

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí



Diplomová práce

**Zhodnocení významu mezinárodního obchodu pro
Finsko**

Bc. Michal Beneš

© 2016 ČZU v Praze

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Michal Beneš

Provoz a ekonomika

Název práce

Zhodnocení významu mezinárodního obchodu pro Finsko

Název anglicky

Evaluation of the importance of international trade for Finland

Cíle práce

Hlavním cílem práce je zhodnotit význam mezinárodního obchodu pro finskou ekonomiku. K dílčím cílům práce patří: určit dopad ruského bojkotu potravin na finské vývozce, zanalyzovat mezinárodní obchod mezi Finskem a Českou republikou, navrhnout strategii obchodování s Finskem pro české exportéry. Další dílčí cíle budou stanoveny v průběhu vypracování práce.

Metodika

Diplomová práce bude obsahovat dvě stěžejní části: část teoretickou a část praktickou. Pro zpracování teoretické části budou shromážděny, analyzovány a komparovány vhodné zdroje literární a internetové, jak tuzemské tak zahraniční. V praktické části bude metodika založena na deskriptivním a analytickém zpracování dat, komparaci a syntéze. Bude proveden výzkum, jehož výsledky budou interpretovány ve zhodnocení a závěrečné části práce.

Doporučený rozsah práce

60 – 80 stran

Klíčová slova

mezinárodní obchod, Finsko, import, export, exportní příležitosti, ekonomické sankce

Doporučené zdroje informací

- ČESKO. *Zahraniční obchod : vývozní a dovozní licence, pojišťování a financování vývozu, úmluva o mezinárodní koupi zboží, vojenský materiál, chemické zbraně, předměty kulturní hodnoty, ohrožené druhy živočichů a rostlin, mezinárodní kontrolní režimy, ochrana tuzemského trhu, mezinárodní sankce : podle stavu k 7.2.2011.* Ostrava: Sagit, 2011. ISBN 978-80-7208-844-7.
- JANATKA, F. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU.* Praha: ASPI, 2004. ISBN 80-7357-006-8.
- JENÍČEK, V. – KREPL, V. – ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE. INSTITUT TROPŮ A SUBTROPŮ. *Foreign trade and development economics.* Prague: Czech University of Life Sciences, 2007. ISBN 978-80-213-1651-5.
- KALÍNSKÁ, E. a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století.* Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3396-8.
- SATO, A. – MACHKOVÁ, H. – ČERNOHLÁVKOVÁ, E. *Mezinárodní obchodní operace.* Praha: Grada, 2003. ISBN 80-247-0686-5.
- SVATOŠ, M. *Zahraniční obchod : teorie a praxe.* Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.
- ŠTĚRBOVÁ, L. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století.* Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4694-4.

Předběžný termín obhajoby

2016/17 ZS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Olga Regnerová

Garantující pracoviště

Katedra obchodu a financí

Elektronicky schváleno dne 1. 11. 2016

Ing. Helena Čermáková, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 7. 11. 2016

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 07. 11. 2016

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Zhodnocení významu mezinárodního obchodu pro Finsko" jsem vypracoval 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 autor uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 9. listopadu 2016

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval paní Ing. Olze Regnerové za její cenné rady, připomínky a odborné vedení diplomové práce.

Zhodnocení významu mezinárodního obchodu pro Finsko

Souhrn

Diplomová práce se zabývá tématem mezinárodního obchodu Finska a jeho významem pro tamní ekonomiku. Práce je rozdělena na část teoretickou a část praktickou.

Teoretická část je zpracována formou literární rešerše, která obsahuje relevantní informace týkající se mezinárodního obchodu. Zaměřuje se na formy mezinárodního podnikání, dodací a platební podmínky, význam zahraničního obchodu v ekonomice země, nástroje zahraničního obchodu a ekonomické sankce používané v mezinárodním obchodě.

V praktické části práce je nejprve charakterizována finská ekonomika s využitím základních ekonomických ukazatelů a následně je přistoupeno přímo k analýze mezinárodního obchodu, která je zaměřená především na mezinárodní obchod se zbožím. Tato analýza obsahuje části týkající se vývoje ukazatelů, komoditní a teritoriální struktury, významných finských proexportně orientovaných firem a státní podpory exportu. Práce se dále zabývá dopadem ruských ekonomických sankcí na finské exportéry zemědělských výrobků a analýzou mezinárodního obchodu mezi Českou republikou a Finskem. V závěrečné části jsou shrnuty a vyhodnoceny výsledky práce a navržena jednak opatření týkající se zvýšení finského exportu, jednak strategie a doporučení pro české exportéry při obchodování s Finskem.

Klíčová slova: mezinárodní obchod, Finsko, import, export, komoditní struktura, teritoriální struktura, obchodní bilance, ekonomické sankce

Evaluation of the importance of international trade for Finland

Summary

The diploma thesis is focused on Finland's international trade and its importance for the national economy. The thesis is divided into two parts: theoretical part and practical part.

The theoretical part is done using the method of literature research and contains relevant information about the international trade. It is focused on foreign market entry modes, delivery and payment terms, the importance of international trade in the national economy and economic sanctions using in international trade.

The practical part first describes the Finland's economy using the key economic indicators and then analyses the Finland's international trade. The analysis is mainly focused on the international trade with goods and contains chapters about development indicators, commodity and territorial structure, major export-oriented companies and government export support services. The thesis also analyses international trade between Czech Republic and Finland and the impact of Russian economic sanctions on Finnish exporters. In the final part, the results are summarized and evaluated and there are proposals to increase Finnish exports and strategies and recommendations for Czech exporters when trading with Finland.

Keywords: international trade, Finland, import, export, commodity structure, territorial structure, trade balance, economic sanctions

Obsah

1 Úvod.....	10
2 Cíl práce a metodika	11
2.1 Cíl práce	11
2.2 Metodika	11
3 Teoretická východiska	12
3.1 Formy mezinárodního podnikání	12
3.1.1 Vývoz a dovoz zboží a služeb.....	13
3.1.2 Kapitálově nenáročné investice	13
3.1.3 Kapitálově náročné investice	15
3.2 Dodací podmínky	15
3.2.1 INCOTERMS	16
3.3 Platební a zajišťovací instrumenty	18
3.4 Význam zahraničního obchodu v ekonomice země.....	19
3.4.1 Přístupy státu k zahraničnímu obchodu	20
3.4.2 Kvantifikace postavení zahraničního obchodu v ekonomice země	20
3.5 Nástroje zahraničního obchodu.....	21
3.5.1 Tarifní opatření	22
3.5.2 Netarifní opatření	24
3.5.3 Podpora vývozu	25
3.6 Ekonomické sankce v mezinárodním obchodě	26
4 Praktická část	28
4.1 Charakteristika finské ekonomiky.....	28
4.1.1 Základní ekonomické ukazatele a jejich vývoj.....	28

4.2	Analýza mezinárodního obchodu Finska	30
4.2.1	Komoditní struktura exportu a importu	32
4.2.2	Teritoriální struktura exportu a importu	36
4.2.3	Významné finské firmy podílející se na exportu	38
4.2.4	Státní podpora exportu.....	46
4.3	Omezení zahraničního obchodu mezi Finskem a Ruskem	47
4.3.1	Podstata uvalených sankcí	47
4.3.2	Vliv uvalených sankcí na finský export.....	49
4.3.3	Analýza dopadu ruského bojkotu potravin na příkladu firmy Valio	52
4.4	Analýza zahraničního obchodu mezi Českou republikou a Finskem	54
4.4.1	Vývoj a struktura vzájemného zahraničního obchodu se zbožím.....	54
4.4.2	Příklady českých výrobců exportujících do Finska	56
4.4.3	Příklady vzájemných investic	59
5	Zhodnocení výsledků a doporučení	62
5.1.1	Návrhy opatření ke zvýšení finského exportu	64
5.1.2	Návrh strategie obchodování s Finskem pro české exportéry	65
6	Závěr.....	69
7	Seznam použitých zdrojů	71
8	Seznam tabulek, grafů a obrázků	76
9	Přílohy	77

1 Úvod

Finsko, ve finštině Suomi, je nejsevernější stát Evropské unie, který se může pyšnit hned několika rekordy. Je to stát s největším počtem jezer v Evropě, největším počtem saun na počet obyvatel na světě a největší spotřebou kávy na počet obyvatel na světě. Kvůli severskému podnebí, které v zemi vládne, se Finové odjakživa usídlili především v jižní části země, kde založili dnešní nejvýznamnější finská města jako Helsinky, Turku, nebo Tampere. Není se čemu divit, když v severní části země označované jako Laponsko v zimních měsících vyjde během dne slunce jen na několik málo hodin a teploty se běžně pohybují okolo -20 stupňů Celsia. Nicméně i tuto část země Finové dokázali využít a udělali z Laponska turistickou destinaci s množstvím hotelů, lyžařských středisek a spoustou dalších atrakcí kam si v zimních měsících přijíždí davy turistů užít tu pravou, nefalšovanou zimu.

Naopak jižní a střední část země, bohatá na lesní porost, vodní zdroje i úrodnou půdu, nabízí ideální podmínky pro zemědělství, rybolov a těžbu dřeva. Po dlouhá léta byly tyto činnosti pro Finsko nejběžnější, nicméně ve 20. století se postupně Finsko začalo orientovat na těžký průmysl jako strojírenství, hutnictví, elektrotechnický a chemický průmysl, ke kterému se začaly do značné míry využívat domácí zásoby kovů a dalších nerostných surovin. Právě rozmach průmyslu významně přispěl k tomu, že se dnes Finsko řadí k nejvyspělejším státům světa s velmi vysokou životní úrovní. Prosperita Finska z velké části pramení z mezinárodního obchodu, kterým se tato diplomová práce podrobně zabývá. Největší část exportu tvoří právě strojírenské výrobky, suroviny a materiály, výrobky dřevozpracujícího průmyslu a chemického průmyslu.

Téma zaměřené na mezinárodní obchod Finska si autor této diplomové práce vybral zejména z důvodu, že v této krásné zemi strávil půl roku jako student oboru International Business na tamní univerzitě a při psaní práce tak mohl využít své osobní zkušenosti a získané vědomosti.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Hlavním cílem práce je zhodnotit význam mezinárodního obchodu pro finskou ekonomiku s důrazem na export a import zboží. K dílčím cílům práce patří určení dopadu ruského bojkotu potravin na finské vývozce, především výrobce mléka, které tyto ekonomické sankce zasáhly nejvíce. Dílčím cílem je také zanalyzovat mezinárodní obchod mezi Finskem a Českou republikou z pohledu vývoje, struktury a významných podílejších se firem. Cílem návrhové části práce je navrhnout opatření, která by přispěla ke zvýšení finského exportu a poskytnout doporučení a strategii k začátku obchodování s Finskem pro české exportéry.

2.2 Metodika

Diplomová práce obsahuje dvě stěžejní části: část teoretickou a část praktickou. Pro zpracování teoretické části práce byly k danému tématu shromážděny, analyzovány a komparovány vhodné zdroje literární a internetové, jak tuzemské tak zahraniční.

V praktické části práce je metodika založena na deskriptivním a analytickém zpracování dat, komparaci a syntéze. Data a informace využitá v praktické části práce pocházejí z důvěryhodných zdrojů, zejména z oficiálních finských nebo mezinárodních statistických zdrojů a oficiálních prezentací finských a českých firem. Ke znázornění konkrétní problematiky jsou četně využity grafy vytvořené na základě oficiálních dat. V závěrečné části práce jsou vyhodnoceny výsledky a navržena opatření a strategie.

3 Teoretická východiska

„Mezinárodní obchod lze definovat jako souhrn zahraničně obchodních aktivit dvou a více národnostních ekonomik, příp. států, shodujících-li se jejich hranice s hranicemi ekonomik. Jedná se o druh mezinárodních vztahů, reálné ekonomické transakce se zahraničním prvkem mezi následujícími subjekty světové ekonomiky:

- Soukromými ekonomickými subjekty působícími uvnitř národních ekonomik, tj. jednotlivci/domácnosti a malými, středními a velkými podniky
- Nadnárodními ekonomickými subjekty hlavně multi nebo transnacionálními podniky
- Ekonomickými subjekty veřejného sektoru jednotlivých států, územních celků a integračních uskupení, mj. ministerstvy, municipalitami, organizacemi se zvláštním statutem, centrálními bankami
- Příležitostně některými ekonomickými subjekty neziskového charakteru v rámci programů humanitární pomoci.“ (Štěrbová, 2013)

3.1 Formy mezinárodního podnikání

Na zahraničních trzích firmy využívají různé strategie mezinárodního podnikání. Volba strategie závisí na mnoha faktorech, mezi které patří:

- Obchodně politické podmínky
- Ekonomické prostředí
- Politické prostředí
- Právní prostředí
- Charakteristika výrobků
- Charakteristika obchodního partnera
- Efektivnost vybrané formy podnikání

Tyto strategie neboli formy mezinárodního podnikání se obvykle člení do tří skupin:

- Vývoz a dovoz zboží a služeb
- Kapitálově nenáročné investice
- Kapitálově náročné investice (Machková, a další, 2007)

3.1.1 Vývoz a dovoz zboží a služeb

Do této skupiny se řadí obchodní operace založené na tradičním vývozu a dovozu zboží a služeb. Jedná se o nejjednodušší formy mezinárodního podnikání, kterými obvykle podniky začínají rozvíjet své mezinárodní aktivity. (Machková, a další, 2007) Tyto formy, nazývané též jako obchodní metody lze obecně rozdělit na přímé, které představují přímé spojení mezi výrobcem a zákazníkem a nepřímé, kde mezi výrobcem a spotřebitelem existuje jeden nebo více mezičlánků, např. zástupce, partner, prostředník nebo vlastní zahraniční prodejní síť. (Janatka, 2004)

Mezi přímé metody patří tzv. čistý přímý export, který se obvykle využívá při exportu průmyslových výrobků, výrobních zařízení a investičních celků. Export takových statků je obvykle velmi komplikovaný a vyžaduje poskytování odborných služeb, u kterých je bezprostřední přítomnost výrobce na zahraničním trhu nutná. Přímý export je realizován na základě kupních smluv. (Machková, a další, 2007)

Nepřímé metody využívající prostředníky se uplatňují zejména u prodeje spotřebního zboží. (Janatka, 2004) Jedná se např. o:

- **Prostřednické vztahy:** Prostředníci obchodující vlastním jménem, na vlastní účet a riziko prodávají nakoupené zboží dalším odběratelům či konečným spotřebitelům a jejich odměnou je cenová marže.
- **Smlouvy o výhradním prodeji:** Dodavatel se zavazuje, že určité zboží nebude v určité oblasti dodávat jiné osobě než výhradnímu odběrateli.
- **Obchodní zastoupení:** Nezávislý obchodní zástupce vyvíjí dlouhodobě pro zastoupenou firmu činnost směřující k uzavírání smluv a obchodů jménem zastoupeného a na jeho účet.
- **Piggybacking:** Spolupráce více firem ze stejného oboru podnikání v oblasti exportu. Velká a známá firma dává za úplaty menším firmám k dispozici své zahraniční distribuční cesty. (Machková, a další, 2007)

3.1.2 Kapitálově nenáročné investice

Další možností proniknutí na zahraniční trhy jsou kapitálově nenáročné investice. Do této skupiny se řadí několik forem mezinárodního podnikání, které podniku umožní uplatnit své

výrobky či služby na zahraničním trhu aniž by musel v zahraničí přímo investovat. Mezi tyto formy se řadí především franchising, licence, zušlechťovací operace a smlouva o řízení. (Machková, a další, 2007)

Franchising

Jedná se o smluvně vymezený vztah mezi obchodními partnery. Vystupuje v něm franšizér (majitel firmy či značky) a franšizant (nabyvatel franšizy). Franšizér poskytuje franšizantovi právo užívat předmět svého podnikání, značku a know-how obsahující systém řízení a zabezpečování služeb. Franšizant za to platí franšizérovi smluvně stanovenou odměnu a zavazuje se dodržovat obchodní politiku poskytovatele. Podstatou je předání úspěšného konceptu podnikání a možnosti podnikání pod známou značkou, neboť firma franšizéra je obvykle velmi úspěšná a má dobře zpracovanou obchodní a marketingovou koncepci. Nejběžněji je franchising využíván v maloobchodě, v oblasti fast foodových restaurací, v hotelnictví či v oblasti čerpacích stanic. (Machková, a další, 2007)

Licence

Termín licence označuje povolení či svolení k činnosti, která není jinak povolena. Tato forma vstupu na zahraniční trh umožňuje podniku prodat práva k využití vynálezu, užitného či průmyslového vzoru nebo ochranných opatření, která zahrnují např. práva k využívání obchodního jména firmy nebo ochranné známky. Majitel výlučného práva (poskytovatel) v licenční smlouvě opravňuje nabyvatele k výkonu práv z průmyslového vlastnictví a nabyvatel se za to zavazuje k poskytování určité úplaty nebo jiné majetkové hodnoty. Účelem licence není vytvoření hmotného statku, ale stanovit pravidla k jeho šíření. (Machková, a další, 2007)

Zušlechťovací operace

Termín zušlechťovací operace označuje zpracování nebo přepracování materiálů či polotovarů do vyššího stupně finality, eventuálně do konečné podoby hotového výrobku. Právně bývají tyto operace posuzovány jako smlouvy o dílo. Zušlechťovací operace lze rozdělit na aktivní a pasivní. Aktivní operace představují situaci, kdy materiál nebo polotovary jsou zahraničním objednavatelem dodány domácímu podniku k zušlechtění. Pasivní operace představují naopak situaci, kdy materiál nebo polotovary jsou domácí

firmou vyvezeny do zahraničí k zušlechtění. Zušlechtěnou produkci lze poté na základě domluvy vrátit zpět do zahraničí, prodat v zemi zušlechtitele, nebo reexportovat do třetích zemí. Motivací objednavatelů zušlechtění jsou především nižší náklady na přepracování v zahraničí. Jedná se např. o náklady mzdové, energetické, surovinové či režijní náklady. (Machková, a další, 2007)

Smlouva o řízení

Předmětem smlouvy o řízení je poskytnutí řídicích znalostí a špičkových manažerů, obvykle na dobu určitou. Jedná se o koncepci podobnou franchisingu, avšak místo konceptu a značky je do zahraničního podniku přeneseno manažerské know-how. Odměnou sjednanou ve smlouvě může být např. určité procento z obrátu, podíl na zisku nebo možnost získání části akcií společnosti. Smlouva o řízení je nejčastěji využívána v oblasti služeb, zejména v hotelnictví a poradenských službách. (Machková, a další, 2007)

3.1.3 Kapitálově náročné investice

Mezi zahraniční investice náročné na kapitál se řadí zejména portfoliové investice a přímé zahraniční investice. Portfoliové investice zahrnují nákupy akcií nebo jiných cenných papírů, přímé zahraniční investice se týkají kapitálových vkladů, vnitřních půjček či reinvestovaného zisku. Tyto přímé zahraniční kapitálové investice probíhají zakládáním nových podniků tzv. na zelené louce, dále formou fúzí, akvizic, společného podnikání či strategických aliancí. Tím, že se podnik bezprostředně nachází na zahraničním trhu, získává výhody v přístupu k informacím a přímému kontaktu se zákazníky. Rovněž má podnik možnost poskytovat servisní služby a zajistit si dostatečné zásoby na skladě, které mu umožní pohotovostní dodávky, čímž dokáže konkurovat tuzemským firmám. (Machková, a další, 2007)

3.2 Dodací podmínky

Důležitou součástí kupní smlouvy v mezinárodním obchodě je tzv. dodací podmínka, nazývaná též jako dodací parita. Tato podmínka určuje povinnosti prodávajícího a kupujícího, které souvisejí s dodávkou a převzetím zboží. (Machková, a další, 2007)

„Dodací podmínka určuje zejména:

- způsob a místo dodání zboží odběrateli
- místo a okamžik přechodu úhrady nákladů spojených s dodávkou zboží
- místo a okamžik přechodu rizik
- povinnosti smluvních stran při zajišťování dopravy, opatření průvodních dokladů, zabezpečení pojištění, kontroly, celního odbavení.“ (Svatoš, 2009)

Dodací podmínka tedy určuje, jakou část nákladů spojených s dodávkou zboží hradí prodávající a jakou část kupující, takže její volba má velký vliv na výši ceny v zahraničním obchodě. (Machková, a další, 2007)

Nejnámější a nejpoužívanější dodací podmínky jsou tzv. doložky INCOTERMS (International Commercial Terms neboli Mezinárodní obchodní pravidla). (Svatoš, 2009)

3.2.1 INCOTERMS

Doložky INCOTERMS jsou připravovány a vydávány Mezinárodní obchodní komorou (International Chamber of Commerce) sídlící v Paříži a jejich cílem je vyhnout se v mezinárodním obchodě nejistotě odlišných výkladů různých dodacích doložek v různých zemích. První verze INCOTERMS vznikla již v roce 1936 a od té doby jsou v nepravidelných intervalech vydávány nové verze. Vydáním nové verze však starší verze nezanikají, proto je nutné u jednotlivých dodacích podmínek uvádět rok vydání INCOTERMS, kterými se hodlají smluvní strany řídit. (Machková, a další, 2007)

„INCOTERMS nemají povahu právní normy a závaznými se stávají pouze tehdy, jestliže se na ně strany kupní smlouvy výslovně odvolají v textu smlouvy. Pravidla INCOTERMS uvádějí, která ze smluvních stran je zavázána obstarat přepravu nebo pojištění, kdy prodávající dodává zboží kupujícímu a jaké náklady nese ta která strana. Pravidla INCOTERMS neuvádějí žádné údaje týkající se ceny zboží ani způsobu její úhrady. Rovněž se nezabývají přechodem vlastnictví ke zboží, anebo následky porušení smlouvy.“ (ICC Česká republika, 2010)

INCOTERMS se staly neodmyslitelnou součástí každodenního jazyka obchodu. Byly začleněny do obchodních smluv po celém světě a poskytují v mezinárodním obchodě pravidla a pokyny pro importéry, exportéry, právníky, dopravce a pojišťovny. Nejnovější

verze doložek INCOTERMS 2010 je platná od 1.1. 2011 a obsahuje 11 pravidel (doložek) rozdělených do skupin „Rules for any mode or modes of transport“ neboli pravidla pro jakýkoliv druh přepravy a „Rules for sea and inland waterway transport“ neboli pravidla pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu. (International Chamber of Commerce, 2016)

Stále se však využívá i starší verze INCOTERMS 2000, která obsahuje 13 doložek rozdělených do čtyř kategorií E, F, C, D.

Doložky INCOTERMS 2010

Pravidla pro jakýkoliv druh přepravy:

- EXW – Ex Works (Ze závodu)
- FCA – Free Carrier (Vyplaceně dopravci)
- CPT – Carriage Paid To (Přeprava placená do)
- CIP – Carriage And Insurance Paid To (Přeprava a pojištění placeny do)
- DAT - Delivered At Terminal (S dodáním do překladiště)
- DAP – Delivered At Place (S dodáním v místě určení)
- DDP – Delivered Duty Paid (S dodáním clo placeno)

Pravidla pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu:

- FAS – Free Alongside Ship (Vyplaceně k boku lodi)
- FOB – Free On Board (Vyplaceně loď)
- CFR – Cost And Freight (Náklady a přepravné)
- CIF – Cost, Insurance and Freight (Náklady, pojištění a přepravné)

(ICC Česká republika, 2010)

Každá z uvedených doložek má jinou definici a jiné rozložení přechodů rizik, nákladů a pojištění mezi prodávajícím a kupujícím během přepravy. Obchodníci se domluví a vyberou si takovou doložku, která se jim pro konkrétní situaci nejvíce hodí.

3.3 Platební a zajišťovací instrumenty

Významným problémem zahraničního obchodu je placení a zajištění. Jako zajišťovací instituty mohou sloužit i některé způsoby placení v mezinárodním obchodu, tzv. platební podmínky. (Svatoš, 2009)

Platební podmínkou, která je obsahem kupní smlouvy, se určuje místo, doba a způsob úhrady kupní ceny kupujícím, případně i výše úroku či platební měna. „Platební podmínka je jednou z nejdůležitějších podmínek pro kalkulaci kupní ceny“ (Machková, a další, 2007)

„Volbou vhodných platebních podmínek lze významně omezit, případně zcela vyloučit komerční rizika, především riziko platební neschopnosti nebo platební nevůle dovozce.“ (Svatoš, 2009)

S platební podmínkou souvisí i určité náklady, které mají poté vliv na celkovou cenu. Tyto náklady představují zejména poplatky bankám a finančním institucím, poplatky za vystavování určitých dokumentů, poplatky za kolky či náklady pojištění rizik. U úvěrových platebních podmínek je nákladem rovněž úrok. (Machková, a další, 2007)

Podle (Svatoš, 2009) patří mezi hlavní platební a zajišťovací instrumenty dokumentární akreditiv, bankovní záruka, směnka, bankovní šek, případně dokumentární inkaso, které však vývozcí využívají zejména při vývozech do ekonomicky stabilních zemí a ve vztazích se spolehlivými obchodními partnery.

Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv je jedním z nejbezpečnějších a nejdůležitějších platebních a zajišťovacích instrumentů používaných v mezinárodním obchodě. (Svatoš, 2009) Jedná se o „závazek banky poskytnout pověřenému beneficiantovi (zpravidla prodávajícímu) plnění stanovené v akreditivu, pokud beneficiant předloží včas požadované dokumenty a splní veškeré akreditivní podmínky. Banka vystavuje akreditiv na pokyn příkazce, resp. žadatele o akreditiv (zpravidla kupujícího), a podle jeho instrukcí.“ (Machková, a další, 2007)

Plnění banky představuje provedení platby beneficiantovi nebo akceptace a zaplacení směnky vystavené beneficiantem, případně zmocnění jiné banky provést tyto úkony, nebo zmocnění jiné banky k provedení negociace. Banka přezkoumává dokumenty a zaplatí

pouze v případě, že předložené dokumenty odpovídají podmínkám akreditivu. (Svatoš, 2009)

Dokumentární akreditiv je oblíbený zejména u exportérů, kteří nemají dostatečnou důvěru v kupujícího, případně důvěru v politickou nebo ekonomickou situaci v zemi kupujícího, která by mohla ohrozit placení. Tím, že má prodávající v rukou bankovní záruku danou akreditivem, je spolehlivě chráněn před rizikem platební neschopnosti kupujícího a také před rizikem neodebrání zboží vyrobeného např. na zakázku. (Svatoš, 2009)

Bankovní záruka

Bankovní zárukou se rozumí pouze zajišťovací instrument, který slouží především k zajištění rizika v zahraničním obchodě. Příjemce záruky získává dostatečnou jistotu, že dostane zapláceno v případě platební neschopnosti nebo platební nevěle smluvního partnera a dává mu taktéž možnost postoupit pohledávku zajištěnou bankovní zárukou na svou banku. Při sjednávání bankovní záruky je potřeba uvádět způsob úhrady formu zajištění. K výplatě bankou dochází pouze v případě, kdy není zajištěný závazek při splatnosti splněn. Důležité je před sjednáním bankovní záruky ověřit, zda ručící banka je schopna splnit převzaté závazky. (Svatoš, 2009)

3.4 Význam zahraničního obchodu v ekonomice země

Zahraníční obchod země lze hodnotit z hlediska efektivnosti, proporcionality a demonstrativního efektu.

Efektivnost v tomto smyslu znamená snahu soustředit se v exportní politice na ty výrobky, kde může země dosáhnout maximálních úspor společenské práce. Na tyto produkty je pak soustředěn výzkum, vývoj a propagační úsilí. „Čím je ekonomika menší a tím otevřenější, mělo by být soustředění sil na zvýšení a udržení schopnosti konkurence, to znamená i schopnosti vývozu vybraných výrobků důraznější“ (Svatoš, 2009)

Proporcionalita vyjadřuje, jak komplexní surovinovou základnou daná země disponuje a jak je schopná pokrýt potřeby vlastní domácí průmyslové výroby.

Demonstrativní efekt představuje úspěšnost vývozního programu, která vypovídá o úrovni rozvoje ekonomiky dané země a dělá jí ve světě vizitku. „Jde tedy o určitou demonstraci

světového technického, designového, módního trendu, který může působit stimulačně na společenský a ekonomický pokrok.“ (Svatoš, 2009)

3.4.1 Přístupy státu k zahraničnímu obchodu

Zahraněčně-obchodní politika je součástí obchodní politiky státu, ale v dnešní době ovlivněné globalizací a liberalismem se již tento termín běžně nepoužívá a hovoří se pouze o obchodní politice ve smyslu prostředku státu k regulování vnějších ekonomických vztahů a nástroje k vytváření vhodného vnitřního ekonomického prostředí. (Kalínská, 2010)

Z národohospodářského hlediska existují dva přístupy k zahraničnímu obchodu: pasivní a aktivní.

Pasivní přístup staví do popředí zejména hledisko proporcionality s cílem dosáhnout plynulého reprodukčního procesu. Mezinárodní obchod je v pasivním přístupu vnímán především jako nástroj k zajištění nedostatkových surovin, potravin, strojů a zařízení. Vývoz je vnímán jako nutné zlo, aby stát získal prostředky na své dovozní potřeby. (Svatoš, 2009) Pro tento přístup je charakteristický protekcionismus, což je směr usilující o ochranu domácí ekonomiky před vnějšími vlivy a upřednostňující ochranu vlastních výrobků, služeb a pracovníků před zahraniční konkurencí. Toho lze docílit využíváním celé řady opatření, např. cel, kvót, nebo stanovením měnového kurzu. (Kalínská, 2010)

Aktivní přístup staví do popředí hledisko efektivnosti a znamená zejména soustředěné úsilí státu o co nejsnazší přístup na trhy jednotlivých zemí. Stát se snaží co nejvíce zjednodušit dovozní režim a zároveň uzavírat smlouvy s integračními seskupeními. Rovněž vyvíjí různé proexportní aktivity, které mají v některých zemích výsledek, že export činí základní hnací sílu ekonomického rozvoje země. (Svatoš, 2009) Aktivní přístup vychází z liberalismu, tedy přístupu, který upřednostňuje minimální zásahy do ekonomiky, odstraňování obchodních překážek tarifního i netarifního charakteru či otevření všech sektorů vnitřního trhu zahraniční konkurenci. (Kalínská, 2010)

3.4.2 Kvantifikace postavení zahraničního obchodu v ekonomice země

Postavení zahraničního obchodu v ekonomice země lze kvantifikovat několika níže uvedenými způsoby:

- 1) **Bilance zahraničního obchodu:** *vývoz – dovoz*. Lze sledovat v národním pojetí a v přeshraničním pojetí. „Národní pojetí zahraničního obchodu vypovídá o vývozní a dovozní výkonnosti domácí ekonomiky, tedy i o obchodní bilanci zahraničního obchodu domácí ekonomiky. Sleduje skutečný obchod se zbožím realizovaný mezi domácími a zahraničními subjekty, tj. změnu vlastnictví mezi rezidenty a nerezidenty. Přeshraniční pojetí zahraničního obchodu naopak vypovídá výhradně o fyzickém pohybu zboží přes hranice bez ohledu na to, zda dochází k obchodu mezi domácími a zahraničními subjekty. Tyto údaje jsou mezinárodně srovnatelné a mohou sloužit jako indikátor vývoje hodnoty obchodu.“ (Český statistický úřad, 2015)
- 2) **Vztah mezi vyrobeným a užitým společenským produktem:** jedná se o celkový objem toho, co se v zemi vyrobí, a objem spotřeby ve sledovaném období. K vyjádření tohoto vztahu slouží vzorec: *užitý společenský produkt = vyrobený společenský produkt + dovoz – vývoz*, případně *vyrobený společenský produkt = užitý společenský produkt – dovoz + vývoz*. (Svatoš, 2009)
- 3) **Objem zahraničního obchodu:** *vývoz / dovoz x 100*. Tento relativní ukazatel vyjadřuje schopnost vývozu pokrýt dovozní potřeby země a napomáhá tak kvalifikovat a kvantifikovat váhu zahraničního obchodu země. Pokud ukazatel dosahuje hodnoty více než 100, země má aktivní obchodní bilanci. Pokud ukazatel dosahuje hodnoty méně než 100, země má pasivní obchodní bilanci. Objem zahraničního obchodu v absolutních číslech vypovídá o postavení země ve světové ekonomice. (Svatoš, 2009)
- 4) **Ekonomická a finanční síla země:** *mezinárodní likvidita / dovoz*. Jedná se o hypotetickou úvahu, kolik roků či měsíců by země mohla dovážet to, co standardně potřebuje, a pokrývat tento dovoz z devizových rezerv. (Svatoš, 2009)
- 5) **Poměr vývozu k dluhové službě:** Ukazuje, zda je vývoz schopen pokrýt úhrn splátek a úroků ze zahraničních půjček dané země. (Svatoš, 2009)

3.5 Nástroje zahraničního obchodu

K prosazování záměrů států v oblasti mezinárodních obchodních vztahů nebo vytváření podnikatelského prostředí uvnitř státu slouží různé nástroje. Tyto nástroje se obecně člení na nástroje na ochranu vnitřního trhu a nástroje pro podporu vývozu. Mezi nástroje na

ochranu vnitřního trhu patří všechny opatření protekcionistického charakteru a nástroje, které jsou využívány proti nekalé konkurenci. Podle funkce se pak zpravidla člení na tarifní opatření a netarifní opatření. Mezi nástroje pro podporu vývozu se řadí různé vývozní subvence, daňové úlevy či státem garantované úvěry. (Štěrbová, 2013)

3.5.1 Tarifní opatření

Mezi tarifní opatření se řadí cla splňující podmínku systematické aplikace. Tato podmínka znamená, že celní sazby jsou předem vyhlášeny na určité předem stanovené období právním předpisem státu. (Kalínská, 2010)

Clo je peněžitá částka vybíraná státem při dovozu nebo vývozu zboží přes celní hranice. Celní sazby státu, celní unie, nebo integračního seskupení jsou uvedeny v celním sazebníku, který je zpravidla vydáván jednou ročně. (Štěrbová, 2013)

Cla lze dělit dle různých kritérií:

1) Podle směru:

- a. Vývozní: využívána zejména v rozvojových zemích s cílem získat příjem do státního rozpočtu od dominantních vývozců
- b. Dovozní: uplatňována zejména k ochraně vnitřního trhu státu, ke zvýhodňování domácí produkce před zahraniční, která je zatížena clem, které zvyšuje konečnou cenu pro spotřebitele. Fiskální funkce je spíše druhořadá
- c. Tranzitní: využívána v minulosti s fiskálním cílem, v současné době se nevyužívají

2) Podle účelu:

- a. Fiskální: využívána výlučně s cílem získat příjem do státního rozpočtu
- b. Ochranná: hlavním cílem udržet konkurenceschopnost domácí produkce

3) Podle cíle:

- a. Prohibitivní: velmi vysoká celní sazba
- b. Skleníková a výchovná
- c. Preferenční: zvýhodněné celní sazby plynoucích z jednostranných nebo vícestranných dohod

- d. Diferenční: při splnění určitých podmínek jsou poskytovány dodatečné výhody
- 4) Podle způsobu výpočtu:
- a. Valorická: procentní sazba z hodnoty zboží
 - b. Specifická: pevná částka za jednotku zboží
 - c. Smíšená
 - d. Kontingentní: jedná se o tzv. tarifní kvótu, na určitý kontingent je vybíráno nižší clo, po vyčerpání kvóty je vybíráno clo v běžné výši.
- 5) Podle vztahu:
- a. Kompenzační: uvalována na dovoz ze země, která konkrétním způsobem poškozuje obchodní zájmy dotčené země. Přistupuje se k nim až po vyčerpání všech prostředků k nápravě této situace. Jsou slučitelná s doložkou nejvyšších výhod.
 - b. Odvetná: uvalována jako odvěta za obchodně-politická opatření států a týkají se veškerého dovozu z tohoto státu. Nejsou slučitelná s doložkou nejvyšších výhod.

(Štěrbová, 2013)

Evropská unie tvoří jednotné celní území, kde jednotlivé členské státy mezi sebou cla neuplatňují. Vůči okolnímu světu pak Evropská unie uplatňuje společný celní kodex a na dovozy z nečlenských států společný celní tarif. Nezáleží na tom, přes kterou zemi zboží do Evropské unie vstupuje, poněvadž vždy na určitou komoditu z určité třetí země je harmonizovaným způsobem aplikováno jednotné clo. Každé zboží, které je po uhrazení cla vpuštěno do EU se stává zbožím evropským a může se libovolně pohybovat mezi státy Evropské unie. (Janatka, 2004)

Většina cel EU vychází ze závazků přijatých během jednacích kol WTO. S některými zeměmi udržuje Evropská unie preferenční obchodní vztahy, např. se členy Evropského hospodářského prostoru, se zeměmi střední a východní Evropy, se zeměmi dohody o partnerství z Cotonu a dalším množstvím především rozvojových zemí. (Janatka, 2004)

Společný celní kodex jednotně upravuje způsob stanovení celní hodnoty zboží a výpočtu cla, pravidla původu zboží a celní režimy, ve kterých se zboží může na území Evropské unie nacházet. (Janatka, 2004)

Těmito celními režimy jsou:

- Volný oběh
 - Tranzit (vnitřní, vnější)
 - Uskladnění v celním skladu
 - Dočasné použití
 - Aktivní zušlechťovací styk
 - Pasivní zušlechťovací styk
 - Vývoz
 - Přepracování pod celním dohledem
- (Svatoš, 2009)

3.5.2 Netarifní opatření

Mezi netarifní obchodní opatření patří všechna opatření, která mohou nějakým způsobem ovlivnit obchod a nelze je zařadit mezi tarifní. Seznam takových opatření není nikdy zcela konečný, protože státy vymýšlejí stále nová. (Kalínská, 2010)

U některých netarifních opatření nejsou na první pohled zřejmé vazby na obchod a jeho regulaci. (Štěrbová, 2013)

Podle klasifikace UNCTAD se netarifní opatření dělí do sedmi skupin:

- 1) Paratarifní opatření
 - 2) Opatření ke kontrole cen
 - 3) Finanční opatření
 - 4) Automatická licenční opatření
 - 5) Kvantitativní opatření
 - 6) Monopolistická opatření
 - 7) Technická, sanitární a fytosanitární opatření
- (Štěrbová, 2013)

Paratarifní opatření zahrnují opatření vztahující se k dovozní operaci, ale nejsou to celní sazby. Můžou to být např. celní přírážky, dodatečné daně a přírážky, vnitřní daně a přírážky na dovoz, povolení dovozu v návaznosti na exportní výkonnost.

Opatření ke kontrole cen obsahují administrativní stanovení minimální dovozní ceny a maximální prodejní ceny, dále antidumpingová opatření podmíněná předchozím antidumpingovým šetřením, různé přírážky a odvody z cen, nebo dobrovolné limity vývozních cen.

Mezi finanční opatření patří např. souběžně existující rozdílné směnné kurzy, restrikce na alokaci deviz, regulace způsobu placení za dovoz, centrální vyhlášení fixního směnného kurzu.

Automatická licenční opatření se týkají automatických dovozních licencí a monitorování dovozu.

Kvantitativní opatření zahrnují různé kvóty, neautomatické dovozní licence, zákazy dovozu, omezení dovozu.

Monopolistická opatření např. stanovují jedinou dovozní organizaci nebo povinné využití národních služeb v pojištění či dopravě.

Technická sanitární a fytosanitární opatření stanovují např. požadavky na nezávadnost potravin a zachování zdraví zvířat a rostlin. Dále zahrnují různé technické regulace, inspekce před naloděním, nebo speciální celní formality.

(Štěrbová, 2013)

3.5.3 Podpora vývozu

Mezi nástroje na podporu vývozu (Kalínská, 2010) řadí zejména subvence státu, které mohou mít podobu:

- Subvence výroby vývozního zboží
- Vývozní subvence
- Daňové úlevy s vazbou na vývoz
- Státem garantované úvěry
- Státem garantované pojištění vývozu
- Informační proexportní podpory
- Vývozní marketing

Poskytování subvencí je limitováno obchodními ujednáními WTO. Zakázané jsou podpory přímo ovlivňující a narušující obchod. Patří mezi ně např. podpory vázané na exportní výkonnost podniku, upřednostňování domácích vstupů do výroby před zahraničními, subvence určené pouze konkrétním podnikům nebo limitující přístup k podporám pro určité subjekty. Takové podpory poškozují obchodní partnery z hlediska konkurenceschopnosti.

Některé tzv. přípustné subvence mohou být poskytovány, avšak s rizikem obchodních sporů nebo protiakcí partnerů, na které mohou mít tyto subvence negativní ekonomický dopad.

Pouze tzv. povolené subvence jsou charakteristické tím, že nenarušují obchod a ani se proti nim partnery nemohou legálně bránit. Patří mezi ně zejména informační proexportní podpory. (Štěrbová, 2013)

3.6 Ekonomické sankce v mezinárodním obchodě

Svrchované státy či státní seskupení mohou nenásilnou formou uplatňovat své zájmy z uzavřených a nenaplněných mezinárodních smluv, nebo reagovat na předchozí mezinárodně protiprávní jednání některého státu. Tato protiopatření se dělí na mírnější, tzv. retorze a přísnější, tzv. represálie a týkají se zejména přerušení diplomatických styků a uvalení ekonomických sankcí proti danému státu. Jejich účelem je donutit jiný stát nátlakem k respektu norem mezinárodního práva. (Malenovský, 1993)

Mírnější formy opatření, retorze, zůstávají v mezích mezinárodního práva. Ačkoliv jejich cílem je poškodit donucovaný stát, nejsou tato opatření v rozporu s žádnými právními závazky státu. Mezi retorzní opatření se řadí např.:

- jednostranné přerušení vyjednávání o důležité mezinárodní smlouvě
- odvolání důležité státní návštěvy
- odvolání velvyslance daného státu
- odmítnutí udělit víza občanům daného státu
- blokování možnosti zvolení zástupců daného státu do orgánu mezinárodně významné organizace
- jednostranné přerušení diplomatických styků

- odmítnutí účasti na prestižní události, kterou daný stát pořádá (Malenovský, 1993)

Přísnější formy opatření, represálie, překračují hranice mezinárodního práva. Okolnost, že jde o protiopatření proti mezinárodně protiprávnímu jednání, však vylučuje protiprávnost represálií. Represáliím předchází marná výzva danému státu, aby ukončil protiprávní jednání. Rozsah represálií musí být přiměřený, nepřiměřené represálie jsou mezinárodně protiprávní a vůči takovým represáliím se připouští tzv. kontrarepresálie. Nejčastěji se využívají ekonomické represálie, mezi které patří embargo a bojkot.

Embargo dříve znamenalo zadržení lodí donucovaného státu v přístavech státu, který represálie uplatňoval. Nyní se jedná o částečný nebo úplný zákaz vývozu surovin, výrobků či zboží do donucovaného státu. Nejběžnější formou je například zbrojní embargo vůči státům podporujícím terorismus.

Bojkot znamená částečný nebo úplný zákaz dovozu surovin, výrobků či zboží ze státu, který porušil mezinárodní právo. (Malenovský, 1993)

Často mají represálie podobu zákazu letů z a do určitého státu, nebo zmrazení účtů příslušníkům donucovanému státu v bankách státu, který protiopatření provádí. V praxi státy často kombinují různé formy donucení. (Ondřej, 2009)

Při uplatňování ekonomických, nebo jiných protiopatření je potřeba pečlivě zvážit, zda taková protiopatření nevyvolají podobnou reakci druhého státu a nepoškodí pak ve zbytečně velké míře i občany vlastního státu a zda je reálná šance za použití těchto protiopatření vyvolat žádoucí jednání druhého státu. (Jurman, 2002)

4 Praktická část

Finsko, nebo také Finská republika je demokratický stát v severní Evropě sousedící se Švédskem, Norskem, Ruskem a na moři má společnou hranici i s Estonskem. Jihozápadní břeh Finska omývá Baltské moře, jihovýchodní pak Finský záliv. Hlavním městem Finska jsou Helsinky. (BusinessInfo.cz, 2016)

Rozloha 338 432 km² řadí Finsko mezi největší země Evropy. V roce 2015 mělo Finsko podle Eurostatu 5 471 753 obyvatel, hustota zalidnění tedy nabývá hodnoty přibližně 16,1 obyvatel na km². Taková hustota zalidnění se naopak řadí k nejnižším v Evropě což je dáno zejména podnebím, které je v severní části země subarktické. Většina velkých měst je proto soustředěna v jižní části země, kde je podnebí severské mírné.

Finsko má dva úřední jazyky, finštinu a švédštinu. Finštinou mluví 92% obyvatel, švédštinou mluví švédská menšina žijící zejména na západním pobřeží země.

Od roku 1995 je Finsko členem Evropské unie a od roku 1999 také členem eurozóny. Finsko se připojilo rovněž k OSN a OECD. Jako jedna z mála evropských zemí není členem NATO. (BusinessInfo.cz, 2016)

4.1 Charakteristika finské ekonomiky

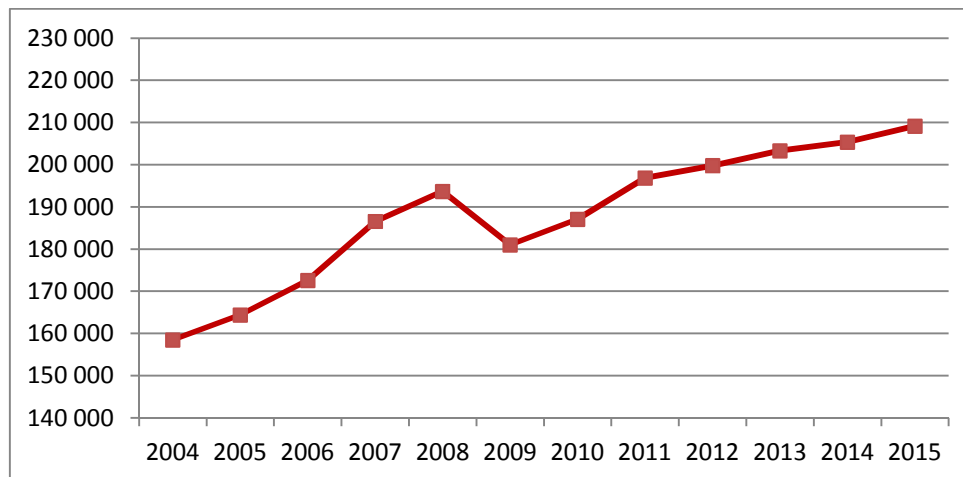
Finsko je průmyslově a hospodářsky vyspělá země s otevřenou ekonomikou a aktivním přístupem k zahraničnímu obchodu. Největším sektorem finské ekonomiky je sektor služeb (65%), následovaný průmyslem (32%) a zemědělskou prvovýrobou (3%). Z hlediska mezinárodního obchodu je pro finskou ekonomiku klíčový průmysl, který využívá vyspělé technologie. K nejvýznamnějším odvětvím finského průmyslu patří elektronický průmysl, strojírenství, dřevozpracující průmysl a chemický průmysl. Finsko má velké zásoby dřeva, minerálů a vody. Zejména zásoby dřeva z množství lesů dělá z Finska jednoho z předních světových producentů dřeva. (BusinessInfo.cz, 2016)

4.1.1 Základní ekonomické ukazatele a jejich vývoj

Podle údajů Eurostatu činilo ve Finsku v roce 2015 HDP v běžných cenách 209 149 milionů EUR. HDP v přepočtu na jednoho obyvatele dosahovalo 38 200 EUR, což je

nadprůměrná hodnota v porovnání s ostatními evropskými státy. Finsko se tak řadí na podobnou úroveň jako např. Německo, Belgie, Velká Británie, nebo Nizozemsko.

Graf 1 - Hrubý domácí produkt v běžných cenách v letech 2004 – 2015 (v mil. EUR)



Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Vývoj HDP ve Finsku má za poslední desetiletí rostoucí trend, jak dokazuje výše uvedený graf. V roce 2009 v důsledku celosvětové hospodářské krize a dalších faktorů kleslo HDP meziročně o více než 12 000 mil. EUR na 181 029 mil. EUR. Od roku 2010 hrubý domácí produkt opět stabilně roste.

Míra inflace se ve Finsku poslední desetiletí drží podle údajů Eurostatu v rozmezí -0,2% - 3,9%. Záporné hodnoty -0,2% dosáhla za toto období pouze v roce 2015. Záporná inflace neboli deflace není pro ekonomiku žádoucí, neboť kromě zlevňujícího zboží a služeb má v konečném důsledku vliv i na snižování důchodu obyvatel. Podle finského statistického úřadu Statistics Finland se v roce 2016 dostala inflace znovu do kladných hodnot, v červenci 2016 míra inflace dosahovala 0,5%.

Míra nezaměstnanosti se ve Finsku v posledním desetiletí pohybuje okolo 8%. Podle Statistics Finland, který měří míru nezaměstnanosti na základě šetření dle definice ILO/EU, dosahovala míra nezaměstnanosti v roce 2014 hodnoty 8,7% a při měření v červenci 2016 dosahovala 7,8%.

Graf 2 – Vývoj míry nezaměstnanosti v letech 2006 - 2016



Zdroj: *Statistics Finland*

Výše uvedený graf popisuje skutečnou míru nezaměstnanosti vyjádřenou zelenou křivkou a vývojový trend míry nezaměstnanosti vyjádřený modrou křivkou. Vliv na zvyšující se nezaměstnanost ve Finsku měla za poslední léta celosvětová hospodářská krize a krize některých velkých firem jako např. Nokia, která v posledních letech propustila množství zaměstnanců. Zaměstnanci byli propouštěni také v důsledku ruského bojkotu potravin z EU, který negativně zasáhl finské potravinářské firmy exportující do Ruska. Od roku 2015 se však nezaměstnanost začala opět mírně snižovat.

Po volbách v roce 2015 ohlásila finská vláda strukturální reformy vedoucí ke snížení nákladů na práci a zvýšení konkurenceschopnosti. Oživení ekonomického růstu zůstává aktuálně hlavním tématem pro finskou vládu.

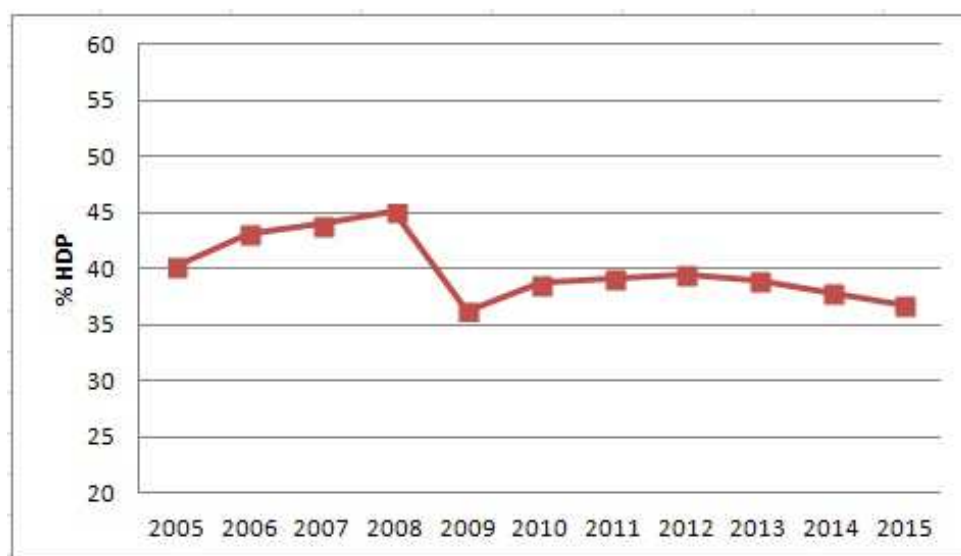
4.2 Analýza mezinárodního obchodu Finska

Finsko je zemí silně začleněnou do mezinárodního obchodu, který tvoří přibližně třetinu hrubého domácího produktu země. Od roku 1950 je Finsko členem GATT a od roku 1995 následně vzniklé světové obchodní organizace WTO. Rovněž je díky členství v Evropské unii začleněno do jednotného vnitřního trhu v rámci Evropy a využívá výhody bilaterálních a multilaterálních smluv mezi EU a třetími zeměmi. (BusinessInfo.cz, 2016)

Finský trh je vzhledem k nízkému počtu obyvatel malý, proto je pro zemi průnik na zahraniční trhy velmi důležitým zdrojem příjmů. Pro mezinárodní obchod má Finsko dobře rozvinutou infrastrukturu. Země disponuje několika přístavy k využití pro námořní dopravu, elektrifikovanou železnicí spojující Helsinky a Petrohrad, rychlostními silnicemi spojující zemi se Švédskem a Ruskem a v neposlední řadě mezinárodním letišťem v Helsinkách pro osobní i nákladní leteckou dopravu.

Finský export zboží zaznamenal v posledních letech výrazný propad mimo jiné v důsledku pádu společnosti Nokia, jejíž výrobky tvořily až přibližně 20% exportu. O chvíli později nastal pokles exportu do Ruska kvůli ekonomickým sankcím uvalených Ruskem na dovoz některých komodit ze zemí EU. Jelikož finskou měnou je Euro, nemohla centrální banka devalvovat měnu a export tak podpořit. V důsledku všech těchto problémů finský export nadále klesal, což je patrné zejména v podílu exportu na HDP, který z 45,1% v roce 2008 klesl až na 36,8% v roce 2015. (EUobserver, 2016)

Graf 3 – Podíl exportu na HDP v letech 2005 - 2015



Zdroj: vlastní zpracování dle dat Statistics Finland

Celkový objem exportu zboží v roce 2015 dosahoval 53 880 mil. EUR. Import zboží po propadu v roce 2009 a následném vzestupu klesl na hodnotu 54 493 mil. EUR v roce 2015. Od roku 1991 do roku 2010 mělo Finsko vždy aktivní obchodní bilanci, v roce 2011 prvně peněžní objem importu předčil objem exportu a obchodní bilance skončila v záporné hodnotě -3 679 mil. EUR. Země nyní má již pátý rok po sobě pasivní obchodní bilanci, v roce 2015 to bylo -613 mil. EUR. Ačkoliv je z grafu vidět, že se obchodní bilance ze

záporných čísel začíná opět vracet k nule, není to vlivem zvýšení exportu, ale snížením importu. Export nadále klesá, avšak mírněji, než import. (Finnish Customs, 2016)

Graf 4 – Import, export a obchodní bilance v letech 1990 - 2015



Zdroj: Finnish Customs

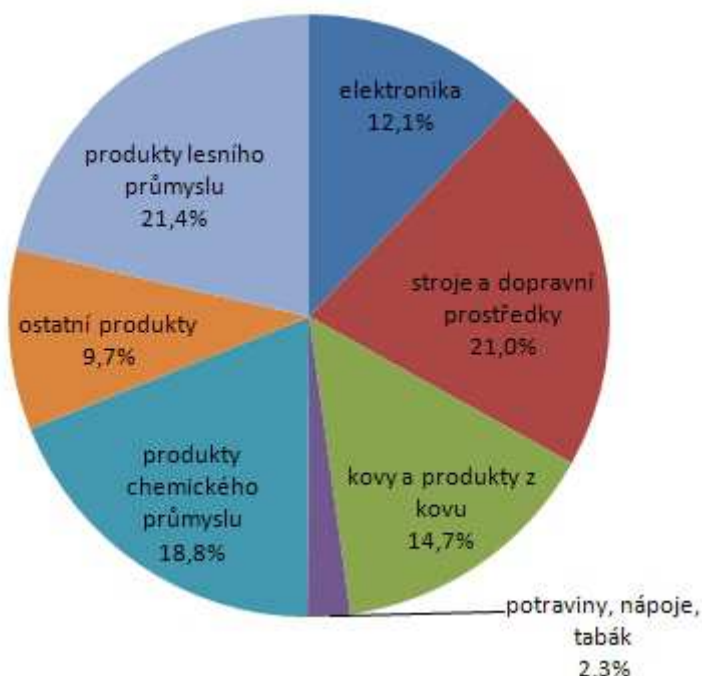
4.2.1 Komoditní struktura exportu a importu

Klasifikace CPA 2008 řadí produkci do kategorií označených písmeny A, B, C, D, E-X. Kategorie A představuje produkty zemědělství, lesnictví a rybolovu, kategorie B představuje produkty těžby a dobývání, kategorie C představuje výrobky zpracovatelského průmyslu, které se dále dělí do 33 podkategorií např. chemický průmysl, stroje a dopravní prostředky, textil a výrobky z kůže, potraviny, nápoje a tabák, kovy a produkty z kovu, elektronika a další. Kategorie D představuje elektřinu, plyn, páru, kategorie E-X jsou ostatní nezařaditelné produkty. (Eurostat, 2016)

Dle zmíněné klasifikace měla v roce 2015 největší podíl na finském exportu kategorie C - výrobky zpracovatelského průmyslu. Jejich podíl dosahoval 94,6%. Ostatní kategorie měly zanedbatelný podíl, konkrétně produkty zemědělství, lesnictví a rybolovu dosahovaly hodnoty 1,7%, produkty těžby a dobývání 0,5%, elektřina, plyn, pára 0,3%. Z dominantní kategorie výrobků zpracovatelského průmyslu měly největší podíl produkty lesního průmyslu, následované stroji a dopravními prostředky a produkty chemického průmyslu.

Významný podíl měly také produkty z kovu a elektronika, menší podíl potraviny, nápoje a tabák. (Finnish Customs, 2016)

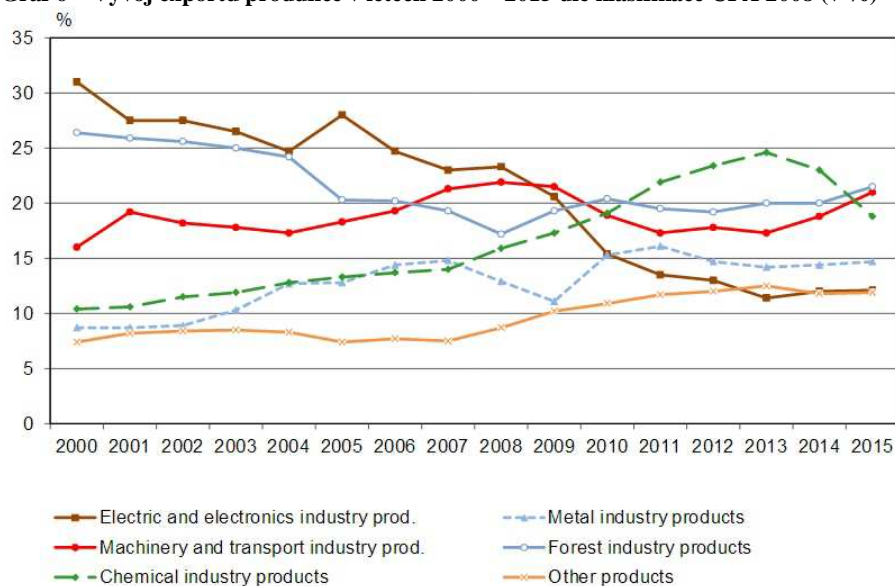
Graf 5 – Export produkce v roce 2015 dle klasifikace CPA 2008



Zdroj: vlastní zpracování dle dat Finnish Customs

Na níže uvedeném grafu 6 lze pozorovat, jak se měnil podíl jednotlivých produktových kategorií exportu dle klasifikace CPA 2008. Velkou změnu ve sledovaném období 2000 – 2015 zaznamenala především kategorie výrobků elektronického průmyslu (electric and electronic industry products) a výrobky chemického průmyslu (chemical industry products). Elektronický průmysl dosahoval až do roku 2008 vůbec největšího podílu ze sledovaných kategorií, s mírnými výkyvy se na exportu podílel kolem 25% - 30%. Po roce 2008 však zaznamenal velký propad a v posledních letech stagnuje na úrovni kolem 12%. Na tomto propadu měla zásadní podíl již zmiňovaná společnost Nokia vyrábějící mobilní telefony, která byla velmi exportně orientovaná. Naopak podíl výrobků chemického průmyslu na finském exportu se ve sledovaném období postupně zvětšoval a od roku 2010 již dosahoval největšího podílu ze sledovaných kategorií. Po vrcholu v roce 2013 však začal export výrobků chemického průmyslu relativně rychle klesat až na úroveň 18,8% v roce 2015.

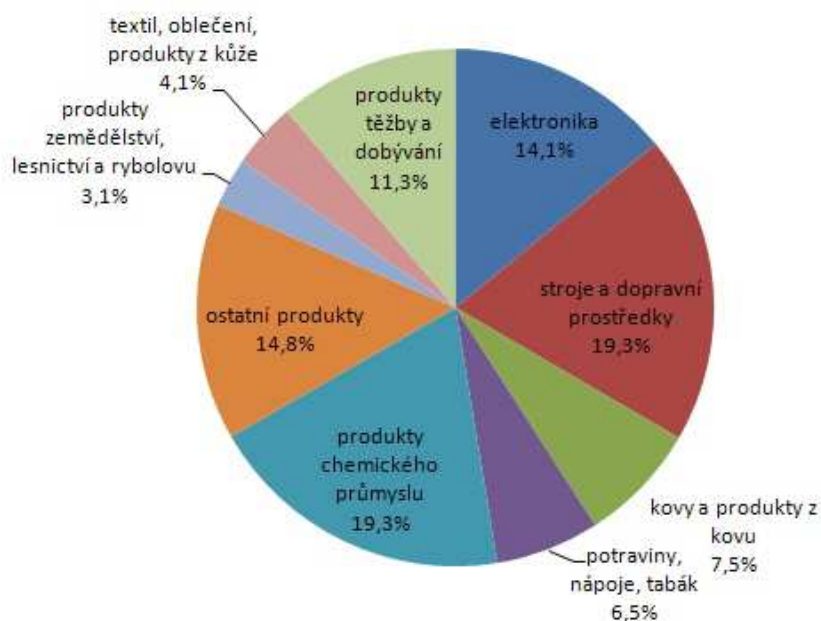
Graf 6 – Vývoj exportu produkce v letech 2000 – 2015 dle klasifikace CPA 2008 (v %)



Zdroj: Finnish Customs

Z hlediska importované produkce měla v roce 2015 rovněž největší podíl kategorie C – výrobky zpracovatelského průmyslu a to 77,4%. Největšího podílu v této kategorii dosahovaly stroje a dopravní prostředky, produkty chemického průmyslu a elektronika. Menší podíl pak kategorie kovy a produkty z kovu, textil a produkty z kůže a potraviny, nápoje, tabák, u kterých byl podíl menší než 10%. Oproti exportu měly významný podíl na importu také produkty těžby a dobývání s hodnotou 11,3%. (Finnish Customs, 2016)

Graf 7 – Import produkce v roce 2015 dle klasifikace CPA 2008



Zdroj: vlastní zpracování dle dat Finnish Customs

Jednou z nejběžněji používaných zbožových klasifikací je Standardní mezinárodní klasifikace zboží (SITC) vydaná Organizací spojených národů OSN. Tato klasifikace umožňuje srovnávat statistiky mezinárodního obchodu na celosvětové bázi. SITC rozděluje zboží do deseti kategorií označených 0 – 9, každá z kategorií má následně ještě několik konkrétních podkategorií. (United Nations Statistics Division, 2008) Úplná struktura SITC je uvedena v příloze 1.

V níže uvedené tabulce 1 je v těchto deseti hlavní kategoriích uvedena peněžní hodnota importu a exportu a podíl na importu a exportu v roce 2015. Následně je pomocí vzorce vypočteno saldo obchodní bilance pro jednotlivé kategorie.

Tabulka 1 – Import, export a bilance v roce 2015 dle standardní mezinárodní klasifikace zboží (SITC)

	IMPORT		EXPORT		bilance (1000 EUR)
	hodnota (1000 EUR)	podíl (%)	hodnota (1000 EUR)	podíl (%)	
Celkem	54 492 967	100	53 880 114	100	-612 853
Potraviny a živá zvířata	3 732 914	6,9	1 235 670	2,3	-2 497 244
Nápoje a tabák	545 462	1	162 710	0,3	-382 752
Suroviny nepoživatelné	4 085 509	7,5	4 810 991	8,9	725 482
Minerální paliva, maziva	7 480 435	13,7	3 640 837	6,8	-3 839 598
Živočišné a rostlinné oleje	272 304	0,5	14 040	0	-258 264
Chemické výrobky	6 749 238	12,4	5 932 393	11	-816 845
Polotovary a materiály	6 232 932	11,4	16 321 248	30,3	10 088 316
Stroje a dopravní prostředky	16 965 368	31,1	16 724 985	31	-240 383
Průmyslové spotřební zboží	5 731 394	10,5	3 553 897	6,6	-2 177 497
Komodity nezatříděné	2 697 412	5	1 483 343	2,8	-1 214 069

Zdroj: vlastní zpracování dle dat Finnish Customs

Zobrazené údaje znázorňují, že pasivní obchodní bilance je přítomna u osmi kategorií a aktivní obchodní bilance u dvou kategorií. Finsko dosahuje výrazně kladné obchodní bilance 10 088 316 tis. EUR v kategorii polotovarů a materiálů. V této kategorii se nejvíce na exportu podílí papírenský průmysl (7 272 186 tis. EUR), železo a ocel (3 900 957 tis. EUR), barevné kovy (2 145 752 tis. EUR) a výrobky z kovu (1 007 784 tis. EUR). Další významnou kategorií tvoří stroje a dopravní prostředky kde je saldo obchodní bilance mírně pasivní, spíše vyrovnané. V této kategorii se nejvíce na exportu podílí stroje pro speciální průmyslová odvětví (3 472 902 tis. EUR), elektrické stroje a díly (3 067 631 tis. EUR), všeobecné průmyslové stroje (2 986 851 tis. EUR), silniční vozidla (2 671 786 tis. EUR) a stroje a zařízení pro výrobu energie (2 000 099 tis. EUR).

Výrazně aktivní bilanci získal také obchod s nepeněžním zlatem, kterého Finsko vyvezlo v roce 2015 za 376 808 tis. EUR a dovezlo pouze za 22 294 tis. EUR. Dřevo, korek, buničina nebo odpadní papír rovněž patří ke komoditám, kde export násobně převyšuje import.

Kategorie minerální paliva a maziva dosahuje ve Finsku nejvíce záporné obchodní bilance. Do této kategorie spadá zejména ropa a ropné produkty, kde dovoz v roce 2015 činil 5 850 401 tis. EUR a vývoz 3 471 969 tis. EUR. U dalších komodit jako plyn, uhlí a elektřina výrazně převyšuje dovoz nad vývozem. (Finnish Customs, 2016)

Výrazný převis importu nad exportem dosahují také potraviny a to zejména ovoce a zelenina, což lze přisuzovat obecně špatným podnebným podmínkám pro pěstování.

4.2.2 Teritoriální struktura exportu a importu

Nejvýznamnějším světadílem kde Finsko v roce 2015 realizovalo 77,5% hodnoty importu a 71,4% hodnoty exportu byla Evropa. Přímo v rámci Evropské unie pak bylo dle finského celního úřadu uskutečněno 62,6% hodnoty importu a 59% hodnoty exportu a z toho více než polovina zahraniční směny proběhla v rámci eurozóny.

Významným kontinentem pro finský zahraniční obchod je také Asie, kde podíl na hodnotě importu dosahoval 13,7% a podíl na hodnotě exportu 14,7%.

V Severní Americe, která je třetím nejdůležitějším obchodním partnerem pro Finsko, bylo v roce 2015 realizováno 4,7% hodnoty finského importu a 7,9% hodnoty exportu.

Ve zbylých oblastí světa bylo uskutečněno pouze zanedbatelné množství mezinárodních obchodních operací, kde podíl na importu a exportu dosahoval maximálně 2% hodnoty.

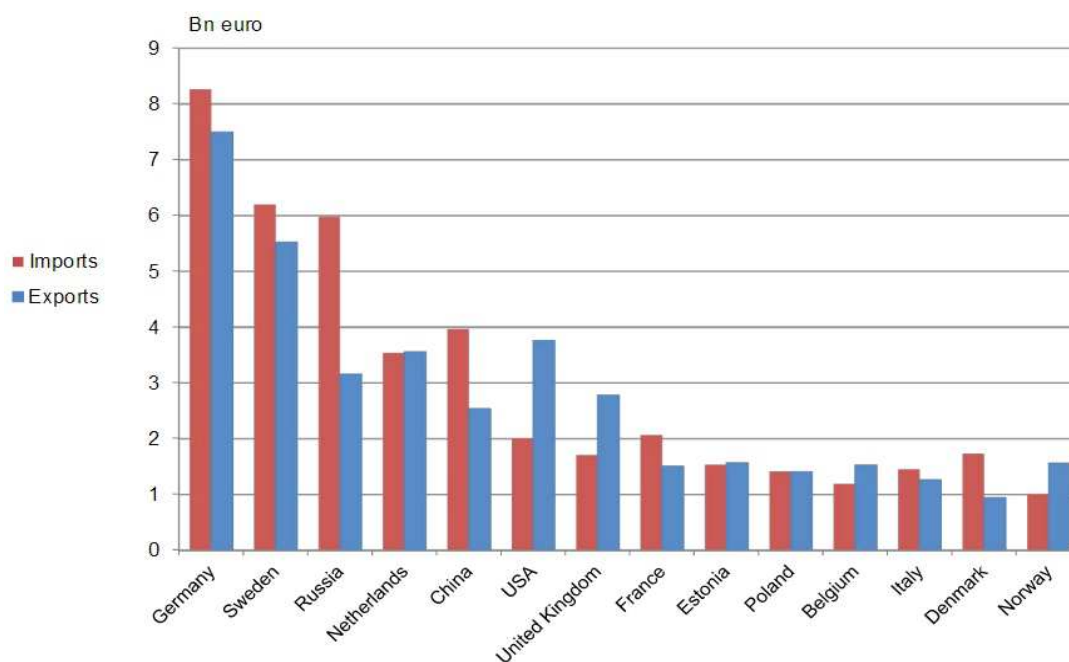
Při zaměření na konkrétní státy se v roce 2015 mezi nejvýznamnější obchodní partnery Finska řadilo Německo, následované Švédskem, Ruskem, Nizozemskem a Čínou.

S Německem bylo uskutečněno 15,2% hodnoty importu a 13,9% hodnoty exportu. Mezinárodní obchod s Německem je pro Finsko dlouhodobě stabilní. Komoditně se jedná zejména o import a export strojů, dopravních prostředků a produktů ze skupiny polotovary a materiály, kde dominuje finský export, především z oblasti papírenského průmyslu.

Sousední Švédsko (import 11,4%; export 10,3%) si také udržuje dlouhodobě stabilní pozici v podílu na mezinárodní obchodní směně s Finskem. S touto zemí Finsko významně obchoduje s ropou a ropnými produkty, kde mírně převažuje finský export, a dále elektrickým proudem, který byl ze Švédska v roce 2015 nakoupen za 536 mil. EUR. Finsko oproti tomu elektrický proud do Švédska prakticky vůbec neprodává. Stroje, dopravní prostředky, polotovary a materiály se rovněž velkou mírou podílí na Finsko – Švédské mezinárodní obchodní směně.

Mezinárodní obchod s Ruskem je dlouhodobě nestabilní a v posledních letech zaznamenal velký pokles. V roce 2015 Finsko uskutečnilo s Ruskem 11% hodnoty importu a 5,9% hodnoty exportu. Komoditně se v současné době jedná zejména o import ropy a zemního plynu a export strojů a dopravních prostředků. V mezinárodním obchodě s Ruskem hraje zásadní roli politika a uvalované ekonomické sankce. Tomuto tématu se blíže věnuje samostatná kapitola práce.

Graf 8 – Hodnota mezinárodní obchodní směny v roce 2015 mezi Finskem a jeho hlavními obchodními partnery



Zdroj: Finnish Customs

Nizozemsko představuje další evropskou zemi s nadprůměrně vysokým podílem hodnoty mezinárodní obchodní směny s Finskem (import 6,5%; export 6,6%). Dlouhodobě se řadí ke stabilním partnerům, u kterého nedochází k žádným výkyvům. Již více než 20 let dochází k nepatrnému navyšování podílu jak na hodnotě importu, tak na hodnotě exportu.

Z toho lze usuzovat, že se mezinárodnímu obchodu mezi Finskem a Nizozemskem dlouhodobě daří a do budoucna má potenciál nadále růst. Velmi významnou obchodní komoditou je železo, ocel a další kovy, kterých v roce 2015 Finsko do Nizozemska vyexportovalo za 1 217 mil. EUR. V opačném směru proudí do Finska ve velké míře rudy kovů, kovový šrot, potraviny a nápoje. V ostatních odvětvích se mezinárodní obchodní směně také daří a její bilance je spíše vyrovnaná.

Mezinárodní obchod mezi Finskem a Čínou zaznamenal od roku 2000 relativně velký nárůst a to jak v oblasti importu, tak v oblasti exportu. Import v posledních letech převažuje a v roce 2015 dosahoval 7,3% celkové hodnoty. Export dosahoval hodnoty 4,7%. Z Číny se do Finska importují zejména stroje, zařízení a průmyslové spotřební zboží kde dominuje oblečení. Finsku se do Číny daří exportovat především nepoživatelné suroviny a průmyslové stroje. V posledních letech byl zaznamenán i nárůst exportu potravin. V Číně se v posledních letech zvýšila kupní síla obyvatel a západní zboží je na tamním trhu považováno za vysoce kvalitní. Potenciál finského exportu do Číny tak není dle mého názoru ještě dostatečně využit a lze očekávat jeho zvýšení v následujících letech.

4.2.3 Významné finské firmy podílející se na exportu

V této části práce jsou charakterizovány a analyzovány velké proexportně orientované finské firmy, které mají významný vliv na ekonomiku Finska. Vybrány byly společnosti napříč odvětvími: Nokia (elektronický průmysl), Metsä Group (dřevozpracující průmysl), KONE (strojírenský průmysl), Altia (potravinářský průmysl), Outokumpu (Metalurgie) a Kemira (chemický průmysl). U těchto společností jsou sledovány zejména ekonomické ukazatele a jejich vývoj, hlavní exportní trhy a celkový přínos pro finskou ekonomiku, např. v podobě nabízených pracovních míst nebo podílu na HDP.

Nokia

Čisté tržby (2015):	12 499 mil. EUR
Zaměstnanci celkem (2015):	55 718

Společnost Nokia podniká v oblasti infrastruktury pro telekomunikační sítě a v oblasti výzkumu a vývoje technologií. Do roku 2013 byla stěžejním oborem společnosti výroba

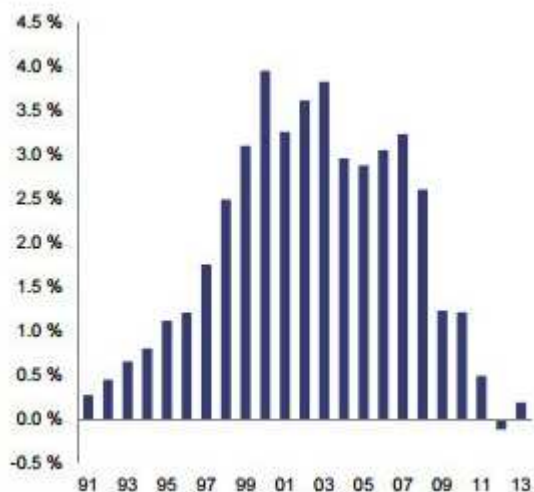
mobilních telefonů. Sídlo společnosti se nachází ve finském městě Espoo v Helsinské aglomeraci.

Nokia, jakožto dřívější největší světový výrobce mobilních telefonů, hrála velmi významnou roli ve finské ekonomice. Nejvíce se společnosti dařilo v letech 1998 – 2007, kdy její podíl na HDP Finska dosahoval až 4% a podíl na celkovém exportu Finska až 21%. V některých letech tohoto období odvedla Nokia až 23% z celkové hodnoty výběru firemních daní ve Finsku. (The Economist, 2012)

Společnost v době největšího rozmachu zaměstnávala po celém světě kolem 130 tisíc lidí, po roce 2011 však více než polovinu svých zaměstnanců propustila a v posledních třech letech zaměstnává kolem 55 tisíc lidí. (Statista, 2016)

Podle finského ekonoma Pekka Yla-Anttila byla Nokia pro Finsko extrémně důležitá a lze podle něj jen těžko nalézt nějakou jinou průmyslově vyspělou ekonomiku, kde by jedna společnost hrála tak důležitou roli jako ve Finsku.

Graf 9 – Podíl společnosti Nokia na HDP Finska v letech 1991 - 2013 (%)

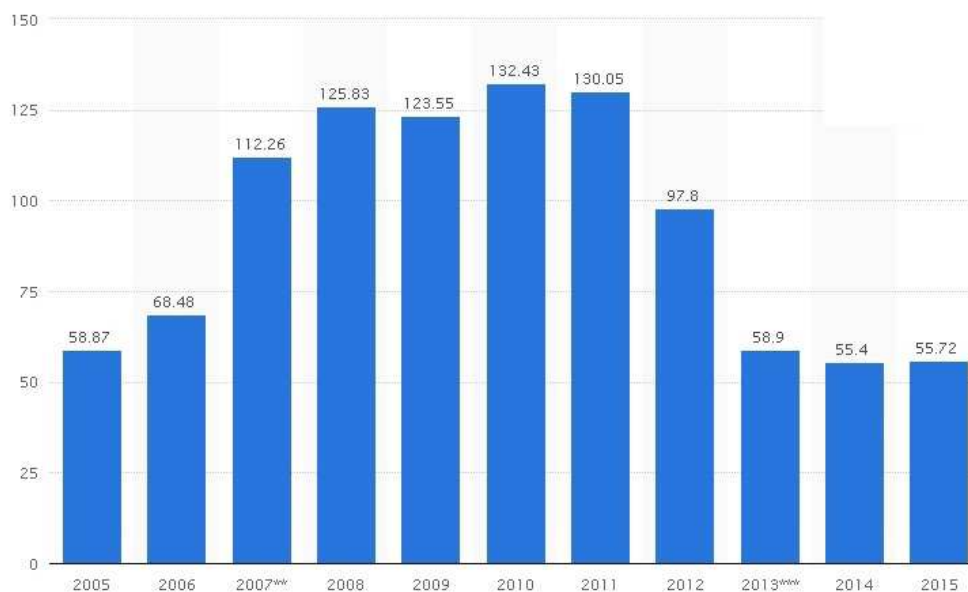


Zdroj: ETLA - The Research Institute of The Finnish Economy

Po roce 2007, kdy výrazně rostly na oblibě tzv. smartphony, se mobilní divize Nokia dostala do značných problémů, protože nedokázala čelit rychle narůstající konkurenci. Ačkoliv většina výrobců v té době dodávala do svých přístrojů pokrokové operační systémy Android nebo iOS, Nokia stále využívala svůj zastaralý operační systém Symbian. Ani následný přechod na operační systém Windows Phone od Microsoftu prodeje nezlepšil.

Společnost se dostala do tak velkých finančních potíží, že začala odprodávat svůj majetek a nakonec v roce 2013 odprodala Microsoftu celou svou mobilní divizi včetně licencí a patentů. Přímou značka Nokia prodána nebyla. Od té doby Nokia provádí rozsáhlou restrukturalizaci a soustředí se pouze na své zbylé 2 ziskové divize Nokia Networks a Nokia Technologies.

Graf 10 – Celkový počet zaměstnanců společnosti Nokia v letech 2005 – 2015 (v tisících)



Zdroj: Statista.com

Divize Nokia Networks byla v roce 2015 největším poskytovatelem infrastruktury a servisu pro mobilní sítě. Tato současně stěžejní divize společnosti se v tomto roce podílela z 91,8% na celkových čistých tržbách zatímco divize Nokia Technologies se podílela z 8,2%. Největší část tržeb bylo uskutečněno v Evropě a v Asijsko-Pacifickém regionu. Oproti roku 2014 se celkové čisté tržby zvýšili o 6%. Čistý zisk společnosti v roce 2015 činil 1 194 mil. EUR. (Nokia, 2016)

V roce 2016 společnost ohlásila znovuobnovení výroby mobilních telefonů pod značkou Nokia a dodávaných s operačním systémem Android.

Metsä Group

Tržby (2015): 5 000 mil. EUR

Zaměstnanci celkem (2015): 9600

Metsä Group je jedna z největších skupin na světě podnikajících v dřevozpracujícím průmyslu. Skupina operuje ve 30 zemích světa a spadá pod ní několik finských společností. Skupinu podílově vlastní 116 000 finských majitelů lesů. Hlavní obchodní činností skupiny je:

- obchod se dřevem
- výroba a prodej papírových kapesníků a papírů na pečení,
- výroba a prodej dřevěné lepenky
- výroba a prodej dřevěných vláken a buničiny
- zpracování a prodej dřeva pro stavebnictví

Produkcí dřevěných vláken a buničiny se zabývá společnost Metsä Fibre, která se řadí k nejvýznamnějším světovým producentům buničiny. Svoji produkci prodává pod značkou Botnia. Poptávka po buničině se v posledních letech všude po světě zvyšuje, nejvíce v Asii, kam společnost exportuje 25% své produkce. Společnost využívá na výrobu buničiny finské zdroje a většina cash flow operací zůstává rovněž ve Finsku.

Zpracováním dřeva pro potřeby konstrukčních, stavebních, průmyslových a distribučních firem se zabývá společnost Metsä Wood, která zaujímá silnou pozici v Evropě a dosahuje ambiciózního růstu v Asii a Spojených státech amerických.

Společnost Metsä Board je evropský leader v produkci kartonových krabic a bílé lepenky.

Společnost Metsä Tissue je v současné době jedním z předních světových producentů papírových kapesníků a zároveň největším světovým dodavatelem papírů na pečení. Své produkty prodává pod značkami Lambi, Serla, Mola, Tento, Katrin a SAGA. Poptávka po papírových kapesnících, utěrkách a papírech na pečení vzrůstá na všech trzích, kde společnost Metsä Tissue operuje. (Metsä Group, 2016)

V roce 2015 nabízela Metsä Group celkem 226 regulérních pracovních míst a každoročně také obsazuje 850 krátkodobých brigádnických pozic na léto. Společnost spolupracuje s univerzitami ve Finsku a nabízí studentům brigádnické pozice, stáže a vedení diplomových prací. (Metsä Group, 2016)

KONE

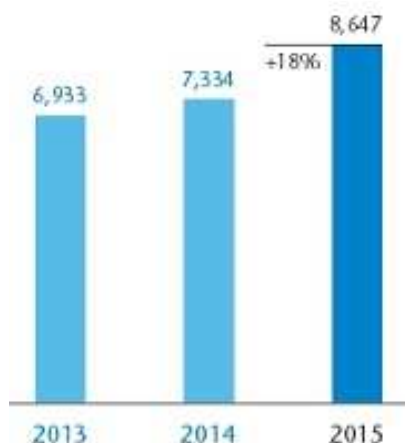
Tržby (2015): 8 647 mil. EUR

Zaměstnanci celkem (2015): 50 000

Společnost Kone je jedním z největších světových výrobců výtahů a eskalátorů a významným výrobcem automatických dveří. Pro všechny produkty zajišťuje lokálně servis a modernizace. Kone působí ve více než 60 zemí světa, klíčovými zákazníky jsou stavební společnosti, majitelé budov a developerské společnosti. Centrála Kone sídlí ve finských Helsinkách, výrobní závody vlastní společnost ve Finsku, České republice, Itálii, USA, Indii a Číně. Akcie Kone jsou uvedeny na burze Nasdaq Helsinki Ltd. ve Finsku. (KONE, 2016)

V roce 2015 dodala společnost celkem 137 000 nových výtahů a eskalátorů za 4 935 mil. EUR což představuje nárůst 23,1% oproti roku 2014. Celkově tržby v roce 2015 vzrostly o 17,9% oproti roku 2014. Meziročně se nejvíce zvýšily prodeje v Americe (o 33,2%) a v Asii a Pacifiku (o 25,8%). (KONE, 2016)

Graf 11 – Tržby společnosti Kone v letech 2013 – 2015 (v mld. EUR)



Zdroj: *kone.com*

V regionu EMEA (Evropa, Střední východ, Afrika) společnost uskutečnila 44% z celkových tržeb, v Severní a Jižní Americe 17% a v Asii a Pacifiku 39%.

Hrubý zisk společnosti v roce 2015 činil 1 364 mil. EUR, na daních bylo odvedeno 311,4 mil. EUR.

Celosvětově bylo v provozu v roce 2015 přibližně 1,1 milionů kusů výtahů a eskalátorů vyrobených a spravovaných společností Kone. (KONE, 2016)

Altia

Čisté tržby (2015): 380,7 mil. EUR

Zaměstnanci celkem (2015): 879

Altia je korporace ve státním vlastnictví Finska, která se zabývá produkcí, importem, exportem a obchodem s alkoholickými nápoji. Své výrobní závody provozuje ve Finsku a v Estonsku. Portfolio produktů Altia tvoří značky Koskenkorva, Jaloviina, Explorer Vodka, Saaremaa Vodka, Blossa Glögg, Renault Cognac a další. Altia také vyrábí populární vodku Finlandia, ale vlastnictví této značky připadá americké společnosti Brown-Forman. Altia je číslem jedna na trhu alkoholických nápojů ve Finsku a ve Švédsku a číslem dva v Estonsku a Lotyšsku. Export alkoholických nápojů probíhá do 30 zemí světa, nejvíce do evropských zemí. (Altia, 2016)

Obrázek 1 – Vybrané produkty Altia Group - Finlandia Vodka, Koskenkorva Peach



Zdroj: weinquelle.com

Čisté tržby korporace v posledních třech letech klesaly, dosahovaly 475,8 mil. EUR v roce 2013, 426,3 mil. EUR v roce 2013 a 380,7 mil. EUR v roce 2015. Naopak zisk společnosti se meziročně zvýšil. V roce 2013 dosahoval zisk 0,7 mil. EUR, v roce 2014 Altia vykazovala ztrátu 18,6 mil. EUR a v roce 2015 dosáhla zisku 25,3 mil. EUR. Zaměstnanců během posledních tří let ubylo přibližně o 300. (Altia, 2016)

Všechny tyto údaje mají souvislost s rozsáhlou restrukturalizací a změnou strategie společnosti. V souladu s novou strategií došlo k zefektivnění portfolia produktů a k

ukončení výroby v závodě Svendborg v Dánsku. Tyto události zapříčinily snížení hodnoty tržeb v roce 2015, ale na druhou stranu měly velmi pozitivní dopad na ziskovost. Pro další období si Altia stanovila jako nejdůležitější cíl opět zvyšovat ziskovost a soustředit se na hlavní značky skupiny.

V roce 2015 vyrobil závod ve Finsku 64,4 milionů litrů destilátů a vína, závod v Estonsku 5 milionů litrů. Závod v Dánsku vyrobil 3,4 milionů litrů destilátů, ale kontrakt byl ve druhém čtvrtletí roku 2015 ukončen. Pro výrobu obilných destilátů bylo využito 190,7 milionů kilogramů finského ječmene. (Altia, 2016)

Outokumpu

Tržby (2015): 6 384 mil. EUR

Zaměstnanci celkem (2015): 11 002

Outokumpu je 4. největší výrobce nerezové oceli na světě sídlící ve finském městě Espoo, které je předměstím Helsinek. Průmyslové závody společnosti se nachází ve Finsku, Švédsku, Německu, Velké Británii, Mexiku, Číně a USA. Akcie Outokumpu jsou zapsány na burze Nasdaq Helsinki.

Největší a nejdůležitější průmyslový závod Tornio mill se nachází na pobřeží u finského města Tornio v severozápadní části země. V této lokalitě Outokumpu vyrábí a zpracovává nerezovou ocel a zároveň i těží chrom v přílehlém dole Kemi mine. Chrom je klíčová surovina pro výrobu nerezové oceli. Průmyslový závod v Torniu se rozkládá na ploše 600 hektarů a zaměstnává 2150 lidí. Dalších 300 lidí zaměstnávají obchodní partneři společnosti. Více než 85% produkce z Tornia je exportováno do světa zejména pomocí námořní dopravy z přílehlého přístavu. V roce 2015 bylo zákazníkům společnosti doručeno celkem 2 381 000 tun nerezové oceli. (Outokumpu, 2016)

Outokumpu v současné době provádí restrukturalizaci a aplikuje úsporné programy za účelem dostat čistý zisk společnosti do kladných hodnot po několika letech soustavných ztrát. V roce 2013 společnost realizovala ztrátu ve výši 1 miliardy EUR a o rok později 439 milionů EUR. V roce 2015 se čistý zisk společnosti dostal prvně do kladných hodnot a činil 86 milionů EUR, příčinou zisku však byl zejména odprodej majetku. (Outokumpu, 2016)

Kemira

Tržby (2015)	2 373 mil. EUR
Zaměstnanci celkem (2015)	4685

Kemira je finská společnost podnikající v chemickém průmyslu se sídlem v Helsinkách. Soustředí se na produkty pro průmyslová odvětví intenzivně využívající vodu a dodává jim chemikálie k efektivnímu zlepšení vody, energií a surovin. Kromě toho nabízí i expertizy a aplikační know-how. Společnost je členěna do třech divizí, Pulp & Paper, Oil & Mining a Municipal & Industrial.

Nejvýznamnější divize společnosti, Pulp & Paper, se soustředí na papírenský průmysl, kterému dodává chemická řešení pro celý proces od výroby buničiny až po výrobu papíru a čištění vody. Tato divize dosáhla v roce 2015 tržeb ve výši 1 417 mil. EUR což je téměř 60% z celkových tržeb společnosti. Zároveň divize dosáhla meziročního zvýšení tržeb o 21%. Kemira je díky této divizi největším světovým dodavatelem chemikálií pro výrobu buničiny a papíru.

Divize Oil & Mining dodává produkty ropnému a těžebnímu průmyslu, včetně zakázkové výroby. Tržby této divize dosáhly v roce 2015 hodnoty 350 mil. EUR, což znamená meziroční pokles o 8%.

Divize Municipal & Industrial dodává městům, obcím a průmyslovým společnostem chemická řešení pro pitnou vodu, odpadní vodu a čištění vody. Tržby této divize v roce 2015 činily 605 mil. EUR, což je meziroční nárůst o 7%. (Kemira, 2016)

Celkové tržby společnosti se z hodnoty 2 136 mil. EUR v roce 2014 zvýšily na 2 373 mil. EUR v roce 2015. Naopak čistý zisk se meziročně z 95,8 mil. EUR snížil na 77,1 mil. EUR v roce 2015. (Kemira, 2016)

Společnost Kemira je proexportně orientovaná a její zaměstnanci pracují ve 40 zemích světa.

Další významné finské proexportně orientované společnosti

Fiskars – výroba kuchyňského a zahradního nářadí

Valio – výroba mléka a mléčných produktů

Ahlstrom – výroba produktů z vláken

Stora Enso – dřevařský a papírenský průmysl

Konecranes – výroba a servis jeřábů a vysokozdvíhových zařízení

Marimekko – výroba oblečení, textilu a dekorací

Ponsse – výroba strojů a vozidel pro lesní průmysl

Huhtamaki – výroba papírového a plastového nádobí pro jednorázové použití

Fazer – výroba čokolády a cukrovinek

Rovio – vývoj a prodej video her pro mobilní telefony

Basware – vývoj a prodej firemního softwaru

4.2.4 Státní podpora exportu

K podpoře exportu využívá Finsko zejména státem garantované úvěry, státem garantované pojištění vývozu, informační proexportní podpory a vývozní marketing. K poskytování státem garantovaných úvěrů a pojištění vývozu slouží státní společnost Finnvera, která je oficiální Export Credit Agency (ECA) Finska. K informačním proexportním podporám a vývoznímu marketingu slouží státem vlastněná společnost FinPro, zejména její odnož Export Finland.

Finnvera poskytuje malým i velkým podnikům kompletní servis spojený s financováním a pojištěním exportu. Jedná se např. o úvěry, domácí záruky, vývozní úvěrové záruky, pojištění proti rizikům spojených s exportem. Finnvera pojišťuje firmy proti politickým a obchodním rizikům spojených s financováním exportu. Politická rizika jsou rizika plynoucí z politické a ekonomické situace v zemi, kam firma exportuje. Obchodní rizika se týkají kupujícího nebo banky kupujícího. Mezi hlavní cíle Finnvera patří zvýšení počtu začínajících podniků a podpora růstu, internacionalizace a exportu finských firem. V roce 2015 bylo na úvěry, záruky a pojištění vývozu poskytnuto 1 058 mil. malým a středním podnikům a 6 608 mil. EUR velkým podnikům. Stát ručí za ztráty spojené s činností Finnvera, což umožňuje Finnvera přijmout vyšší rizika spojená s úvěrovými operacemi než jsou ochotny přijmout komerční instituce. (Finnvera, 2016)

Export Finland, odnož společnosti FinPro, propaguje internacionalizaci firem a pomáhá podnikům uspět na mezinárodních trzích. Poskytuje firmám informace, kontakty a odborné poradenství spojené s průnikem na zahraniční trhy. Kromě toho každoročně spouští

několik programů na podporu mezinárodních obchodních operací. Tyto programy zajišťují firmám výjimečné obchodní příležitosti a pomáhají vytvářet síť domácích a zahraničních kontaktů v konkrétním sektoru podnikání. (Export Finland, 2016)

4.3 Omezení zahraničního obchodu mezi Finskem a Ruskem

V roce 2013 došlo na Ukrajině k politické destabilizaci a občanským nepokojům mezi stoupenci příklonu země k Evropské unii a mezi stoupenci příklonu k Ruské federaci. V zemi probíhalo množství demonstrací a začaly se také objevovat separatistické nálady proruských stoupců ve východní části Ukrajiny a na poloostrově Krym. V té samé době probíhal i spor Ukrajiny a Ruska o cenách a dodávkách zemního plynu. Vyhrocené situace využilo na jaře 2014 Rusko, které během krátké doby obsadilo a následně anektovalo poloostrov Krym. Jelikož na Krymu žije především ruskojazyčné obyvatelstvo, připojení k Rusku ve vyhrocené situaci na Ukrajině obyvatelé Krymu spíše uvítali a nekladli významný odpor. Od roku 2014 se také ruští vojáci přímo zapojují do bojů na východě Ukrajiny a dodávají na území země svou vojenskou techniku za účelem podpory proruských povstalců. V červenci 2014 pak bylo nad územím Ukrajiny sestřeleno civilní dopravní letadlo na trase Amsterdam – Kuala Lumpur. Dle vyšetřování byl k sestřelení letadla využit ruský protiletadlový systém dodaný proruským povstalcům na Ukrajinu.

4.3.1 Podstata uvalených sankcí

V reakci na protiprávní anexi Krymu a úmyslnou destabilizaci Ukrajiny začala Evropská unie od března 2014 postupně zavádět omezující opatření (sankce) proti Rusku. Kromě EU začalo sankce proti Rusku uplatňovat i Norsko, Švýcarsko, USA, Kanada, Austrálie a Japonsko. Na Finsko, jakožto členský stát EU, se také vztahuje uplatňování těchto sankcí a to v souladu se zásadami společné zahraniční a bezpečnostní politiky EU. Evropská rada a Rada EU člení uvalené sankce proti Rusku do několika skupin:

- Diplomatická opatření
 - o zrušení summitu EU – Rusko, namísto summitů G8 jsou pořádány summity G7 bez účasti Ruska
 - o pozastavení bilaterálních rozhovorů s Ruskem o vízových otázkách
 - o země EU podpořily pozastavení jednání o přistoupení Ruska k OECD
- Individuální omezující opatření

- zmrazení majetku a zákaz cestování vztahující se na 146 osob a 37 subjektů z Ruska
- zmrazení majetku osob, které byly určeny jako osoby odpovědné za zneužití ukrajinských státních prostředků
- Omezující opatření v reakci na protiprávní anexi Krymu a Sevastopolu
 - zákaz dovozu zboží z Krymu a Sevastopolu
 - omezení týkající se projektů v oblasti infrastruktury a obchodu a investic v některých hospodářských odvětvích
 - úplný zákaz investic a zákaz poskytování služeb cestovního ruchu na Krymu
 - zákaz vývozu zboží klíčového významu pro některá odvětví, např. zařízení k vyhledávání, průzkumu a těžbě ropy, zemního plynu a nerostných surovin.
- Hospodářské sankce
 - omezení přístupu na primární a sekundární kapitálové trhy EU pro 5 významných ruských finančních institucí ve většinovém vlastnictví státu, jakož i pro tři významné ruské energetické společnosti a tři společnosti působící v oblasti obrany
 - zákaz vývozu a dovozu zbraní
 - zákaz vývozu zboží dvojího užití určeného pro vojenské účely nebo pro vojenské koncové uživatele v Rusku
 - omezení přístupu Ruska k některým citlivým technologiím a službám, jež mohou být využity pro těžbu a průzkum ropy
- Opatření týkající se hospodářské spolupráce
 - pozastavení podpisu nových finančních operací v Ruské federaci Evropskou investiční bankou
 - pozastavení některých bilaterálních a regionálních programů spolupráce mezi EU a Ruskem

Všechna zmíněná opatření jsou uplatňována za účelem dosažení změny v politice nebo chování dotčené země a jsou plně v souladu se závazky podle mezinárodního práva. Termín ukončení sankcí je stále prodlužován, aktuálně jsou platné minimálně do ledna roku 2017. (Generální sekretariát rady, 2016)

V reakci na uvalené sankce se Rusko rozhodlo přijmout protiopatření v podobě zákazu dovozu, neboli bojkotu některých potravinářských a zemědělských výrobků pocházejících ze zemí EU a dalších zemí, které se připojily k sankcím proti Rusku. Tyto sankce začalo Rusko uplatňovat od 7. srpna 2014 původně na období jednoho roku, později však byly stejně jako sankce proti Rusku prodlouženy a na podzim roku 2016 byly stále v platnosti. Seznam zakázaných potravin a zemědělských výrobků, na které se vztahuje zákaz dovozu, obsahuje:

- maso velkého rohatého skotu, čerstvé nebo chlazené
 - maso velkého rohatého skotu mražené
 - vepřové maso čerstvé, chlazené nebo mražené
 - maso a masné produkty z domácí drůbeže, čerstvé, chlazené nebo mražené
 - maso solené, v nálevu, sušené nebo uzené
 - ryby a raci, měkkýši a další vodní bezobratlí
 - mléko a mléčná produkce
 - zelenina, jedlé okopaniny a hlízovité plody
 - ovoce, ořechy
 - salámy a podobné produkty z masa, masných výrobků nebo krve, hotové potraviny vyrobené na jejich základě
 - mléčné produkty a potraviny vyrobené na základě rostlinných tuků
- (BusinessInfo.cz, 2015)

Kromě uvedeného bojkotu potravinářských a zemědělských výrobků byl také v lednu 2015 rozšířen seznam určitých strojírenských výrobků z cizích států, na které se vztahuje zákaz dovozu za účelem uskutečnění státních a obecních nákupů. Zejména se jedná o osobní, nákladní a hasičské vozy, vozidla havarijní a technické služby, cisterny, buldozery, silniční válce, bagry, automobilová čerpadla betonové směsi, tramvajové vagony, trolejbusy a vozidla na přepravu dřeva. V některých případech se tento zákaz netýká Běloruska a Kazachstánu. (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2015)

4.3.2 Vliv uvalených sankcí na finský export

Rusko je dlouhodobě důležitým odbytištěm pro finský export. Zahraničnímu obchodu nahrává jednak blízkost obou států, jednak kvalitní infrastruktura, která umožňuje využít k přepravě silniční, železniční, leteckou i námořní cestu. Zejména blízký Petrohrad a

přílehlá oblast kde žije více než 6 milionů obyvatel, tedy o něco více než v celém Finsku, představuje významný a výborně dostupný region pro finské vývozce. Kromě strojů, materiálů a chemických výrobků jsou významnou komoditní skupinou finského exportu do Ruska také potraviny (SITC 0), především mléčné výrobky (SITC 02). Právě těch se ruský zákaz dovozu také týká a ze všech sektorů finského zemědělství a potravinářského průmyslu byl zasažen nejvíce právě mlékárenský.

Tabulka 2 – Celkový export a export do Ruska v kategoriích SITC 0 a SITC 02 v letech 2011 - 2015

	Potraviny a živá zvířata (SITC 0)			z toho mléčné výrobky (SITC 02)			Podíl SITC 02 na SITC 0 (Rusko) (%)
	Rusko (tis. EUR)	celkem (tis. EUR)	podíl (%)	Rusko (tis. EUR)	celkem (tis. EUR)	podíl (%)	
2011	465 257	1 368 397	34,0	218 963	366 663	59,7	47,1
2012	494 763	1 366 170	36,2	240 674	389 546	61,8	48,6
2013	535 963	1 376 739	38,9	253 063	401 300	63,1	47,2
2014	476 769	1 344 315	35,5	164 394	301 440	54,5	34,5
2015	395 098	1 234 039	32,0	940	103 094	0,9	0,2

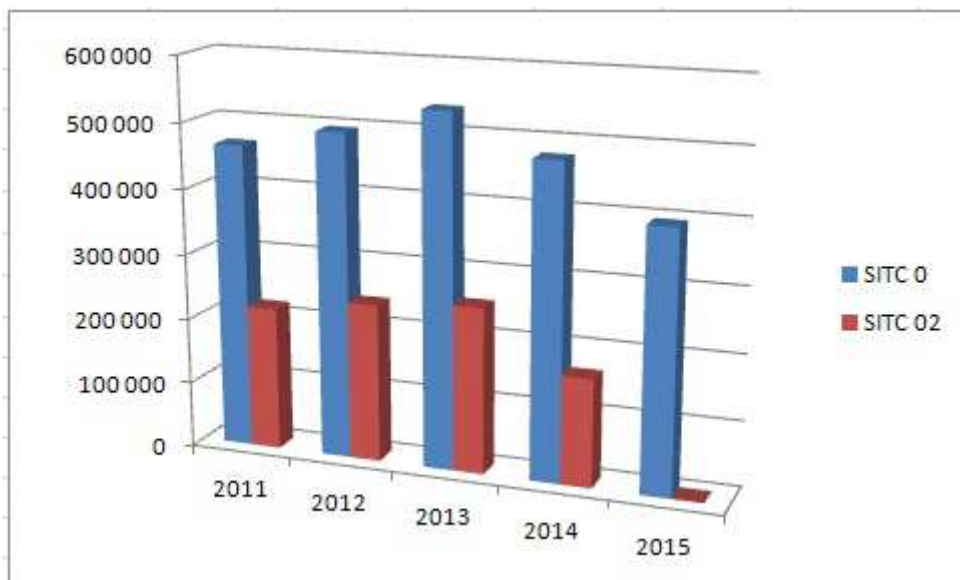
Zdroj: vlastní zpracování dle dat Finnish Customs

Jak lze pozorovat v tabulce, hodnota exportu v kategorii potraviny a živá zvířata (SITC 0) se až do roku 2013 navyšovala a to jak celkově, tak regionálně do Ruska kam v roce 2013 směřovalo 38,9% veškerého finského exportu v této komoditní kategorii. Až do července roku 2014 si export stále vedl dobře, zlom nastal právě po zavedení ruského bojkotu, který způsobil okamžitý pokles exportovaných potravin do Ruska. Celý následující rok 2015 byly sankce uplatňovány a export komodit SITC 0 do Ruska se tak oproti roku 2013 snížil o 140 865 tis. EUR a podílově tvořil 32% z celkového exportu v této kategorii. V celkovém pohledu se tak nadějný růst exportu komodit SITC 0 ve sledovaném období zastavil a začal mírně klesat.

Při detailnějším pohledu ruský bojkot zemědělských výrobků a potravin výrazně zasáhl konkrétní komoditní podkategorie a to zejména export mléčných výrobků (SITC 02), masa a výrobků z masa (SITC 01), ryb a rybích produktů (SITC 03) a ovoce a zeleniny (SITC 05). Celých 47,2% všech potravin exportovaných v roce 2013 z Finska do Ruska tvořily mléčné výrobky. Rusko bylo jednoznačně nejdůležitějším trhem pro finský export mléčných výrobků, v roce 2013 se do Ruska vyvezlo mléčných výrobků za rekordních 253 063 tis. EUR, což představovalo 63,1% z celkové hodnoty exportu v této kategorii. Po uvalení sankcí došlo prakticky k okamžitému zastavení vývozu. Pouze speciální mléčné

produkty neobsahující laktózu byly oficiálně 21.8.2014 vyškrtnuty ze sankčního seznamu a mohou se tak z EU do Ruska dovážet.

Graf 12 – Vývoj hodnoty exportu do Ruska v kategoriích SITC 0 a SITC 02 v letech 2011 – 2015 (v tis. EUR)



Zdroj: vlastní zpracování dle dat Finnish Customs

Zastavení exportu mléčných výrobků do Ruska negativně ovlivnilo jak finské zpracovatele mléka, tak finské zemědělce, které jim mléko dodávají.

U zpracovatelů mléka doplácí na ruský bojkot zejména 2 největší finské mlékárenské společnosti, Valio a Arla Finland, která je ale dceřinou společností dánsko-švédského potravinářského gigantu Arla Foods. Obě společnosti mají vedoucí postavení na finském trhu mléčných výrobků a zároveň své produkty exportují na další skandinávské trhy a do Ruska. Ve Finsku zaměstnávají tisíce pracovníků v závodech rozmístěných po celé zemi a kvůli poklesům prodejů způsobených zákazem exportu na ruský trh bylo množství těchto zaměstnanců v roce 2015 propuštěno. Mlékárenské firmy se nyní snaží zvýšit konkurenceschopnost, proniknout na nové trhy nebo posílit svou roli na těch stávajících což může mít v dlouhodobém horizontu pozitivní přínos pro odvětví. Nicméně finský export mléčných produktů do Ruska se skládal zejména z produktů s přidanou hodnotou, např. sýrů, pro které je složité najít jiný substituční trh. Jako dobrá strategie se jeví export sušeného mléka na asijské trhy, který od zavedení ruských sankcí výrazně stoupl a mlékárny si jím tak částečně kompenzují ztráty z ruského trhu.

Druhou skupinou postižených ruskými sankcemi jsou výrobci mléka neboli zemědělci dodávající mléko mlékárnám. Podle MTK, unie finských zemědělských producentů, ztrácí finští výrobci mléka až 11 milionů EUR měsíčně kvůli ruským sankcím. Čisté příjmy finských farmářů klesly podle MTK v roce 2015 o 16,5% oproti předchozímu roku. Kvůli nadbytku mléka po zavedení sankcí se jeho výkupní cena ve Finsku snížila z 46 euro centů za litr (srpen 2014) na 37 euro centů za litr v roce 2015. (Natural Resources Institute Finland, 2016) Takové ceny jsou pro finské zemědělce příliš nízké a způsobily právě zmíněný 16,5% propad v jejich příjmech. Evropská unie v prosinci 2014 odsouhlasila finanční pomoc finským výrobcům mléka ve výši 10,7 mil. EUR. Další finanční pomoc ve výši 22,5 mil. EUR poskytla finská vláda všem zemědělcům postižených ruskými sankcemi. Zemědělcům tak jsou příliš nízké výkupní ceny kompenzovány zejména tzv. Top-Up platbami.

Chov mléčného skotu je nejvýznamnějším zdrojem příjmů finského zemědělství a výroba mléka je také napojena na další odvětví a obchod. Přerušení obchodu s Ruskem se tak dotklo citlivé části finské ekonomiky a to v době, kdy se stále vzpamatovala z ekonomické krize a pádu společnosti Nokia.

4.3.3 Analýza dopadu ruského bojkotu potravin na příkladu firmy Valio

Valio je největší finská mlékárenská společnost působící jak na finském trhu, tak i v Estonsku, Lotyšsku, Litvě, Rusku, Švédsku, USA a Číně. Tato společnost sídlící v Helsinkách vyrábí a prodává čerstvé mléko, sušené mléko, jogurty, máslo, sýry a další mléčné výrobky.

Společnost vlastní finská zemědělská družstva a přes ně přímo finští výrobci mléka. Úlohou společnosti je co nejvýhodněji zpracovat a prodat mléko vyprodukované zemědělci, kteří mají obchodní vztah se společností, a veškerý výnos z operací pak zaplatit přes družstva těmto zemědělcům. Na základě tzv. výnosů z mléka společnost stanovuje výkupní ceny mléka od výrobců. Valio se tak ze své podstaty nesnaží generovat zisk pro sebe, slouží přímo finským zemědělcům, kterým platí jednotnou cenu bez ohledu na velikost nebo umístění farmy. (Valio, 2016)

Rusko je pro Valio velmi důležitým trhem kam před uvalením sankcí směřovalo kolem 50% exportované produkce. V roce 2013 tam Valio vyexportovalo výrobky za téměř 250

milionů EUR, což představovalo 20% čistých prodejů společnosti. Zamezení exportu do Ruska tak firmu velmi negativně ekonomicky zasáhlo. (Valio, 2016)

V srpnu 2014 se nadějný růst exportu Valio produktů do Ruska zastavil a stovky milionů litrů přebytečného nakoupeného mléka bylo namísto v Rusku prodáno na světových trzích ve formě průmyslového másla nebo sušeného mléka za tehdejší rekordně nízké ceny. Zároveň konkurence snížila podíl Valia na finském trhu mléčných produktů pod 30%, protože společnosti není dle finského práva o hospodářské soutěži povoleno jít do cenových válek s konkurencí v oblasti základní mléčných výrobků. Mléčné výrobky Valio tak bývají zpravidla dražší než dovozové a vzhledem ke snižující se kupní síle obyvatel se Finové začali více orientovat při koupi na cenu, než na původ zboží. Kvůli všem těmto problémům klesly čisté tržby společnosti meziročně o 3,9% na 1 950 mil. EUR v roce 2014. Z toho na zahraničních trzích byl zaznamenán pokles o 9% a na finském trhu o 0,8%. Valio tak bylo nuceno snížit výkupní ceny mléka a zemědělcům tak zaplatila celkově o 22 mil. EUR méně než v roce 2013. Ze svých řad také společnost kvůli úsporám propustila některé zaměstnance.

V roce 2015 krize společnosti pokračovala. Čisté tržby klesly meziročně o 11,9% na 1 718 mil. EUR. Pokles byl opět zaznamenán jak na zahraničních trzích, tak na finském trhu. Svou roli na poklesu tržeb hrálo kromě ruských sankcí i zrušení evropských kvót na mléko, v důsledku kterého se podstatně zvýšila nabídka mléka v EU, což zapříčinilo snížení cen mléčných výrobků a zvýšení množství levné zahraniční konkurence na finském trhu. Výkupní cena mléka klesla z 45,4 euro centů za litr na 38,5 euro centů za litr. Valio už nebylo schopné platit tak vysokou cenu za mléko v porovnání s evropským průměrem, který činil v té době 31,8 euro centů za litr. Snížil se také objem mléka, které Valio od zemědělců odebralo a to z 1929 mil. litrů v roce 2014 na 1899 litrů v roce 2015. Většina mléka dříve prodávaného na ruském trhu ve formě výrobků s přidanou hodnotou bylo nadále prodáváno na světových trzích za nízké ceny ve formě základních komodit. Investice společnosti v roce 2015 také klesly. Na základě těchto špatných výsledků se v dubnu 2014 Valio rozhodlo propustit 320 zaměstnanců ve Finsku.

Tabulka 3 – Cena za mléko a dividendy vyplacené v letech 2010 - 2015 zemědělským družstvům vlastních společností Valio

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Price paid for milk, MEUR	777	824	871	897	876	731
Dividends paid, MEUR	6	8	7	7	6	6

Zdroj: valio.com

Od roku 2016 se společnost snaží zpět postavit na nohy, hledá nové exportní příležitosti a snaží se lépe prosadit na domácím trhu inovací výrobků. Zaznamenala zvýšené prodeje mléčných výrobků neobsahujících laktózu, které lze exportovat i do Ruska. V Rusku také rozšiřuje svůj výrobní závod poblíž Moskvy, do kterého ale kvůli sankcím nakupuje mléko ze zemí mimo EU. (Valio, 2016)

4.4 Analýza zahraničního obchodu mezi Českou republikou a Finskem

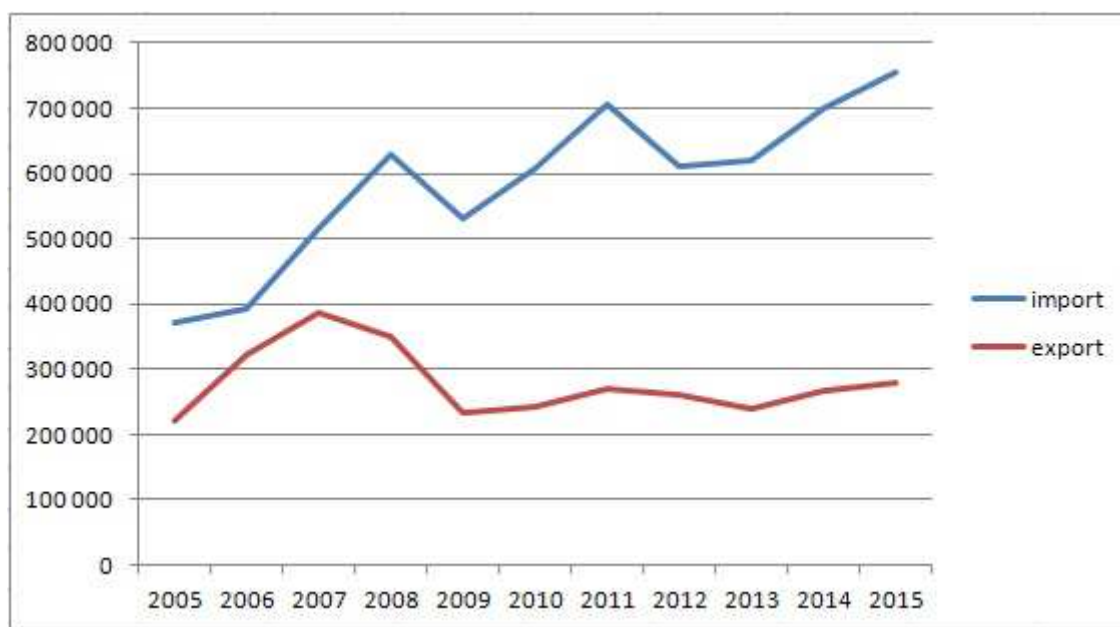
Česká a republika nepatří mezi země, které s Finskem nějak významně obchodují, což je do jisté míry dáno vzdáleností obou zemí a polohou České republiky ve vnitrozemí bez možnosti využití přímé námořní dopravy k mezinárodnímu obchodu. Nicméně v posledních letech narůstá jak export z Finska do České republiky, tak export z České republiky do Finska. Česká republika má s Finskem dlouhodobě výrazně aktivní obchodní bilanci a to především díky exportu strojů a dopravních prostředků. Ze své osobní zkušenosti mohu říci, že české výrobky jsou ve Finsku vnímány jako kvalitní a většina Finů si při dotazu na české výrobky vzpomene zejména na automobily Škoda a české značky piva jako Pilsner Urquell nebo Krušovice.

4.4.1 Vývoj a struktura vzájemného zahraničního obchodu se zbožím

V roce 2015 bylo z Finska do České republiky exportováno zboží za 280 632 tis. EUR a z České republiky do Finska zboží za 755 102 tis. EUR. Meziročně se jednalo o nárůst na obou stranách. Zahraniční obchod mezi těmito státy měl v posledním desetiletí značně nepravidelný vývoj. Ačkoliv Česká republika vykazovala s Finskem po celou sledovanou dobu aktivní obchodní bilanci, v roce 2006 a 2007 finský export do ČR významně narostl zejména díky exportu mobilních telefonů a přiblížil se tak hodnotě českého exportu do

Finska. S malým zpožděním však začal strmě růst i český export do Finska a k vyrovnání bilance tak nedošlo. Během období celosvětové finanční krize zaznamenal zahraniční obchod mezi Finskem a ČR pokles. Zatímco český export do Finska již v roce 2010 opět výrazně rostl a roste i dodnes, finský export do ČR v tomto období stagnoval a v posledních dvou letech jen velmi mírně roste. Hodnota aktivní obchodní bilance České republiky tak každým rokem ještě více narůstá.

Graf 13 – Vývoj vzájemné obchodní výměny Finska a ČR (z pohledu Finska) v období 2005 – 2015 (v tis. EUR)

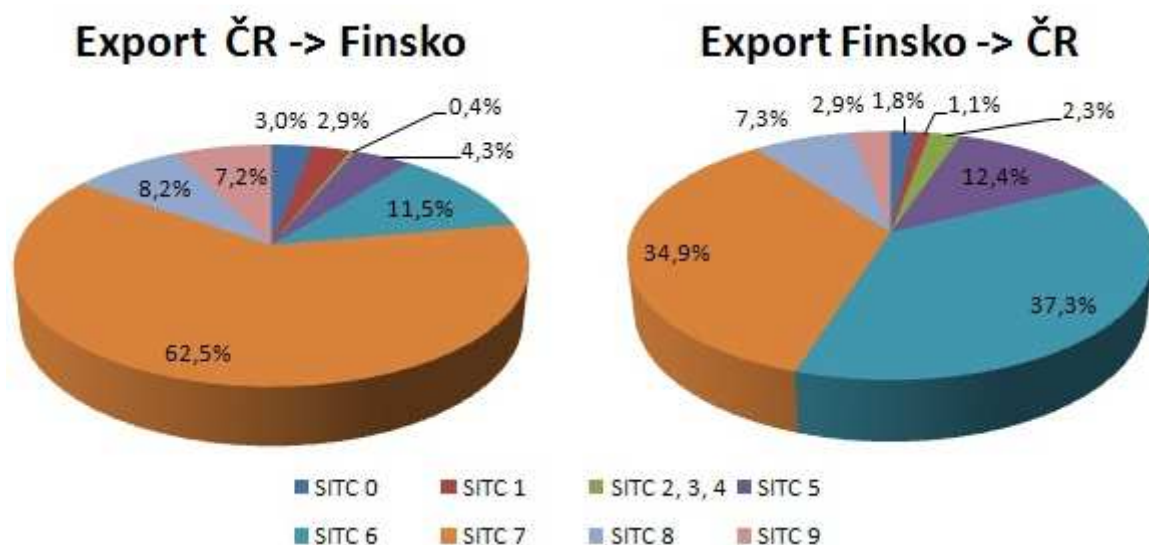


Zdroj: vlastní zpracování dle dat Finnish Customs

Nejvýznamnějším artiklem českého exportu do Finska jsou jednoznačně stroje a dopravní prostředky, které v roce 2015 tvořily 62,5% hodnoty celkového exportu do Finska. V této skupině pak přibližně polovinu tvoří silniční vozidla. Další SITC skupiny v porovnání se stroji a dopravními prostředky zaostávají. Skupina polotovary a materiály tvořila 11,5% z hodnoty celkového exportu do Finska, průmyslové spotřební zboží 8,2%. Z polotovarů a materiálů se nejvíce do Finska exportuje železo, ocel, zpracované kovy, gumy a textil. Významný import zahraničních silničních vozidel do Finska je způsobený zejména neexistencí domácího automobilového průmyslu. Oproti České republice a státům s rozvinutým automobilovým průmyslem je finský trh rozdílný. Ve většině zemí, kde má automobilový průmysl tradici se mezi obyvateli uplatňuje tendence nakupovat domácí značku. Ve Finsku však žádná významná domácí značka automobilů neexistuje, proto je naprostá většina vozidel importovaných.

Finský export do České republiky je naopak velmi různorodý a není tak závislý na jednom oboru jako český export do Finska. Nejvýznamnější SITC skupinou podílející se v roce 2015 ze 37,3% na exportu do České republiky jsou polotovary a materiály. Zde dominuje především železo a ocel, produkty papírenského průmyslu a gumy. Druhou nejvýznamnější skupinou podílející se ze 34,9% na exportu do ČR jsou stroje a dopravní prostředky kde dominují různé průmyslové stroje. Třetí nejvýznamnější skupinu s 12,4% podílem představují chemické výrobky, především plasty.

Graf 14 - Podíl na vzájemném zahraničním obchodu v kategoriích SITC v roce 2015



Zdroj: vlastní zpracování dle dat Finnish Customs

Z výše uvedených grafů lze názorně pozorovat komoditní strukturu vzájemného zahraničního obchodu mezi Českou republikou a Finskem. Konkrétní názvy SITC kategorií jsou uvedeny v příloze 1. Skupiny SITC 1, 2, 3 byly v grafu sloučeny z důvodu příliš malého podílu nevhodnému ke grafickému zobrazení.

4.4.2 Příklady českých výrobců exportujících do Finska

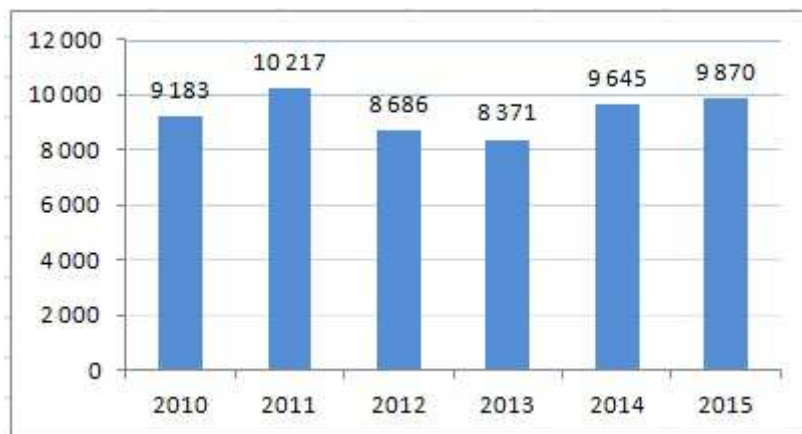
Jednoznačně nejvýznamnější českou společností exportující do Finska je Škoda Auto, které se podařilo vybudovat velmi silnou pozici na finském trhu osobních automobilů. Škodu zastupuje ve Finsku dovozce Helkama Auto, s kterým byla navázána spolupráce již v roce 1947. Automobily Škoda se od konce devadesátých let minulého století stávají ve Finsku čím dál tím populárnější, což dokazuje i fakt, že např. model Octavia se stal již několikrát nejprodávanějším automobilem na finském trhu. Největší růst značky ve Finsku

odstartoval příchod první generace Octavie společně s mistrovstvím světa v ledním hokeji konaném ve Finsku, jehož hlavním sponzorem byla právě Škoda Auto.

V roce 2015 bylo ve Finsku zaregistrováno 9870 nových automobilů Škoda, což představuje 2,3% nárůst oproti roku 2014. Automobilka se tak zařadila na třetí místo v prodeji za druhou Toyotou (12 065 registrovaných aut) a prvním Volkswagenem (12 859 registrovaných aut). Nejúspěšnějším modelem automobilky ve Finsku je dlouhodobě Škoda Octavia, která byla v roce 2015 nejprodávanejším automobilem ve Finsku s počtem 5832 nově registrovaných automobilů. Další modely jako Škoda Fabia, Superb či Rapid se prodávají podstatně méně a umísťují se v prodeji až kolem dvacátého místa. (Finnish Information Centre of Automobile Sector, 2016)

V posledních šesti letech se ve Finsku prodalo nejvíce automobilů Škoda v roce 2010, následně v roce 2012 a 2013 prodeje klesly a od roku 2014 opět rostou. Podle dosavadních čísel lze očekávat významný nárůst prodejů v roce 2016, neboť např. v září 2016 zaznamenala Škoda Auto ve Finsku meziroční nárůst prodejů o 27,3%, což je nejvíce ze všech zemí kam automobily exportuje.

Graf 15 - Nově registrované automobily Škoda ve Finsku v letech 2010 - 2015 (v ks)



Zdroj: vlastní zpracování dle dat Finnish Information Centre of Automobile Sector

Po celém Finsku se nachází celkem 68 autorizovaných prodejen a servisních středisek Škoda, což je vzhledem k velikosti tamního trhu opravdu vysoký počet. Prakticky v každém finském městě lze prodejce vozů Škoda nalézt. Kromě soukromých osob jsou automobily Škoda nakupovány i do vozových parků firem nebo státních institucí jako např. pošta nebo policie. O vozidla mají zájem také řidiči taxislužby. (Helkama, 2016)

České pivo

Pivo je kromě automobilů další kategorií českého zboží, které je ve Finsku tzv. vidět, neboť ho lze zakoupit ve většině supermarketů a také v síti státních obchodů s alkoholickými nápoji Alko. České pivo, stejně jako další dovozová piva např. z Německa či Nizozemska jsou ve finské společnosti vnímána jako prestižní a jejich cena v obchodech bývá zpravidla dvakrát vyšší než cena finského či estonského piva. Není neobvyklé, že české pivo lze sehnat lahvové i čepované v některých restauracích či barech. Dokonce přímo v centrální části Helsinek vedle historické budovy hlavního nádraží se nachází několikapatrová česká restaurace s názvem Vltava lákající na českou kuchyni a nabízející několik druhů čepovaného českého piva. Cena jednoho půllitrového piva tam vyjde na 7 až 8 Euro. Podobná, ale podstatně menší česká hospoda se pak nachází i v centru města Turku.

České pivovary či mateřské společnosti českých pivovarů nemají ve Finsku přímé obchodní zastoupení, zboží tak na finský trh putuje zejména přes dovozce Servaali, Sinebrychoff, Hartwall a Diamond Beverages.

Servaali je výhradním dovozcem nápojů z portfolia nadnárodní korporace SABMiller do Finska. Z portfolia značek SABMiller bylo do Finska dováženo české pivo Pilsner Urquell a Velkopopovický Kozel. V roce 2016 byl schválen prodej SABMilleru skupině AB InBev s podmínkou zbavení se některých evropských značek, včetně českých. V současné době tedy není úplně jasné, zda Pilsner Urquell a Velkopopovický Kozel je stále dovážen do Finska přes společnost Servaali.

Sinebrychoff je finská společnost vyrábějící pivo a licencované limonády, jejímž vlastníkem je dánská pivovarnická skupina Carlsberg. Sinebrychoff a Budějovický Budvar podepsaly v roce 2007 smlouvu o prodeji a marketingu piva Budějovický Budvar ve Finsku. V současné době Sinebrychoff do Finska dováží Budějovický Budvar Premium Lager a Budějovický Budvar Premium Dark Lager.

Hartwall je výhradním finským dovozcem piv a dalších nápojů pivovarnické společnosti Heineken. Do portfolia Heinekenu patří i Královský pivovar Krušovice, jehož pivo tvoří společně s originálním nizozemským pivem Heineken stěžejní dvojici piv importovaných

Hartwallem na finský trh. Dováženo a propagováno je pivo Krušovice Černé a Krušovice Imperial.

Diamond Beverages je společnost importující do Finska zahraniční piva a další alkoholické nápoje. Z České republiky dováží některé druhy piva z pivovarů Litovel, Staropramen, Holba a Budějovický měšťanský pivovar.

Některá česká piva nelze ve Finsku kvůli částečné alkoholové prohibici distribuovat do sítě klasických obchodů a supermarketů, ale pouze do státem vlastněné sítě obchodů Alko, kde je na prodávané nápoje uvalena vyšší spotřební daň. Jedná se o všechny alkoholické nápoje s vyšším obsahem alkoholu než 4,7%. Známa piva jako např. Pilsner Urquell, Velkopopovický Kozel nebo Budějovický Budvar se však do tohoto limitu vejdu a lze je tedy prodávat v klasických obchodech.

Ačkoliv export nápojů z České republiky do Finska dle statistik Finnish Customs nedosahuje nijak vysokých hodnot (5 921 tis. EUR v roce 2015), pomáhá právě pivo vytvářet ve Finsku dobrý obraz o České republice a šířit povědomí o české společnosti a kultuře.

4.4.3 Příklady vzájemných investic

Kromě obchodu se zbožím a dalších forem mezinárodního podnikání jsou českými firmami ve Finsku a finskými firmami v České republice realizovány i přímé zahraniční investice. Dle statistik finské banky jsou však vzájemné investice vzhledem k ostatním zemím spíše nízké. Přesto existuje na obou stranách několik významných firem, které úspěšně investice uskutečnily. Mezi významné finské firmy s investicemi v České republice patří výrobce výtahů Kone, developerská společnost YIT, společnost Tieto podnikající v oboru informačních technologií a společnost Stora Enso podnikající v dřevařském a papírenském průmyslu. Mezi významné české firmy investující ve Finsku patří výrobce kolejových vozidel Škoda Transportation a výrobce pneumatik Mitas.

Finské investice v České republice

Výrobce výtahů a eskalátorů Kone, který byl již v této práci charakterizován, vybudoval tzv. na zelené louce výrobní závod v Ústí nad Labem. Závod označovaný jako Kone Industrial concern s.r.o. byl otevřen již v roce 2004 a zaměstnává přibližně 250

zaměstnanců na výrobních i kancelářských pozicích. Kromě zmíněného závodu má Kone v České republice i několik servisních středisek a poboček obchodního zastoupení. (KONE Česká republika, 2016)

Finská developerská společnost YIT koupila v roce 2008 85% podíl v tuzemské inženýrské společnosti Euro Stavokonsult a vznikla tak společnost s názvem YIT Stavo, s.r.o. YIT Stavo v České republice realizuje a prodává vlastní rezidenční projekty na území Prahy. Doposud dokončila 7 bytových komplexů v různých pražských lokalitách. V některých z těchto komplexů nabízí kromě bytů i komerční prostory. (YIT, 2016)

Společnost Tieto je významným evropským poskytovatelem služeb v oblasti informačních technologií a produktového inženýrství. V Ostravě společnost v roce 2004 otevřela softwarové centrum a vybudovala si tam i své sídlo pro Českou republiku. Kromě Ostravy se další pobočky Tieto nachází v Praze, Brně, Plzni a Českých Budějovicích. V současné době v Tieto Czech s.r.o. pracuje 2200 zaměstnanců, což společnost řadí k největším zaměstnavatelům v oblasti IT služeb v České republice. Z hlediska počtu kmenových zaměstnanců je česká pobočka třetí největší pobočkou Tieto korporace na světě. (Tieto, 2016)

Významná finská dřevařská společnost Stora Enso investovala ve Ždírci nad Doubravou několik set milionů korun do výstavby teplárny, pily a závodu na výrobu konstrukčního lepeného řeziva pro stavebnictví. Závod vyrábí ročně 55 000 tun pelet z odpadních pilin a hoblin. Vybudovaná teplárna spaluje dřevní zbytky a tím vyrábí teplo, které slouží k vysoušení dřeva pro výrobu. Kromě závodu a teplárny ve Ždírci vlastní Stora Enso i další pilu v Plané u Mariánských Lázní. V roce 2013 Stora Enso uspěla v miliardovém tendru státního podniku Lesy ČR na lesní práce a prodej dřeva v několika územních jednotkách. (Klastr Česká peleta, 2016) a (ČTK České noviny, 2013)

České investice ve Finsku

Česká společnost Škoda Transportation vyrábějící kolejová vozidla v roce 2015 koupila majoritní podíl ve finské společnosti TransTech, největším výrobcí kolejových vozidel ve Finsku. Akvizicí této společnosti s ročním obratem 2,5 miliardy korun se Škoda Transportation stala klíčovým hráčem na finském trhu v oblasti kolejových vozidel. TransTech zaměstnává přibližně 500 lidí a dodává lokomotivy a vagony pro finské

železnice a tramvaje do finských měst. Škoda Transportation aktuálně vyrábí v závodě TransTech 60 tramvají pro Helsinky a v říjnu roku 2016 uspěla ve výběrovém řízení na dodání 20 tramvají pro nově budovanou tramvajovou trať ve finském městě Tampere. Zakázka zahrnuje také desetiletý servis vozidel a opci na dalších až 46 tramvají s možností prodloužení údržby vozidel až o třicet let. (Škoda Transportation, 2015)

Společnost Mitas, člen koncernu ČGS Holding je český výrobce zemědělských, industriálních a motocyklových pneumatik. Ve finském městě Tampere společnost vybudovala svoje distribuční a servisní centrum pro Finsko, Švédsko, Norsko a Island. Mitas sice ve Finsku přímo pneumatiky nevyrábí, ale zahraniční pobočka ve Finsku mu ulehčuje přístup na celý skandinávský trh, kde si drží významnou pozici. Mitas byl v roce 2014 hlavním sponzorem závodu mistrovství světa plochodrážních motocyklů Finnish FIM Speedway Grand Prix v Tampere, na který také oficiálně dodával své pneumatiky. (Mitas Suomi, 2016)

5 Zhodnocení výsledků a doporučení

Mezinárodní obchod je pro Finsko vzhledem k malé velikosti tamního trhu klíčovým prvkem ekonomiky, který umožňuje rozvoj a prosperitu země. Významným z hlediska příjmů do rozpočtu je pro Finsko zejména export, který se v roce 2015 podílel z 36,8% na finském HDP a v předchozích letech tento podíl dosahoval až 45%. Neméně důležitý je i import, díky kterému se do země dostávají suroviny a zboží, které v mnoha případech nelze na finském území získat či vyrobit. Dle údajů uvedených v diplomové práci dosahoval v roce 2015 objem exportu hodnoty 53 880 mil. EUR a objem importu 54 493 mil. EUR, z čehož lze odvodit, že obchodní bilance byla v tomto roce záporná. Od devadesátých let až do roku 2010 přitom mělo Finsko aktivní obchodní bilanci.

Z výsledků práce je zřejmé, že Finsko se orientuje zejména na export zboží zpracovatelského průmyslu, konkrétně na export strojů, elektroniky, produktů lesního průmyslu, produktů chemického průmyslu a produktů z kovů. Z hlediska SITC klasifikace se nejvíce podílí na finském exportu kategorie polotovary a materiály, kde tento podíl v roce 2015 dosahoval 30,3%. Polotovary a materiály tak představují jedinou kategorii, u které dlouhodobě výrazně převyšuje export nad importem. Významnou položku finského exportu představovaly až do roku 2008 mobilní telefony vyráběné společností Nokia, která se ale později nedokázala přizpůsobit nastupující konkurenci a z pozice největšího světového výrobce mobilních telefonů klesla až na úplné dno a byla prodána. Pád této společnosti, která se podílela až 4% na finském HDP a zaměstnávala celosvětově až 130 tisíc lidí tak negativně ovlivnil hospodářství a nezaměstnanost ve Finsku.

Importovaná produkce do Finska se dle získaných údajů skládá zejména ze strojů a dopravních prostředků, výrobků chemického průmyslu, elektroniky, produktů těžby a dobývání, kovů a potravin, nápojů a tabáku. Vysokých hodnot dosahuje import minerálních paliv, což souvisí s nedostatečnými zásobami ropy a zemního plynu na území Finska. Výrazný převis importu nad exportem potravin má souvislost se severským klimatem, které není vhodné pro pěstování některých druhů zemědělských plodin. Velmi významný je import silničních vozidel, neboť Finsko nedisponuje žádnou velkou automobilkou.

Pro Finsko je z hlediska mezinárodního obchodu významné začlenění do jednotného vnitřního trhu v rámci Evropy, neboť evropské země představují pro Finsko nejvýznamnější obchodní partnery, se kterými v roce 2015 realizovalo 77,5% hodnoty importu a 71,4% hodnoty exportu. Členství v Evropské unii a eurozóně dělá z Finska důvěryhodného partnera, se kterým je i díky společně evropské měně jednoduché obchodovat. Mezi nejvýznamnější evropské obchodní partnery Finska se řadí Německo, Švédsko a Nizozemsko, se kterými Finsko v roce 2015 uskutečnilo celkem 33,1% hodnoty importu a 30,8% hodnoty exportu. K těmto ekonomicky vyspělým zemím má Finsko díky kvalitní infrastruktuře snadný a rychlý přístup po Baltském moři, případně i po souši v případě sousedního Švédska. Kromě evropských zemí se mezi významné obchodní partnery Finska řadí také Rusko, Čína a USA.

Právě obchod s Ruskem je v současné době pro Finsko problematický z důvodu odvetných ekonomických sankcí uvalených Ruskem na země EU. Jelikož tyto země spolu přímo sousedí, hodnota mezinárodního obchodu s Ruskem byla u Finska vždy vyšší, než jaká je u jiných evropských států. Ruskem uvalený bojkot většiny zemědělských produktů a potravin tak citelně zasáhl zejména finský mlékárenský průmysl, pro který bylo Rusko nejvýznamnějším exportním trhem. Mlékárny byly v důsledku nemožnosti exportovat do Ruska nuceny omezit výrobu, propustit několik stovek zaměstnanců a začít hledat nové exportní trhy. Spolu s mlékárnami bojkot zasáhl i finské farmáře, kterým mlékárny snížily výkupní ceny mléka, jehož byl rázem na trhu přebytek. Chov mléčného skotu je nejvýznamnějším zdrojem příjmů finského zemědělství a výroba mléka je také napojena na další odvětví a obchod. Přerušení obchodu s Ruskem se tak dotklo citlivé části finské ekonomiky a to v době, kdy se stále vzpamatovávala z ekonomické krize a pádu společnosti Nokia.

Při pohledu na mezinárodní obchod mezi Finskem a Českou republikou bylo zjištěno, že Česká republika dlouhodobě dosahuje výrazně aktivní obchodní bilance a tuzemský export do Finska v posledních letech navíc rychle narůstá. Oproti tomu import z Finska do České republiky dlouhodobě spíše stagnuje a v posledních letech jen mírně roste. Česká republika je velmi závislá na exportu strojů a dopravních prostředků, které v roce 2015 tvořily 62,5% z celkové hodnoty jejího exportu do Finska. Z toho téměř polovinu tvořila silniční vozidla především z automobilky Škoda Auto, která má na finském trhu dlouhodobě silnou pozici.

Oproti tomu finský export do České republiky není tak závislý na jednom oboru, mezi nejúspěšnější exportované komodity patří železo, ocel, produkty papírenského průmyslu, průmyslové stroje a chemické výrobky. Přímé zahraniční investice mezi těmito státy nejsou příliš významné, přičemž více těchto investic směřuje z Finska do České republiky.

Celkově lze situaci ve Finsku zhodnotit tak, že po průmyslovém rozmachu a aktivní obchodní bilanci v devadesátých letech a na začátku nového tisíciletí došlo kolem roku 2008 k propadu mezinárodního obchodu pod vlivem celosvětové hospodářské krize, pádu exportně významné společnosti Nokia a později i ekonomických sankcí mezi EU a Ruskem. Finsko se tak ocitlo v krizi, která v důsledku znamenala pokles HDP a zvýšení nezaměstnanosti. Ačkoliv lze v posledních letech pozorovat určitý pozitivní vývoj finské ekonomiky, export je stále o 10 miliard nižší než před krizí a oživení ekonomického růstu tak nadále zůstává hlavním tématem pro finskou vládu.

5.1.1 Návrhy opatření ke zvýšení finského exportu

Jak již bylo řečeno, export je pro finskou ekonomiku stěžejní a jeho pokles v posledních letech brzdí ekonomický růst země. Významnou brzdu v současné době tvoří zejména ekonomické sankce uvalené Ruskem na EU, které Finsku zakazují exportovat zemědělské a potravinářské výrobky do Ruska. Finsko by proto mělo usilovat, aby se vztahy EU a Ruska co nejdříve urovnaly a ekonomické sankce byly oboustranně zrušeny, neboť nynější situace z hlediska obchodu poškozují ve výsledku jak Rusko, tak země EU. Primárního cíle evropských sankcí, tedy dosažení změny v politice Ruska a jeho chování na Ukrajině, nebylo doposud dosaženo a dle mého názoru ani v dohledné době nebude. Proto jsem přesvědčen, že evropské protiruské sankce jsou aktuálně bezpředmětné a slouží pouze jako jakási odvěta za anexi Krymu, která má sice morální smysl, ale na situaci nic nezmění. Zrušení evropských sankcí a následné zrušení ruských sankcí by nepochybně podpořilo ekonomický růst obou ekonomik. Finsko jako země s větším množstvím obchodních vazeb na Rusko by z takového rozhodnutí těžilo samozřejmě nejvíce a mohlo by např. obnovit zastavený export mlékárenských výrobků do Ruska.

Finsko by se dále mělo více zaměřit na export do zemí mimo Evropu. Více než tři čtvrtiny finského exportu směřuje do Evropy, což je sice logické z hlediska vzdálenosti cílových destinací a jednotného vnitřního trhu, ale na druhou stranu na evropském trhu vládne

vysoce konkurenční prostředí a prosadit se na něm není vždy jednoduché. Naopak globálně existuje několik velkých rozvíjejících se ekonomik, kde postupně roste kupní síla obyvatel, kteří by mohli mít zájem o kvalitní finské výrobky. Mezi tyto ekonomiky označované zkratkou BRICS patří kromě v současnosti problematického Ruska také Čína, Indie, Brazílie nebo Jihoafrická republika. Právě Indie, často označována jako nový asijský tygr, zaznamenává v posledních letech výrazný ekonomický růst a oproti Číně je to země s demokratickým zřízením, kde se obchod řídí zvykovým právem, které je velmi podobné britskému či americkému. Finsko přitom s Indií zatím příliš neobchoduje, dle statistik Finnish Customs dosahoval v roce 2015 podíl na finském exportu do Indie pouze 0,8% z čehož nejvíce zastoupen byl export průmyslových strojů a produktů papírenského průmyslu. Právě export špičkových strojírenských technologií do Indie má i v budoucnosti velký potenciál, neboť Indie potřebuje podstatně modernizovat svůj zastaralý průmysl. Kromě strojů by se finský export mohl na indickém trhu prosadit i v oblasti produktů chemického průmyslu, které jsou v Indii relativně málo zatížené dovozními cly. Zejména po produktech farmaceutického a agrochemického průmyslu byl v posledních letech zaznamenán velký nárůst poptávky. V Indii i Číně v poslední době také narůstá poptávka po evropských potravinách, které tamní obyvatelé považují za vysoce kvalitní a jsou ochotni si za ně připlatit. Mezi takové výrobky patří např. mléko a mléčné výrobky, které zejména v Číně nedosahují vysokých kvalit a často obsahují i jedovaté látky. Pro Finsko jako zemi s vysoce rozvinutým mlékárenským průmyslem by vyšší export do Číny nebo Indie mohl pomoci vyřešit aktuální problém s nadbytkem mléka.

Finská vláda by měla v tomto směru exportéry podporovat, podnikat časté zahraniční cesty s účastí zástupců firem, uzavírat vzájemné ekonomicko-obchodní dohody a propagovat finské výrobky v cizích zemích zejména ve spojitosti s evropskou kvalitou a tradicí. Také by se měla snažit o zvýšení konkurenceschopnosti finského exportu např. různými daňovými úlevami pro exportně orientované společnosti, snížením nákladů firem na práci nebo podporou investic do výzkumu a vývoje inovací v průmyslu.

5.1.2 Návrh strategie obchodování s Finskem pro české exportéry

Aby český exportér prorazil se svým zbožím ve Finsku, je potřeba nejprve vysvětlit, jaká specifika má finský trh a jak by se měli chovat zástupci českých firem při obchodních jednáních s finskými protějšky.

Finský trh s počtem obyvatel kolem 5,5 milionu je relativně malý, není jednoduché na něj proniknout a vybudovat si tam obchodní vztahy. Pokud se to však podaří, jedná se většinou o kvalitní a stabilní partnerství. Finsko je exportně orientovaná země, která je v mnoha odvětvích soběstačná a tamní firmy se snaží vyrábět vše, po čem je na domácím trhu poptávka. Finové jsou navíc velmi vlastenečtí, konzervativní a často při nákupu preferují finské výrobky jako symbol kvality a podpory finského hospodářství. Naopak příliš nevěří levnému dováženému zboží z Asie a raději si připlatí a koupí kvalitnější výrobek z Finska nebo jiné vyspělé země. Na finském trhu tedy uspěje zejména zboží jedinečné, úzce specializované, vysoce kvalitní, spolehlivé, cenově konkurenceschopné nebo zboží, které se ve Finsku nevyrábí nebo ho za daných přírodních podmínek nelze vyrobit.

Na obchodní jednání s Finy lze doporučit českým exportérům být velmi dobře připravený. Finové totiž také bývají výborně připraveni, o potenciálním obchodním partnerovi si dopředu zjišťují informace a mají ve zvyku důkladně prověřovat veškeré detaily navrhovaných smluv. Citlivost Finů na transparentnost a férové jednání je vysoká, a pakliže by měli o zahraniční firmě v tomto směru pochybnosti, obchodní jednání by pravděpodobně ztroskotalo. Významnou roli hrají také zahraniční reference a znalost oboru. Důležité je přijít na jednání včas, protože Finové jsou velmi dochvilní a neodůvodněné zpoždění netolerují a takový partner je pro ně již od začátku nespolehlivý. To samé platí o dodržení dodací lhůty a kvality dováženého zboží. Na druhou stranu se čeští exportéři mohou na finské partnery bez obav spolehnout, protože to co vyžadují od zahraničních partnerů, to sami také dodržují.

Přímo během jednání a následné komunikaci je potřeba brát zřetel na typické rysy Finů jako je chladnost, rezervovanost, zdrženlivost, konzervativnost či častá mlčenlivost. Často také potřebují Finové delší čas na prostudování materiálů a konečné rozhodnutí o spolupráci. Není na škodu začít jednání stručným neutrálním tématem, obecně však platí, že Finové moc rádi nekomunikují, nemají smysl pro humor a chtějí se na jednání soustředit výhradně na podstatu věci s cílem dosáhnout konkrétního výsledku.

Jako první krok k prezentaci firmy a navázání kontaktů pro obchodní spolupráci navrhuji českým exportérům využít některé ze specializovaných veletrhů a výstav, kterých se například v Helsinkách koná každoročně více než sto. Na takových veletrzích se

vystavující firmy zpravidla setkávají s finskými firmami, obchodníky i odbornou veřejností a rozšiřují tak povědomí o své firmě a produktech.

Největší finské veletržní a kongresové centrum se jmenuje Messukeskus, leží v Helsinkách a probíhají v něm každoročně nebo jednou za dva roky veletrhy a výstavy ve všech možných oborech. Pro české firmy by mohly být zajímavé veletrhy jako např. Teknologia – mezinárodní technologický, strojírenský a průmyslový veletrh; ChemBio Finland – nejvýznamnější výstava chemických a biochemických produktů ve Skandinávii; Habitare – největší finský veletrh nábytku a interiérových dekorací; ViiniExpo – mezinárodní veletrh vína, lihovin a piva z minipivovarů; Slush – největší evropská událost pro začínající start-up společnosti, které zde mají příležitost se prezentovat před mezinárodním publikem a získat investory a zákazníky pro svůj business. Všechny veletrhy v Messukeskus jsou doprovázeny také přednáškami, soutěžemi a dalším doprovodným programem.

Kromě Helsinek probíhají významné veletrhy také ve městech Turku a Tampere. Právě v Tampere se každoročně v září uskutečňuje uznávaný mezinárodní veletrh Alihankinta Subcontracting Fair zaměřený především na strojírenský průmysl. Na tomto veletrhu v roce 2016 vystavovalo více než tisíc firem a navštívilo ho více než 18 tisíc návštěvníků z řad odborné veřejnosti.

Dalším způsobem jak začít obchodovat s Finskem je oslovit kancelář agentury CzechTrade ve švédském Stockholmu, která se kromě švédského trhu zabývá i finským. Zástupci CzechTrade vyhledávají pro české exportéry ověřené obchodní kontakty, exportní příležitosti, doporučují vhodné formy vstupu na trh, poskytují informace o konkurenci a cenách na zahraničním trhu a věnují se dalším mnoha aktivitám spojených s průzkumem trhu. Kromě toho poskytují i asistenci na veletrzích, pomáhají firmám oslovovat potenciální obchodní partnery, ověřují jejich bonitu a nabízejí i účast tlumočnicka při obchodním jednání. Pro menší firmy může být zajímavé využít exportní aliance pod hlavičkou CzechTrade, neboli sdružení firem z příbuzného oboru, jejichž produkty či služby se vzájemně doplňují a jejichž cílem je společné prosazení a působení na zahraničních trzích.

Jako perspektivní obor pro český export do Finska lze jmenovat strojírenství, kde má Česká republika dlouhodobě úspěch, chemický průmysl, dopravní průmysl, zdravotnictví

či potravinářský průmysl, především vývoz piva. V oblasti strojírenství v současné době Finsko finančně podporuje využívání obnovitelných energií pro vytápění v rezidenčních budovách, což zvýšilo poptávku po tepelných čerpadlech. V oblasti zdravotnictví je poptávka zejména po vybavení pro nemocnice, jako např. zdravotnický nábytek. Z produktů potravinářského průmyslu se českým exportérům daří vyvážet zejména pivo. Ačkoliv se na finském trhu prodává již několik značek českého piva, jsem přesvědčen, že zde je prostor i pro další pivovary, neboť české pivo má ve Finsku velmi dobré postavení a vzhledem k částečné prohibici tvrdého alkoholu a vína patří pivo k nejrozšířenějším a nejdostupnějším alkoholickým nápojům v zemi. Kromě piva spatřuji příležitost i ve vývozu cideru, který se stejně jako v Česku stává čím dál tím populárnější i ve Finsku. V České republice za poslední léta vzniklo mnoho menších výrobců cideru, kteří se zatím orientují zejména na český trh, ale ve Finsku by díky kvalitě svých produktů a dobrému jménu českého piva mohly také uspět.

6 Závěr

Mezinárodní obchod představuje základní formu propojení ekonomik a přispívá k jejich rozvoji. Nejinak tomu je i u Finska, jehož ekonomika z mezinárodního obchodu dlouhodobě těží. Ačkoliv po industriálním rozmachu v druhé polovině 20. století přišel v posledních letech útlum, situace se nyní mírně zlepšuje, ale stále ještě není ideální. Je proto nutné dlouhodobě podporovat finský export, tak aby byl konkurenceschopný a posílil svou pozici na stávajících trzích a prorazil i na nové.

Problém finské ekonomiky, o kterém se v současné době diskutuje, je kromě nízkého exportu i relativně vysoká míra nezaměstnanosti, která dosahuje celostátně přibližně osmi procent, avšak v některých regionech na východě země se pohybuje i kolem 13%. Navíc v posledních letech do Finska přišlo velké množství migrantů z arabských a afrických zemí, kteří ne vždy naleznou práci a znamenají tak zátěž pro sociální systém státu. Po volbách v roce 2015 proto ohlásila finská vláda strukturální reformy vedoucí ke snížení nákladů na práci a zvýšení konkurenceschopnosti firem. Oživení ekonomického růstu zůstává aktuálně hlavním tématem pro finskou vládu.

Co se týče česko-finské mezinárodní obchodní výměny, lze z dosavadního vývoje usuzovat pokračující růst obchodu na obou stranách. V České republice se v posledních letech začínají obyvatelé více orientovat na kvalitu zboží a jsou ochotni si za ní připlatit. Finsko je považováno za vyspělou západní zemi vyrábějící kvalitní zboží, které by tak mohlo moderního českého zákazníka oslovit. Kromě strojů a dalšího finského průmyslové zboží, které se do České republiky dováží, má v naší zemi dlouhodobou tradici např. čokoláda Geisha od největšího finského výrobce čokolád a cukrovinek Fazer. Tato společnost má ve svém portfoliu obrovské množství značek čokolád a bonbonů, ale zatím se orientuje hlavně na domácí trh, Švédsko a pobaltské státy. V České republice nemá oficiální zastoupení a zdejší dovozce se soustředí pouze na prodej značky Geisha, ačkoliv další druhy čokolád by vzhledem ke kvalitě a znamenité chuti mohly být také úspěšné.

Ve Finsku lze očekávat i nadále vysoké prodeje českých automobilů Škoda, které mají na tamním trhu výbornou pozici. V roce 2016 navíc Škoda Auto představila nový model Kodiaq, který se řadí do třídy velkých terénních SUV a výborně se tak hodí na finské silnice, které se v zimě potýkají s množstvím sněhu a náledí. Kromě toho se začíná vyrábět

i vylepšená verze modelu Octavia, která je v prodeji jedničkou na finském trhu a její nový vzhled a nové motory by tak mohly prodeje ještě navýšit.

Pokud Finsko dokáže oživit ekonomický růst, zvýšit export a snížit nezaměstnanost, stane se země ještě silnějším obchodním hráčem než dnes a ideálním místem pro život.

7 Seznam použitých zdrojů

Literární zdroje:

JANATKA, F. a kol. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členských zemí EU*. Praha : ASPI Publishing, 2004. ISBN 80-7357-006-8.

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

MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2007. 978-80-247-1590-2.

MALENOVSKÝ, J. *Mezinárodní právo veřejné, jeho obecná část a poměr k jiným právním systémům, zvláště k právu českému*. Brno : Masarykova univerzita, 1993. 978-80-210-4474-6.

ONDŘEJ, J. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. Plzeň : Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009. 978-80-7380-181-6.

SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod - teorie a praxe*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

ŠTĚRBOVÁ, L. a kol. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2013. ISBN 978-80-247-4694-4.

Internetové zdroje:

ALTIA. About us. *Altia*. [online] 2016. [cit. 2016-09-20]. Dostupné z: <<https://www.altiagroup.com/about-us>>.

—. Reports and Publications. *Altia*. [online] 2016. [cit. 2016-09-20]. Dostupné z: <<https://www.altiagroup.com/about-us/reports-and-publications>>.

BUSINESSINFO.CZ. Finsko: Souhrnná teritoriální informace. *BusinessInfo.cz*. [online] 2016. [cit. 2016-09-12]. Dostupné z: <<http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/teritorialni-informace-zeme/finsko.html>>.

—. Přehled sankcí EU vůči Ruské federaci. *BusinessInfo.cz*. [online] 2015. [cit. 2016-09-28]. Dostupné z: <<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/prehled-sankci-eu-vuci-ruske-federaci-61587.html>>.

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Zahraniční obchod - prosinec 2015. *Český statistický úřad*. [online] 2015. [cit. 2016-09-14]. Dostupné z: <<https://www.czso.cz/csu/czso/cri/zahranicni-obchod-prosinec-2015>>.

ČTK ČESKÉ NOVINY. V miliardovém tendru Lesů ČR je zatím nejúspěšnější Stora Enso. *Finance.cz*. [online] 2013. [cit. 2016-10-21]. Dostupné z: <<http://www.finance.cz/zpravy/finance/403414-v-miliardovem-tendru-lesu-cr-je-zatim-nejuspesnejsi-stora-enso/>>.

EU OBSERVER. In Finland, the euro is not the real problem. *EUobserver*. [online] 2016. [cit. 2016-09-12]. Dostupné z: <<https://euobserver.com/beyond-brussels/132860>>.

EUROSTAT. CPA 2008 - Statistical Classification of Products by Activity. *Eurostat*. [online] 2016. [cit. 2016-09-08]. Dostupné z: <<http://ec.europa.eu/eurostat/web/cpa-2008>>.

EXPORT FINLAND. About Export Finland. *Export Finland*. [online] 2016. [cit. 2016-10-07]. Dostupné z: <<http://www.exportfinland.fi/web/eng/about-export-finland>>.

FINNISH CUSTOMS. Foreign trade statistics. *Tulli - Customs*. [online] 2016. [cit. 2016-09-05]. Dostupné z: <http://www.tulli.fi/en/finnish_customs/statistics/index.jsp>.

FINNISH INFORMATION CENTRE OF AUTOMOBILE SECTOR. Statistics. *Autoalan Tiedotuskeskus*. [online] 2016. [cit. 2016-10-18]. Dostupné z: <<http://www.autoalantiedotuskeskus.fi/en/statistics>>.

FINNVERA. Operations. *Finnvera*. [online] 2016. [cit. 2016-10-07]. Dostupné z: <<https://www.finnvera.fi/eng/Finnvera/Operations/Operations>>.

GENERÁLNÍ SEKRETARIÁT RADY. Omezující opatření EU v reakci na krizi na Ukrajině. *Evropská rada, Rada EU*. [online] 2016. [cit. 2016-09-28]. Dostupné z: <<http://www.consilium.europa.eu/cs/policies/sanctions/ukraine-crisis/>>.

HELKAMA. Škoda Auto. *Helkama*. [online] 2016. [cit. 2016-10-19]. Dostupné z: <<http://www.helkama-auto.fi/>>.

ICC ČESKÁ REPUBLIKA. INCOTERMS 2010. *ICC Česká republika*. [online] 2010. [cit: 2016-05-08] Dostupné z: <<http://www.icc-cr.cz/cs/o-icc/icc-ceska-republika>>.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. The Incoterms rules. *International Chamber of Commerce*. [online] 2016. [cit. 2016-05-08]. Dostupné z: <<http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/>>.

JURMAN, M. Možnosti prosazování státních zájmů. *Epravo.cz - Sbírka zákonů, judikatura, právo*. [online] 2002. [cit. 2016-05-16]. Dostupné z: <<http://www.epravo.cz/top/clanky/moznosti-prosazovani-statnich-zajmu-17715.html>>.

KEMIRA. Financial statements in annual report 2015. *Kemira*. [online] 2016. [cit. 2016-09-25]. Dostupné z: <<http://www.kemira.com/SiteCollectionDocuments/newsroom/publications/annual-reports/kemira-financial-statements-2015.pdf>>.

— . Our business. *Kemira*. [online] 2016. [cit. 2016-09-25]. Dostupné z: <<http://www.kemira.com/en/about-us/our-business/pages/default.aspx>>.

KLASTR ČESKÁ PELETA. Stora Enso. *Klastr Česká peleta*. [online] 2016. [cit. 2016-10-20]. Dostupné z: <<http://www.ceska-peleta.cz/clenove/stora-enso-wood-products-s-r-o/>>.

KONE ČESKÁ REPUBLIKA. O nás. *KONE*. [online] 2016. [cit. 2016-10-20]. Dostupné z: <<http://www.kone.cz/o-nas/>>.

KONE. Financial Statements 2015. *KONE*. [online] 2016. [cit. 2016-09-21]. Dostupné z: <http://cdn.kone.com/www.kone.com/en/Images/KONE_Financial_Statements_2015.pdf?v=3>.

— . KONE in brief. *KONE*. [online] 2016. [cit. 2016-09-21]. Dostupné z: <<http://www.kone.com/en/company/in-brief/>>.

METSÄ GROUP. About us. *Metsä Group*. [online] 2016. [cit. 2016-09-22]. Dostupné z: <<http://www.metsagroup.com/en/about-us/Pages/default.aspx>>.

— . Careers. *Metsä Group*. [online] 2016. [cit. 2016-09-22]. Dostupné z: <<http://www.metsagroup.com/en/careers/Pages/default.aspx>>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Nařízení vlády RF. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [online] 2015. [cit. 2016-09-28]. Dostupné z: <<http://download.mpo.cz/get/51065/59418/619394/priloha001.pdf>>.

MITAS SUOMI. Mitas. *Mitas*. [online] 2016. [cit. 2016-10-22]. Dostupné z: <<http://www.mitas-tyres.com/fi/>>.

NATURAL RESOURCES INSTITUTE FINLAND. Producer Prices of Agricultural Products. *Luke - Natural Resources Institute Finland*. [online] 2016. [cit. 2016-10-03]. Dostupné z: <<http://stat.luke.fi/en/producer-prices-of-agricultural-products>>.

NOKIA. Nokia Annual Report 2015. *Nokia*. [online] 2016. [cit. 2016-09-26]. Dostupné z: <http://company.nokia.com/sites/default/files/download/investors/nokia_ar15_uk_full_4.pdf>

OUTOKUMPU. Annual Report 2015. *Outokumpu*. [online] 2016. [cit. 2016-09-24]. Dostupné z: <http://www.outokumpu.com/SiteCollectionDocuments/Outokumpu_Annual_report_2015.pdf>.

—. Company. *Outokumpu*. [online] 2016. [cit. 2016-09-24]. <<http://www.outokumpu.com/en/company/Pages/default.aspx>>.

STATISTA. Number of Nokia employees from 2005 to 2015. *Statista.com* [online] 2016. [cit. 2016-09-26]. Dostupné z: <<https://www.statista.com/statistics/275358/number-of-nokia-employees-since-2005/>>.

ŠKODA TRANSPORTATION. Škoda Transportation investuje ve Finsku. *Škoda Transportation*. [online] 2015. [cit. 2016-10-22]. Dostupné z: <<http://www.skoda.cz/cs/press-room/archiv-novinek/skoda-transportation-investuje-ve-finsku/>>.

THE ECONOMIST. One-firm economies - The Nokia effect. *The Economist*. [online] 2012. [cit. 2016-09-22]. Dostupné z: <<http://www.economist.com/node/21560867>>.

TIETO. O nás. *Tieto*. [online] 2016. [cit. 2016-10-20]. Dostupné z: <<https://www.tieto.cz/tieto-o-nas>>.

UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION. Standard International Trade Classification, Revision 4. *United Nations Statistics Division*. [online] 2008. [cit. 2016-09-09]. Dostupné z: <<http://unstats.un.org/unsd/trade/sitcrev4.htm>>.

VALIO. Valio. *Valio*. [online] 2016. [cit. 2016-10-03]. Dostupné z: <<http://www.valio.com/>>.

YIT. Vše o YIT. *YIT*. [online] 2016. [cit. 2016-10-20]. Dostupné z: <http://www.yit.cz/yit_domov/o-nas/vse-o-yit>.

8 Seznam tabulek, grafů a obrázků

Tabulky:

Tabulka 1 – Import, export a bilance v roce 2015 dle standardní mezinárodní klasifikace zboží (SITC)	35
Tabulka 2 – Celkový export a export do Ruska v kategoriích SITC 0 a SITC 02 v letech 2011 - 2015	50
Tabulka 3 – Cena za mléko a dividendy vyplacené v letech 2010 - 2015 zemědělským družstvům vlastnících společnost Valio	54

Grafy:

Graf 1 - Hrubý domácí produkt v běžných cenách v letech 2004 – 2015 (v mil. EUR)	29
Graf 2 – Vývoj míry nezaměstnanosti v letech 2006 - 2016	30
Graf 3 – Podíl exportu na HDP v letech 2005 - 2015	31
Graf 4 – Import, export a obchodní bilance v letech 1990 - 2015	32
Graf 5 – Export produkce v roce 2015 dle klasifikace CPA 2008	33
Graf 6 – Vývoj exportu produkce v letech 2000 – 2015 dle klasifikace CPA 2008 (v %) .	34
Graf 7 – Import produkce v roce 2015 dle klasifikace CPA 2008	34
Graf 8 – Hodnota mezinárodní obchodní směny v roce 2015 mezi Finskem a jeho hlavními obchodními partnery	37
Graf 9 – Podíl společnosti Nokia na HDP Finska v letech 1991 - 2013 (%).....	39
Graf 10 – Celkový počet zaměstnanců společnosti Nokia v letech 2005 – 2015 (v tisících)	40
Graf 11 – Tržby společnosti Kone v letech 2013 – 2015 (v mld. EUR)	42
Graf 12 – Vývoj hodnoty exportu do Ruska v kategoriích SITC 0 a SITC 02 v letech 2011 – 2015 (v tis. EUR)	51
Graf 13 – Vývoj vzájemné obchodní výměny Finska a ČR (z pohledu Finska) v období 2005 – 2015 (v tis. EUR)	55
Graf 14 - Podíl na vzájemném zahraničním obchodu v kategoriích SITC v roce 2015	56
Graf 15 - Nově registrované automobily Škoda ve Finsku v letech 2010 - 2015 (v ks)	57

Obrázky:

Obrázek 1 – Vybrané produkty Altia Group - Finlandia Vodka, Koskenkorva Peach	43
---	----

9 Přílohy

Příloha 1: Standard International Trade Classification (SITC), Rev.3:

- 0 - Food and live animals
 - 00 - Live animals other than animals of division 03
 - 01 - Meat and meat preparations
 - 02 - Dairy products and birds' eggs
 - 03 - Fish (not marine mammals), crustaceans, molluscs and aquatic invertebrates, and preparations thereof
 - 04 - Cereals and cereal preparations
 - 05 - Vegetables and fruit
 - 06 - Sugars, sugar preparations and honey
 - 07 - Coffee, tea, cocoa, spices, and manufactures thereof
 - 08 - Feeding stuff for animals (not including unmilled cereals)
 - 09 - Miscellaneous edible products and preparations
- 1 - Beverages and tobacco
 - 11 - Beverages
 - 12 - Tobacco and tobacco manufactures
- 2 - Crude materials, inedible, except fuels
 - 21 - Hides, skins and furskins, raw
 - 22 - Oil-seeds and oleaginous fruits
 - 23 - Crude rubber (including synthetic and reclaimed)
 - 24 - Cork and wood
 - 25 - Pulp and waste paper
 - 26 - Textile fibres (other than wool tops and other combed wool) and their wastes (not manufactured into yarn or fabric)
 - 27 - Crude fertilizers, other than those of division 56, and crude minerals (excluding coal, petroleum and precious stones)
 - 28 - Metalliferous ores and metal scrap
 - 29 - Crude animal and vegetable materials, n.e.s.
- 3 - Mineral fuels, lubricants and related materials
 - 32 - Coal, coke and briquettes
 - 33 - Petroleum, petroleum products and related materials
 - 34 - Gas, natural and manufactured
 - 35 - Electric current

- 4 - Animal and vegetable oils, fats and waxes
 - 41 - Animal oils and fats
 - 42 - Fixed vegetable fats and oils, crude, refined or fractionated
 - 43 - Animal or vegetable fats and oils, processed; waxes of animal or vegetable origin; inedible mixtures or preparations of animal or vegetable fats or oils, n.e.s.
- 5 - Chemicals and related products, n.e.s.
 - 51 - Organic chemicals
 - 52 - Inorganic chemicals
 - 53 - Dyeing, tanning and colouring materials
 - 54 - Medicinal and pharmaceutical products
 - 55 - Essential oils and resinoids and perfume materials; toilet, polishing and cleansing preparations
 - 56 - Fertilizers (other than those of group 272)
 - 57 - Plastics in primary forms
 - 58 - Plastics in non-primary forms
 - 59 - Chemical materials and products, n.e.s.
- 6 - Manufactured goods classified chiefly by material
 - 61 - Leather, leather manufactures, n.e.s., and dressed furskins
 - 62 - Rubber manufactures, n.e.s.
 - 63 - Cork and wood manufactures (excluding furniture)
 - 64 - Paper, paperboard and articles of paper pulp, of paper or of paperboard
 - 65 - Textile yarn, fabrics, made-up articles, n.e.s., and related products
 - 66 - Non-metallic mineral manufactures, n.e.s.
 - 67 - Iron and steel
 - 68 - Non-ferrous metals
 - 69 - Manufactures of metals, n.e.s.
- 7 - Machinery and transport equipment
 - 71 - Power-generating machinery and equipment
 - 72 - Machinery specialized for particular industries
 - 73 - Metalworking machinery
 - 74 - General industrial machinery and equipment, n.e.s., and machine parts, n.e.s.
 - 75 - Office machines and automatic data-processing machines
 - 76 - Telecommunications and sound-recording and reproducing apparatus and equipment
 - 77 - Electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s., and electrical parts thereof (including non-electrical counterparts, n.e.s., of electrical household-type equipment)

- 78 - Road vehicles (including air-cushion vehicles)
- 79 - Other transport equipment
- 8 - Miscellaneous manufactured articles
 - 81 - Prefabricated buildings; sanitary, plumbing, heating and lighting fixtures and fittings, n.e.s.
 - 82 - Furniture, and parts thereof; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings
 - 83 - Travel goods, handbags and similar containers
 - 84 - Articles of apparel and clothing accessories
 - 85 - Footwear
 - 87 - Professional, scientific and controlling instruments and apparatus, n.e.s.
 - 88 - Photographic apparatus, equipment and supplies and optical goods, n.e.s.; watches and clocks
 - 89 - Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.
- 9 - Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC
 - 91 - Postal packages not classified according to kind
 - 93 - Special transactions and commodities not classified according to kind
 - 96 - Coin (other than gold coin), not being legal tender
 - 97 - Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)

Zdroj: United Nations Statistics Division