testování netěsností, 3D validace rozměrů, ploch a jiné.

Miconex se specializuje také na konstrukční a vývojové služby v prvních fázích vývoje nového výrobku. Výstupem této fáze jsou 3D nebo 2D výkresy, kusovníky, požadavky na zkoušky/testy a návrh použitých komponent. Společnost tyto vývojové služby poskytuje prostřednictvím webového rozhraní v místě zákazníka nebo ve vlastních prostorách. Konstrukční a vývojáři společnosti mají zkušenosti především ze strojírenského odvětví a v odvětví dávkování průmyslových kapalin do procesů povrchových úprav. Výhodou Miconexu je schopnost sestavení multifunkčního týmu lidí, kteří v daném projektu dodávají potřebné výstupy (Znalecký posudek, 2015).

Společnost nabízí kompletní realizaci výroby dle objednávky požadované zákazníkem. Tzv. dodávka na klíč zahrnuje vývoj a konstrukci, komplexní řízení dodavatelského řetězce, výrobu dílců, sestav a jejich následnou kontrolu na 3D měřicích zařízeních. Dále standardní montáž nebo montáž v čistých prostorách a samozřejmě dodání výrobku, jeho instalaci a servis. Veškeré procesy a činnosti jsou řízeny a zlepšovány v rámci systému neustálého zlepšování. Společnost je certifikována na systém řízení kvality ISO 9001:2008 (Znalecký posudek, 2015).

## **6.4 Hodnoty společnosti**

Společnost Miconex klade důraz na budování důvěry zákazníků. Důvěra zákazníků by podle společnosti měla být postavena na kvalifikovaných zaměstnancích a dodavatelích, disciplíně aktivně řešit požadavky zákazníků, dále na masivních podnikových procesech, kontrole a odpovědnosti, a hlavně na rychlém a důkladném řešení problémů (UCT, 2017).

Firemní strategií je plnit veškerá přání zákazníka, včetně těch nevyřčených, a to předvídáním celé řady faktorů. Společnost má systém správy a kontroly, který při uskutečňování cílů a plánů zaručuje maximální aktivitu zaměstnanců. O toto dbají tzv. Centra zdokonalování a Provozní rada, které zajišťují plnění jak krátkodobých, tak dlouhodobých cílů, dodržování standardů a norem, a podporují maximální výkonnost (UCT, 2017).

Společnost se také zaměřuje na systém řízení dodavatelů, na jejich kvalifikaci, schopnost poskytovat vyžadované služby a dodržování veškerých monitorovacích a kontrolních systémů. Ty by měly zaručovat kvalitu výrobků, bezproblémové dodávky zboží a snižování nákladů (UCT, 2017).

Kromě výše zmíněných hodnot klade společnost velký důraz také na kvalitu, kterou zajišťuje pomocí certifikace. Některé certifikáty již byly zmíněny. S novým vlastníkem ale přibyl ještě jeden, a to certifikát systému řízení jakosti dle ISO 9001: 2008. Tyto certifikace napomáhají při zajištění kvality výrobků, a tím i zvýšení konkurenceschopnosti podniku (UCT, 2017).

Společnost pracuje na zavádění stále nových změn a inovací, které vedou ke zlepšování veškerých stávajících procesů a prevenci jejich pochybení. Zároveň snižují i možná rizika, která by mohla ohrozit zákazníky.

## **6.5 Ekonomické údaje**

Společnost Miconex je účetní jednotkou, vedoucí podvojně účetnictví. Účetním obdobím je zde hospodářský rok od 1. ledna do 31. prosince. K 31. 7. 2015 byla provedena

mimořádná účetní závěrka. Odpisování dlouhodobého majetku je prováděno pomocí časové lineární metody. Materiál je oceňován pořizovací cenou, nedokončená výroba je oceňována vlastními náklady. Pro oceňování úbytku zásob je využívána metoda FIFO (first-in-first-out). Pohledávky jsou oceněny jmenovitou hodnotou, opravné položky k pohledávkám jsou tvořeny na základě vlastní analýzy platební schopnosti zákazníků a věkové struktury pohledávek. Miconex nevyužívá finančního leasingu (Interní materiály společnosti).

Dlouhodobý hmotný majetek je tvořen strojním zařízením, např. obráběcími stroji, osobními automobily, hardwarovými součástmi počítačové sítě Miconex a dalším vybavením dílen a kanceláří. Nejvýznamnějšími položkami oběžných aktiv jsou zásoby a krátkodobé pohledávky. Zásoby jsou tvořeny výhradně materiálem a nedokončenou výrobou. Krátkodobými pohledávkami se rozumí hlavně pohledávky z obchodního styku, tj. pohledávky za odběrateli společnosti (Interní materiály společnosti).

V *tabulce 8* jsou uvedeny zisky společnosti Miconex, mezi nimiž je uveden i zisk z mimořádné účetní závěrky k 31. 7. 2015, která byla prováděna z důvodu odkoupení. Zisky jsou z velké části ponechávány ve společnosti a tím posilují podíl vlastního kapitálu.

*Tabulka 8: Zisky společnosti Miconex, s.r.o.*

Rok	2012	2013	2014	31. 7. 2015	2016
Zisk (v tisících Kč)	16 166	-21 273	63 080	32 027	54 449

Zdroj: vlastní zpracování podle znaleckého posudku, 2016

Většina tržeb vykázaných společností Miconex pochází ze zakázek realizovaných pro evropské zahraniční odběratele. V tuzemsku společnost realizuje pouze zanedbatelnou část tržeb, a to do 1 %. Jedná se hlavně o spolupráci s kooperanty (JPV). Kooperanti od společnosti nakupují materiál z cenových důvodů, a z něho pro společnost vyrábějí výrobky. Z toho důvodu se společnost zabývá marketingem jen ve velmi malém rozsahu. Většina produkce je exportována do Rakouska, do firmy Lam Research International Sarl, kde z výrobků společnosti Miconex tyto linky budují a následně je dodávají společností jako je IBM, Samsung, Sony a další.

Společnost UCT si Miconex vybrala z důvodu jejího vývozu právě do společnosti Lam Research International Sarl, kam sama také vyváží. To byl prvotní důvod, proč si společnosti Miconex UCT všimla. Společnost Miconex si od začátku svého založení velmi zakládá na exportu do již zmíněné společnosti Lam Research International Sarl. Ta si Miconex vybrala z důvodu nízkých nákladů a stoprocentní spolehlivosti na kvalitu výrobků.

V současnosti zaznamenává Miconex neustálý růst tržeb. Na *obrázku 5* můžeme vidět, jak se tento růst projevil v množství vyvážených výrobků, a zároveň v množství exportních zemí. Nově Miconex vyváží své výrobky do dalších dvou poboček společnosti Lam Research International Sarl, která sídlí ve Spojených státech amerických. A mimo státy v Evropě, kde jsou hlavními odběrateli především Rakousko a Německo, vyváží své výrobky do dalších poboček UCT, které sídlí ve Spojených státech, Šanghaji a Singapuru.

**Společnost dodává výrobky a služby do těchto regionů:**

		Tržby			Celkem
		v tuzemsku	Evropa	Amerika	
Výrobky a služby	2015	780	347 705	0	348 485
	2016	3 370	856 787	171 258	1 031 416

*Obrázek 5: Export společnosti Miconex, s.r.o.*

Zdroj: vlastní zpracování dle zprávy nezávislého auditora, 2017

Na základě informací od účetní společnosti Miconex je po změně majitele společnost kontrolována nejen českými auditory, ale také auditory z USA, a to kvůli Sociálnímu zákonu na ochranu akcionářů, který pro český podnik znamená kontrolu právě americkým auditorem. Společnost je celkově více sledována.

## **6.6 Komparativní výhody společnosti**

Společnost Miconex má řadu komparativních výhod, které přispívají k příznivé pozici na zahraničních trzích, zároveň má ale i některé nevýhody, které budou zmíněny ve SWOT analýze. Jednotlivé výhody společnosti budou popsány níže, ale celkovou pozici společnosti Miconex utváří souhrn všech jejích výhod najednou.



### **6.6.1 Poloha**

Miconex sídlí v České republice a má tedy strategickou polohu v Evropě a tím i výhodnou pozici při dodávání svých výrobků zákazníkům z celé Evropy. Tím, že většinu své produkce společnost realizuje právě v Evropě, je pro ni tato poloha klíčová. Miconex nemá vlastní dopravu, ale má nasmlouvané dopravce. K přepravě zboží po Evropě využívá nákladní dopravu, ale například do Spojených států své výrobky dováží prostřednictvím letecké dopravní služby společnosti UPS.

### **6.6.2 Kvalita výroby**

Konkurence v tomto oboru je poměrně značná. Vzhledem k faktu, že Miconex realizuje 99 % svých tržeb v zahraničí, potýká se s konkurenčními podniky i na tamních trzích. Miconex má širší vymezení činností a ve většině předmětů podnikání společnost soutěží na domácím trhu s řadou konkurenčních podniků. Unikátní postavení na trhu má však v oblasti infračerveného svařování plastů a technologickou výhodou v možnosti montáže v čistém prostředí.

Společnost Miconex byla před odkoupením tzv. schváleným dodavatelem společnosti Lam Research International Sarl a po odkoupení povýšila na dodavatele preferovaného. S tím jsou spojeny i mnohem větší kontroly a požadavky na kvalitu výrobků. Společnost dostává objednávky na tzv. kritické díly a „copy exactly“ díly. Pro tzv. kritické díly platí přesná pravidla a procesy při výrobě. Tyto díly jsou přísně hlídané z hlediska kvality a materiál na jejich výrobu může dodávat pouze schválený dodavatel. Pokud by společnost chtěla změnit dodavatele nebo postup výroby, vše musí být schváleno jejím zákazníkem. U tzv. copy exactly dílů musí být každý kus vyroben naprosto totožným způsobem: ze stejného materiálu, se stejným postupem výroby, od stejného dodavatele, na stejném místě, za využití těch samých nástrojů, stejnými měřicími přístroji na kontrole a zabalen v totožném obalu.

### **6.6.3 Zaměstnanci**

Zaměstnanci společnosti mají velmi dobrou úroveň vzdělanosti, a podle slov zákazníků, jsou hlavně pracovití, velmi zruční a zároveň levnější pracovní silou. Nízká hodnota práce je hlavní důvod, proč je Miconex preferovaným dodavatelem oproti zahraniční konkurenci. Což je z pohledu společnosti spíše nevýhoda. Ta by měla být schopna nechat si za své výrobky zaplatit adekvátní částku. Zaměstnanci Miconexu i společnost obecně je vysoce flexibilní a rychle reaguje na změny. Od uzavření i poměrně rozsáhlé objednávky jsou schopni provést stále spoustu změn.

Zaměstnanci společnosti mají 5 dnů placeného volna ke standardním 4 týdnům dovolené. Mají k dispozici stravenky, Flexipassy, dotovanou kávu z automatu, firemní automobil a výhodné volání v rámci firemního tarifu. Dále si společnost zakládá na výuce cizích jazyků, která probíhá většinou dvakrát až třikrát týdně. Pro některé zaměstnance se nabízí i možnost zkrácených úvazků a tzv. home office neboli práce z domova.

### **6.6.4 Zákazníci**

Jak již bylo zmíněno, jednou z komparativních výhod společnosti je její nejvýznamnější zákazník Lam Research International Sarl, který je dodavatelem světově známých firem jako např. IBM, Samsung nebo Sony. Miconex, jako preferovaný dodavatel této společnosti, musí dodržovat všechna pravidla a procesy při výrobě, které byly popsány výše. Díky této společnosti a novým vlastníkům Miconexu je seznam exportních zemí čím dál rozmanitější a společnost už také vyváží i mimo evropský trh.

Společnost v posledních letech pokračovala v rozšiřování poskytovaných služeb pro stávající zákazníky a zároveň hledala nové zákazníky pro stávající portfolio služeb. K získávání nových a udržení stávajících zákazníků je nutné, aby podnik neustále usiloval o jejich spokojenost, nabízel výrobky té nejlepší kvality a byl schopen plnit specifická přání zákazníků. Pro odběratele je Miconex levný, ale zároveň kvalitní dodavatel.

## 6.7 SWOT Analýza

SWOT analýza je jedním ze základních nástrojů strategického marketingu. Slouží ke zhodnocení vnitřních a vnějších faktorů ovlivňujících úspěšnost organizace. Vnitřními zkoumanými faktory jsou silné (*strengths*) a slabé (*weaknesses*) stránky. Mezi vnější patří příležitosti (*opportunities*) a hrozby (*threats*). Toto jsou čtyři základní zkoumané oblasti a díky jejich porovnání lze následně určit, které slabé stránky omezit, které silné stránky podporovat, kde hledat nové příležitosti a potenciální hrozby, které je nutné si uvědomit. Organizace by tedy na jejich základě měla využívat příležitostí a předcházet hrozbám (Managementmania.com, 2018).

### Silné stránky

Společnost Miconex disponuje řadou silných stránek, které jsou důležité pro získání komparativní výhody. Jedná se zejména o:

- kvalitní výrobky,
- unikátní pozice v oblasti infračerveného svařování a montáže v čistém prostředí,
- certifikace procesů,
- flexibilita,
- postavení preferovaného dodavatele u významné společnosti,
- kvalifikovanost zaměstnanců,
- zručnost pracovníků,
- výuka cizích jazyků
- noví majitelé společnosti s léty prověřenými tradicemi ve světě.

### Slabé stránky

Slabé stránky poukazují na nedostatky, na které by se společnost měla zaměřit a snažit se je odstranit. Patří mezi ně:

- vysoký tlak na zaměstnance spojený s vysokými požadavky na přesnost a kvalitu výrobků,
- orientace managementu firmy na strategii „nízké ceny“ výrobků pro odběratele,

- chybí „sick days“,
- nespokojenost části zaměstnanců s finančním ohodnocením jejich práce.

### **Příležitosti**

Příležitosti by podnik měl využívat k dosažení lepšího postavení na trhu, ke spokojenosti zaměstnanců a k získávání nových zákazníků. Mezi příležitostmi, které by mohly podniku pomoci k dosažení úspěchu, lze zařadit:

- rozšíření výroby v rámci České republiky,
- silná pozice na zahraničním trhu,
- výhodná zeměpisná poloha v České republice,
- finanční podpora UCT,
- pozitivní ekonomický vývoj.

### **Hrozby**

Hrozby jsou poslední položkou SWOT analýzy, právě ty mohou podnik zasáhnout v mnoha oblastech. Identifikace hrozeb může zabránit ztrátě zákazníků, škodám na majetku nebo ztrátách na zisku a dalším. Podnik čelí těmto hrozbám:

- nízké procento realizace tržeb na českém trhu,
- bariéry vstupu na nové trhy, kvůli odlišné kultuře na cílových trzích mimo EU,
- kopírování technologie konkurenčními podniky,
- snížení počtu obyvatel České republiky s technickým vzděláním.

## Závěr

Cílem bakalářské práce byla identifikace komparativní výhody a zhodnocení zahraničního obchodu České republiky. Následně pak stanovení a vyhodnocení komparativních výhod společnosti Miconex, s.r.o. Dosažení hlavního cíle je možné na základě zhotovení SWOT analýzy, která odráží komparativní výhody a nevýhody realizované firmou. Výsledek analýzy následně slouží jako podklad k vyhodnocení využití komparativních výhod společnosti a navržení doporučení ke zvýšení konkurenceschopnosti firmy.

Komparativní výhoda je velmi významná pro zemi, která chce být úspěšná v zahraničním obchodu. Každý podnik by se měl specializovat na takovou činnost, ve které bude v porovnání s ostatními zeměmi lepší. Česká republika je malá, rozvinutá a exportně zaměřená ekonomika, ve které vývoz hraje významnou roli. Mezi komparativní výhody České republiky patří její strategická poloha ve střední Evropě. Největším a nejvýznamnějším obchodním partnerem země je převážně Německo a Slovensko. Tato poloha je klíčová i pro podniky, které díky ní mohou vyvážit své výrobky nejen do celé Evropy, ale i celého světa. Další komparativní výhodou země je její úroveň vzdělání, které je v globálním měřítku nadprůměrné. Česká republika je jednou ze zemí s nejvyšším počtem obyvatel s vyšším středním vzděláním. Komparativní výhodou země jsou také nízké mzdy a platy. I přes neustálý růst průměrné mzdy patří Česká republika mezi země s nižšími náklady na práci.

Jedna z hlavních komparativních výhod českých exportních podniků je cena a kvalita faktoru práce. U společnosti Miconex, s.r.o. tomu není jinak. Jedná se o společnost, která působí v polovodičovém průmyslu, vyrábí části a součásti linek na výrobu křemíkových destiček. Miconex, s.r.o. nabízí produkty, které splňují požadavky zákazníků týkajících se kvality, dodacích podmínek a finančních nákladů. Společnost byla v roce 2015 odkoupena americkou společností Ultra Clean Holdings, Inc s celosvětovým dosahem. Tato skutečnost Miconex ovlivnila v několika směrech. Na jedné straně má Miconex určitou finanční podporu a zároveň se díky odkoupení rozrostl vývoz výrobků do dalších zemí i mimo Evropskou unii, například do Spojených států amerických, Šanghaje a Singapur. Na druhou stranu je společnost mnohem více kontrolovaná, musí dodržovat striktní pravidla a procesy při výrobě.

Při zkoumání zahraničního obchodu společnosti bylo identifikováno několik komparativních výhod. Společnost Miconex, s.r.o. má sídlo v Liberci, v severní části České republiky. Tato poloha je pro podnik výhodná, protože mezi její hlavní exportní země patří Německo, sousedící s ČR právě na severu, a Rakousko.

Společnost nabízí širokou škálu výrobků a služeb, ale hlavní výhodou lze spatřit v unikátním postavení na trhu v oblasti infračerveného svařování plastů. Zároveň má Miconex také technologickou výhodu, a to v možnosti montáže v čistém prostředí. Společnost klade velký důraz na kvalitu, kterou zajišťuje pomocí certifikace. Nejdůležitějším exportním partnerem Miconexu je společnost Lam Research International Sarl, u které Miconex po odkoupení povýšil z dodavatele schváleného na dodavatele preferovaného. Lam Research International Sarl dodává společností jako např. IBM, Samsung nebo Sony.

Na základě uvedených komparativních výhod byla vytvořena SWOT analýza, kterou zaznamenává *tabulka 9*. V tabulce je uvedena komplexní analýza silných, slabých stránek a příležitostí společnosti Miconex, s.r.o. a také jejich potenciálních hrozeb.

*Tabulka 9: SWOT analýza společnosti Miconex, s.r.o.*

Silné stránky	Slabé stránky
Noví majitelé společnosti s léty prověřenými tradicemi ve světě	Vysoký tlak na zaměstnance spojený s vysokými požadavky na přesnost a kvalitu výrobků
Kvalitní výrobky	Orientace managementu firmy na strategii „nízké ceny“ výrobků pro odběratele
Certifikace procesů	Chybí „sick days“
Unikátní pozice v oblasti infračerveného svařování a montáže v čistém prostředí	Nespokojenost části zaměstnanců s finančním ohodnocením jejich práce
Flexibilita	
Postavení preferovaného dodavatele u významné společnosti	
Zručnost pracovníků	

Kvalifikovanost zaměstnanců	
Výuka cizích jazyků	
<b>Příležitosti</b>	<b>Hrozby</b>
Rozšíření výroby v rámci ČR	Nízké procento realizace tržeb na českém trhu
Silná pozice na zahraničním trhu	Bariéry vstupu na nové trhy kvůli odlišné kultuře na cílových trzích mimo EU
Finanční podpora UCT	Kopírování technologie konkurenčními podniky
Výhodná zeměpisná poloha v České republice	Snížení počtu obyvatel České republiky s technickým vzděláním
Pozitivní ekonomický vývoj	

Zdroj: vlastní zpracování dle interních materiálů Miconexu

Ze SWOT analýzy vyplývají příležitosti, které by společnost mohla využít pro zvýšení své konkurenceschopnosti na mezinárodních trzích. Společnost by mohla využít finanční podpory UCT, pozitivního ekonomického vývoje a rozšířit svou výrobu. Důležité je ale sledovat i slabé stránky a potenciální hrozby, které by mohly mít neblahý vliv na budoucnost společnosti. Dále by se společnost měla zamyslet nad některými benefity, které by zvýšily spokojenost zaměstnanců, např. zavedení „sick days“. A to především z toho důvodu, že na českém trhu ubývá obyvatel s technickým vzděláním, měla by si společnost vážit svých zaměstnanců a ohodnotit je adekvátní mzdou.

## Citace

Businessinfo. Společná obchodní politika Evropské Unie [online]. 2012 [cit. 2018-03-20]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spolecna-obchodni-politika-evropske-unie-4461.html#!&chapter=3>.

Businessinfo. Shrnutí Exportní strategie ČR na léta 2012-2020 [online]. 2012 [cit. 2018-03-22]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/shrnuti-exportni-strategie-cr-2012-az-20-7149.html>.

Businessinfo. Zpráva o plnění Exportní strategie České republiky pro období 2012–2020 za rok 2016 [online]. 2017 [cit. 2018-03-30]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/zprava-o-plneni-exportni-strategie-ceske-republiky-pro-obdobi-20122020-za-rok-2016-90295.html>.

Business Monitor International Ltd, 2018. Czech Republic Labour Market Risk Report – Q1. BMI Risk Reports. London, 2018. 1-36. ISSN 2056-0745. Dostupné z: <https://search.proquest.com/docview/1986468892/AACAB39AC2B54D72PQ/1?accountid=17116>.

ČT24. Mzdy v Česku dál rostou, průměr přesahuje 29 tisíc. Přidává se hlavně v hůře placených profesích [online]. 2017 [cit. 2018-03-22]. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/2322538-prumerna-mzda-cinila-ve-tretim-ctvrtleti-29-050-korun>.

ČSÚ. Klasifikace vzdělání (CZ-ISCED 2011) [online]. 2017 [cit. 2018-03-01]. Dostupné z: [https://www.czso.cz/csu/czso/klasifikace\\_vzdelani\\_cz\\_isced\\_2011](https://www.czso.cz/csu/czso/klasifikace_vzdelani_cz_isced_2011).

ČSÚ. Nejnovější údaje [online]. 2018 [cit. 2018-04-02]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/domov>.

ČSÚ. Statistická ročenka České republiky - 2017 [online]. 2017 [cit. 2018-03-01]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/statisticka-rocenka-ceske-republiky>.



ČSÚ. Zahraniční obchod České republiky [online]. 2017 [cit. 2018-02-10]. Dostupné z: [https://www.czso.cz/documents/10180/32955062/32018116\\_0601.pdf/c7916f81-805e-4a65-bdd9-c4f62d3908f7?version=1.2](https://www.czso.cz/documents/10180/32955062/32018116_0601.pdf/c7916f81-805e-4a65-bdd9-c4f62d3908f7?version=1.2).

ČSÚ. Zahraniční obchod České republiky [online]. 2017 [cit. 2018-03-09]. Dostupné z: [https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/index.jsf?page=vystup-objekt&z=T&f=TABULKA&ds=ds225&skupId=206&katalog=30834&pvo=VZO05&c=v3%7E8\\_\\_RP2017&str=v216](https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/index.jsf?page=vystup-objekt&z=T&f=TABULKA&ds=ds225&skupId=206&katalog=30834&pvo=VZO05&c=v3%7E8__RP2017&str=v216).

Finance. Průměrná mzda se blíží 30 000 Kč: Blížíme se kousek po kousku k Rakousku? [online]. 2018 [cit. 2018-03-20]. Dostupné z: [https://www.finance.cz/501734-prumerna-mzda-sousedi/?gclid=Cj0KCQjw4\\_zVBRDVARIsAFNI9eCbG9T2o\\_iO0DnSTpAtILzmhTsXlnkFj1zzyDOgi9QqHHCv28qlkqoaAoNVEALw\\_wcB](https://www.finance.cz/501734-prumerna-mzda-sousedi/?gclid=Cj0KCQjw4_zVBRDVARIsAFNI9eCbG9T2o_iO0DnSTpAtILzmhTsXlnkFj1zzyDOgi9QqHHCv28qlkqoaAoNVEALw_wcB).

Finance. Které obvody a dávky ovlivňují růst minimální mzdy v roce 2018? [online]. 2018 [cit. 2018-03-20]. Dostupné z: <https://www.finance.cz/496590-minimalni-mzda-2018/>.

MANAGEMENTMANIA. SWOT analýza [online]. 2018 [cit. 2018-04-17]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/swot-analyza>.

UCT. O nás [online]. 2016 [cit. 2018-04-06]. Dostupné z: <https://www.uct.com/Czech/home/default.aspx>.

Znalecký posudek. Justice [online]. 2015 [cit. 2018-04-15]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-firma?subjektId=901154>.

Zpráva nezávislého auditora. Justice [online]. 2017 [cit. 2018-04-15]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-firma?subjektId=901154>.

## Bibliografie

FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-128-4.

KALÍNSKÁ, Emilie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada, 2010. ISBN 9788024733968.

KRUGMAN, P.R. and Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and policy*. Boston: Addison Wesley, 2009. ISBN 978-0-321-55398-0.

MACÁKOVÁ, L. a kolektiv. *Mikroekonomie: Základní kurz*. 11. vyd. Slaný: Melandrium 2010. ISBN 978-80-86175-70-6.

NEUMANN, Pavel, Pavel ŽAMBERSKÝ a Martina JIRÁNKOVÁ. *Mezinárodní ekonomie*. Praha: GRADA Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3276-3.

SMITH, A. *Pojednání a podstatě bohatství národů*. 6. vyd. Praha: Liberální institut, 2001. ISBN 80-86389-15-4.

SOUKUP, A. *Mezinárodní ekonomie*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009. ISBN 978-80-7380-197-7.

*Statistická ročenka České republiky: Statistical yearbook of the Czech Republic*. Praha: Český spisovatel, 1993-. ISBN 978-80-250-2778-3. ISSN 1211-4812.

ŠTĚRBOVÁ, Ludmila a kol. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada, 2013. ISBN 9788024746944.

VARADZIN, František. *Mezinárodní ekonomie: teorie světového hospodářství*. Praha: Professional Publishing, 2013. ISBN 9788074311161.