



Bakalářská práce

Komparativní výhody a nevýhody českých exportních firem

Studijní program: B0488A050006 Mezinárodní ekonomické vzta-
hy

Studijní obor: Mezinárodní obchod

Autor práce:

Natalie Tvrzníková

Vedoucí práce:

PhDr. Ing. Lenka Sojková, Ph.D.
Katedra ekonomie

Liberec 2023



Zadání bakalářské práce

Komparativní výhody a nevýhody českých exportních firem

<i>Jméno a příjmení:</i>	Natalie Tvrzníková
<i>Osobní číslo:</i>	E20000161
<i>Studijní program:</i>	B0488A050006 Mezinárodní ekonomické vzta- hy
<i>Specializace:</i>	Mezinárodní obchod
<i>Zadávací katedra:</i>	Katedra ekonomie
<i>Akademický rok:</i>	2022/2023

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů práce a formulace výzkumných otázek.
2. Vymezení základních pojmů, literární rešerše.
3. Aktuální situace zahraničního obchodu české ekonomiky.
4. Analýza vybraných vývozních firem a jejich silných stránek.
5. Závěr, doporučení, vyhodnocení výzkumných otázek.

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy: rozsah BP min. 30 normostran
Forma zpracování práce: tištěná/elektronická
Jazyk práce: Čeština

Seznam odborné literatury:

- ŠTĚRBOVÁ, Ludmila, Iveta ČERNÁ, Radek ČAJKA a Ilya BOLOTOV, 2013. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4694-4.
- MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO, Josef Malý a Jiří SEDLÁČEK, 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-802-4748-740.
- FEENSTRA, Robert C., 2015. *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton, NJ, USA: Princeton University Press. ISBN 978-069-1161-648.
- SMITH, Adam and William B. TODD, 2005. *An inquiry into the nature and causes of wealth of nations*. Indianapolis: Liberty Classics. ISBN 978-086-5970-069.
- PROQUEST, 2022. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2022-09-30]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>.

Konzultant: Ing. Stanislav Vopička, Ph.D.

Vedoucí práce: PhDr. Ing. Lenka Sojková, Ph.D.
Katedra ekonomie

Datum zadání práce: 1. listopadu 2022
Předpokládaný termín odevzdání: 31. srpna 2024

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

L.S.

doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová,
Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 1. listopadu 2022

Prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Jsem si vědoma toho, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

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

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

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má bakalářská práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědoma následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

Komparativní výhody a nevýhody českých exportních firem

Anotace

Hlavním cílem bakalářské práce je analýza a vyhodnocení komparativních výhod českých exportních firem. V teoretické části je definován zahraniční a mezinárodní obchod a jsou vysvětleny vzájemné rozdíly. Je zde také popsána absolutní a komparativní výhoda a princip, na kterém obě fungují. Na konci teoretické části jsou shrnuty modely, na jejichž základech mezinárodní obchod stojí. Druhá část práce popisuje zahraniční obchod České republiky, a to včetně aktuální situace a institucí na území ČR, které mezinárodní směnu podporují. Dále jsou nalezeny a popsány komparativní výhody, jimiž ČR obecně disponuje. Ty jsou v další části přeneseny na konkrétní příklady českých exportních společností, kterými jsou L I N E T spol. s r.o. a Laird, s.r.o. Dvě zmíněné firmy jsou popsány a analyzovány. V dalším kroku je u obou provedena SWOT analýza včetně konfrontační matice, ze které jasně vyplývá, čemu by podniky měly věnovat svou pozornost.

Klíčová slova

Absolutní výhoda, komparativní výhoda, mezinárodní obchod, zahraniční obchod.

Comparative Advantages and Disadvantages of Czech Export Companies

Annotation

The main aim of this Bachelor's Thesis is to analyze and evaluate the comparative advantages and disadvantages of Czech export companies. In the theoretical part, foreign and international trade are defined and their differences are explained. The absolute and comparative advantage and the principle on which they operate are described as well. At the end of the theoretical part, models on which international trade is based are summarized. The second part of the thesis, the practical one, describes foreign trade in the Czech Republic, including the current situation and institutions on the Czech territory which support international exchange. Furthermore, comparative advantages which the Czech Republic generally possesses are identified and described. These advantages are then transferred to specific examples of Czech export companies, namely L I N E T spol. s.r.o. and Laird, s.r.o. These two companies are described and analyzed. In the next step, a SWOT analysis, including a Confrontation Matrix, is performed on both companies, from which it is clear what the companies should focus on more.

Key Words

Absolute advantage, comparative advantage, foreign trade, international trade.

Poděkování

Touto cestou bych ráda poděkovala především vedoucí mé bakalářské práce Ing. Lence Sojkové, Ph.D. za odborné vedení, připomínky, cenné rady a čas, které mi v průběhu zpracování práce poskytovala. Dále bych ráda vyjádřila poděkování svému konzultantovi, Ing. Stanislavu Vopičkovi, Ph.D., za všechnu energii, jež mi věnoval. Poslední dík patří Ing. Vítu Karvayovi za spolupráci nutnou pro zpracování praktické části práce.

Obsah

Seznam obrázků	12
Seznam tabulek	13
Seznam zkratk	14
Úvod	15
1 Zahraniční obchod	17
1.1 Teorie absolutní výhody	19
1.2 Teorie komparativní výhody	21
1.3 Shrnutí modelů mezinárodního obchodu	24
2 Zahraniční obchod České republiky	25
3 Komparativní výhody České republiky	28
3.1 Geografická poloha země	28
3.2 Nízké platy, mzdy a náklady práce	29
3.3 Vzdělanost obyvatelstva	32
4 Společnost L I N E T spol. s r.o.	35
4.1 Základní informace	35
4.2 Produkty	36
4.3 Komparativní výhody firmy L I N E T spol. s r.o.	36
4.4 SWOT analýza	38
5 Společnost DuPont	43
5.1 Základní informace	43
5.2 Produkty	44
5.3 Komparativní výhody firmy Laird, s.r.o.	45
5.4 SWOT analýza společnosti Laird, s.r.o.	46
6 Porovnání komparativních výhod společností	51
Závěr	52

Seznam obrázků

Obrázek 1: Zahraniční obchod ČR se zbožím v průběhu let	25
Obrázek 2: Vývoj minimální mzdy v ČR od roku 2015.....	29
Obrázek 3: Vývoj průměrné hrubé měsíční mzdy ve zpracovatelském průmyslu od roku 2015	30
Obrázek 4: Hodinové náklady práce v EU za rok 2019.....	31
Obrázek 5: Hodinové náklady práce v poměru k hrubým mzdám v EU za rok 2019	32
Obrázek 6: Obyvatelstvo ČR podle nejvyššího dosaženého vzdělání v roce 2021 v %	33
Obrázek 7: Procentuální míra sekundárního a vyššího vzdělání obyvatel EU za rok 2020	34
Obrázek 8: Logo společnosti L I N E T spol. s r.o.	35
Obrázek 9: Vývoj kurzu dolaru od roku 2020.....	41
Obrázek 10: Konfrontační matice pro SWOT analýzu společnosti L I N E T spol. s r.o.....	42
Obrázek 11: Nové logo společnosti Laird, s.r.o.	43
Obrázek 12: Vývoj tržeb, hospodářského výsledku (v mil. Kč) a počtu zaměstnanců Laird, s.r.o....	49
Obrázek 13: Konfrontační matice pro SWOT analýzu společnosti Laird, s.r.o.	50

Seznam tabulek

Tabulka 1: Pracovní hodiny potřebné k výrobě těstovin a piva	21
Tabulka 2: Počty dělníků na výrobu jednotky automobilu a stroje	23
Tabulka 3: SWOT analýza společnosti L I N E T spol. s r.o.	38
Tabulka 4: SWOT analýza společnosti Laird, s.r.o.	46

Seznam zkratek

AV	Akademie věd České republiky
ČEB	Česká exportní banka
ČSÚ	Český statistický úřad
ČR	Česká republika
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
EU	Evropská unie
EUR	Euro
KČ	Koruna česká
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MPSV	Ministerstvo práce a sociálních věcí
PCB	Polychlorované bifenylly

Úvod

Téma bakalářská práce zabývající se komparativními výhodami a nevýhodami českých exportních firem bylo zvoleno především z toho důvodu, že komparativní výhody jsou základním kamenem, na kterém funkce mezinárodního obchodu stojí. Toto téma má kořeny již v počátcích vývoje moderní ekonomie, neustále se rozvíjí a na jeho základě lze lépe porozumět funkci a důležitosti mezinárodní směny. To vše je důležité znát při expanzi firem do zahraničí.

V rámci zpracování práce bylo vycházeno ze tří základních předpokladů, kterými jsou statická komparativní výhoda České republiky v její geografické poloze a dynamické komparativní výhody ČR v úrovni vzdělanosti obyvatelstva a nízkých nákladech na práci. Pro potvrzení či vyvrácení těchto předpokladů bylo využito mnoha různých metod, a to popisu, analýzy či komparace.

Cílem práce je seznámení s principem komparativní výhody, nalezení těch nejdůležitějších komparativních výhod, které ČR má a jejich analýza na konkrétních příkladech českých exportních společností, s cílem identifikovat faktory, které přispívají k úspěchu na mezinárodním trhu.

Komparativní výhoda je klíčovým pojmem v mezinárodním obchodě, jelikož umožňuje zemím specializovat se na produkci těch výrobků, ve které jsou efektivnější a konkurenceschopnější než ostatní země. Výzkum této problematiky a analýza komparativních výhod konkrétních firem může pomoci při rozhodování v oblasti mezinárodního obchodu, např. zda expandovat do zahraničí či nikoli, a tím přispět k růstu exportu, ekonomiky a podpoře mezinárodní spolupráce.

Práce je rozdělena do 6 hlavních kapitol, první z nich se zabývá teorií. Je zde definována zahraničně obchodní politika, jež se dělí na hlavní 2 směry, a to liberální a protekcionistický. Následuje definice zahraničního a mezinárodního obchodu a vymezení rozdílu mezi těmito pojmy. Dále se práce zaměřuje na téma absolutní výhody, která byla prvně popsána Adamem Smithem, a komparativní výhody, jejíž autorem je David Ricardo. Poslední subkapitolou teoretické části je shrnutí modelů, kde se nachází výčet závěrů plynoucích z klasických modelů mezinárodního obchodu.

Další kapitola popisuje zahraniční obchod ČR a jeho aktuální situaci. Čtenář se zde dozví více o institucích, které jsou na českém území zřízeny za cílem podpory exportu.

Následuje popis a analýza konkrétních komparativních výhod ČR, jimiž jsou geografická poloha, nízké mzdy (popř. platy) a náklady práce a v neposlední řadě také vzdělanost obyvatelstva.

Hlavními kapitolami (č. 4 a 5) v praktické části této bakalářské práce jsou analýzy českých exportních společností, a to přesněji firem L I N E T spol. s r.o. a Laird, s.r.o. U každé jsou uvedeny základní informace, produkty, je zde provedena analýza jejich komparativních výhod (popř. i nevýhod) a na konci obou částí je vytvořena SWOT analýza vč. konfrontační matice. Z těch následně vyplývají přední aspekty, na které by se společnosti měly soustředit, pokud chtějí dále úspěšně růst.

Poslední sekce shrnuje a porovnává komparativní výhody obou firem. Zaměřuje se na to, co každé ze společností, podnikajících v jiném odvětví průmyslu, přináší umístění její výroby v ČR.

1 Zahraniční obchod

Při pohledu zpět do historie je zahraniční obchod nejstarší a také nejrozšířenější formou vnějších hospodářských vztahů. Stále se ale i přes to většina neodborné populace domnívá, že předmětem zahraničního obchodu je pouze výměna zboží mezi dvěma či více státy. Mimo to ale mezi předměty zahraničního obchodu také patří různé služby či např. i práva duševního vlastnictví. (Fojtíková 2009)

Dříve než bude vymezen zahraniční obchod, je prvně nutné si definovat samotný pojem obchod. Dle Štěrbové (2013) je obchod pro všechny tržní ekonomiky naprostým základním kamenem. I z toho důvodu je dlouhodobě hlavním předmětem zkoumání většiny ekonomů, jak těch prakticky zaměřených, tak i těch se zaměřením na teorii. Štěrbová (2013) obchod definuje jako finanční a reálné hospodářské transakce, jež jsou vázány na směnu služeb a zboží a u kterých lze v čase a prostoru určit, kdy dojde k oddělení výrobce a spotřebitele v důsledku dělby práce.

Šterbová (2013, s. 15) vymezuje zahraniční obchod jako *„obchod jedné národní ekonomiky se svým okolím, tj. s jednou či více jinými národními ekonomikami, příp. také jako obchod jednoho státu s jinými státy, shodují-li se jejich hranice s hranicemi ekonomik.“* Autorkou je také dále uváděno, že termín mezinárodní obchod lze definovat jako součet dvou a více zahraničních obchodů.

Možná více srozumitelně byl zahraniční obchod definován Fojtíkovou (2009), a to jako obchod, který přechází přes hranice jednotlivých států. Propojenost ekonomiky země se zahraničními ekonomikami je velmi důležitým faktorem. Zahraniční obchod je realizován jako export a import zboží, služeb a práv duševního vlastnictví. Pokud je snaha o rozvoj zahraničního obchodu, musí být rozvíjena taktéž mezinárodní dělba práce. Při mezinárodní směně hraje velkou roli také stát, jenž se snaží ovlivňovat obchodní vztahy se zahraničím. Jeho zásahy jsou v podobě fiskální regulace či jiné formě ochrany tuzemských podniků. Podstatou fiskální regulace je stanovení cla a dalších poplatků pro zahraniční podniky při dovozu zboží. Tyto finance dále významně přispívají do státního rozpočtu. (Fojtíková 2009)

Vývoj jednotlivých ekonomik států je vázán zejména na růst zahraničního obchodu. (Majerová a Nezval 2011)

Rozdíl mezi zahraničním a mezinárodním obchodem

I přes to, že tyto termíny jsou často používány jako synonyma, mezinárodní obchod a zahraniční obchod mají trochu odlišné významy.

Mezinárodní obchod se týká výměny zboží a služeb mezi různými zeměmi. Je to proces, při kterém země směňují zboží a služby, které jsou v jejich vlastní zemi nedostupné nebo jsou v jiných zemích levnější či kvalitnější. Mezinárodní obchod může být provozován jak mezi podniky a jednotlivci, tak i mezi národními ekonomikami. (Fojtíková 2009)

Na druhé straně **zahraniční obchod** se týká směny zboží a služeb mezi jednou zemí a ostatními zeměmi.

Rozdíl mezi mezinárodním obchodem a zahraničním obchodem je tedy ten, že zahraniční obchod je specifický termín, který se vztahuje k obchodu jedné země s ostatními zeměmi, zatímco mezinárodní obchod se může týkat jakékoli mezinárodní směny zboží a služeb. (Štěrbová 2013)

Zahraničně obchodní politika

Fojtíkovou (2009, str. 4) je definována „jako souhrn zásad a opatření, jež stát provádí v oblasti zahraničního obchodu s použitím obchodně politických nástrojů“.

Merkantilisté tvrdili, že je zahraniční obchod „hra s nulovým součtem“, tzn., že stát s kladnou obchodní bilancí profituje na úkor těch se zápornou. Pokud by se panovníci v dané době řídili touto teorií, měli by podporovat vývoz a omezovat dovoz. Ale už v minulosti hlavní představitel učení merkantilistického Thomas Mun napsal ve své publikaci „Bohatství Anglie ze zahraničního obchodu“, že není nutné, aby měla země aktivní obchodní bilanci se všemi státy. Stačí, aby byla aktivní ta celková obchodní bilance. (Neumann et al. 2010; Svatoš 2009)

Každý stát při obchodování s dalšími zeměmi využívá nástrojů obchodní politiky, která je jedním ze základních instrumentů hospodářské politiky. Obchodní politika států osciluje mezi dvěma krajními směry, jimiž jsou protekcionistická a liberální obchodní politika. (Fojtíková 2009)

Základní předpokladem obchodní politiky, která je nazývána jako **liberální**, je snaha o eliminaci bariér obchodu. Díky tomu mohou státy mezi sebou svobodně obchodovat, vede to k volnému pohybu výrobků a služeb. Do eliminace překážek volného obchodu mohou zasáhnout dva typy subjektů, a to státy či mezinárodní instituce. Liberální obchodní politika je jimi pak prováděna

na různých úrovních, a to jak je už z názvu jasné – státy na národní úrovni a mezinárodními institucemi na internacionální. Organizací, která nejvíce bojuje za liberalizaci obchodu, je Světová obchodní organizace. (Fojtíková 2009)

Protekcioistická obchodní politika je přesným opakem té liberální. Samotný název protekcioismus vychází z anglického slova *protect*, jež znamená v překladu chránit. Tento model se zakládá na ochraně a podpoře domácích výrobců. Zásahy státu do směny na mezinárodní úrovni mohou mít dvě podoby, a to regulace importu produktů ze zahraničí a subvence domácích výrobků. Pokud se stát bude snažit ochránit domácí trh, využije k tomu právě nástrojů protekcioismu. Nejvýznamnějšími z nich jsou cla, může se ale také jednat o kvóty, restrikce či nařízení státu. Může být také využito hodnoty směnného kurzu, pokud stát nedisponuje společnou měnou, ale vlastní. Jelikož je snaha o rozvoj mezinárodní směny a globalizace, je úsilí o zrušení veškerých překážek obchodu. (Fojtíková 2009)

1.1 Teorie absolutní výhody

Absolutní výhoda byla prvně definována skotským ekonomem Adamem Smithem, a to v roce 1776. Tuto teorii představil a definoval ve svém proslulém díle „Pojednání o podstatě a původu bohatství národů“, kde tvrdí, že každý správce domácnosti by měl následovat praktickou zásadu nikdy se nepokoušet doma vyrábět statek, jehož domácí výroba je dražší, než-li koupě. Základním kamenem celé této teorie je koncept dělby práce jakožto určitého typu spolupráce. (Neumann et al. 2010; Smith 1776)

Dle ekonomu Adama Smitha absolutní výhody dosahuje země v tu chvíli, kdy zvládne vyrábět určitou komoditu s absolutně nejnižšími náklady (neboli s vyšší produktivitou), než to dokáží ostatní státy. Z toho vyplývá, že ze stejného množství zdrojů dokáže vyrobit větší objem produkce, než zbylé státy. Prodejní cena zboží tedy může být nižší než v zemích ostatních. Pro takový stát je tedy výhodné specializovat se na výrobu dané komodity a dodávat ji nejen na domácí trh, ale přebytky také vyvážet na trh zahraniční. (Farkačová 2021)

Skotský klasický ekonom a filosof **Adam Smith** je považován za zakladatele moderní ekonomie. Již ve svém díle z roku 1776 silně kritizoval merkantilisty, a to především za tvrzení, že mezinárodní obchod je hrou s nulovým součtem, jelikož věděl, že tomu tak není a že ze vzájemného obchodování mohou těžit všechny zúčastněné strany. (Farkačová 2021; Štěrbová 2013)

Pracovní proces je rozdělen mezi osoby, podniky nebo státy, jež svými aktivitami kompletují produkt. Základním cílem spolupracujících subjektů je dosáhnout co nejnižších nákladů a co nejvyšší produktivity práce, tzn. být co nejefektivnějšími. I toto téma je detailněji zpracováno ekonomem Adamem Smithem. Smith (1776) uvádí, že důsledkem využití dělby práce je zvýšení efektivity, jelikož se dělník může soustředit na určitý úkon, díky tomu i rychleji a snáze dochází k nacházení jednodušších řešení při výrobě. To nastává i díky dělníkově zaměření pouze na jediný cíl, na jehož zpracování je dostatečně kvalifikovaný. Dělbba práce může dále být rozdělena do 4 podskupin, a to přirozená, společenská a mezinárodní dělba práce a dělba práce v pracovních operacích. (Macáková 2010)

„Dělba práce je přirozeným produktem historického vývoje procesu výroby. Čím je rozvinutější, tím složitější je ekonomický systém.“ (Macáková 2010, s. 22)

Při realizaci mezinárodního obchodu a mezinárodní dělby práce je absolutní výhoda velmi významným faktorem. Teorie se zakládá na předpokladu, že by se každý subjekt měl specializovat (vyrábět a vyvážet) na určitou produkci. Mělo by se jednat výrobu takového produktu (popř. poskytování takové služby), u kterého je subjekt schopen dosáhnout nižších nákladů než ostatní. Pak je i pro ostatní subjekty, které při výrobě produktu (popř. poskytování služby) nejsou schopny dosáhnout tak nízkých nákladů, výhodné, aby produkt (popř. službu) dovážely (tzn. odebíraly od výrobce, popř. poskytovatele, který má v tomto případě absolutní výhodu). Pokud by takové podniky totiž chtěly produkovat (popř. poskytovat) samy, bylo by to více či méně neefektivní. (Sojka 2010)

„Pokud má člověk v nějaké činnosti absolutní výhodu, znamená to, že je v této činnosti lepší než ti ostatní.“ (Lipovská 2017, s. 55)

Každý subjekt by se měl zabývat produkcí takového produktu (popř. poskytování takové služby), na výrobu jehož je schopen vynaložit méně finančních prostředků, než ostatní. Díky teorii absolutní výhody může být předpokládáno, že subjekty (při výrobě produktů, u nichž mají absolutní výhodu), pak budou dosahovat vysoké produktivity práce. Pokud budou dosahovat vysoké produktivity práce, bude docházet k rozvoji mezinárodní směny. (Sojka 2010)

Dle teorie absolutní výhody bude při takovéto směně docházet k tzv. „hře s kladným součtem“, ve které budou obě země z mezinárodní směny profitovat. To vyvrací myšlenku merkantilismu, která tvrdí, že jedna země z mezinárodního obchodu získává, zatímco druhá ztrácí. (Svatoš 2009)

Jurečka (2017) tvrdí, že mezinárodní směna je v každém případě jedním z potenciálních zdrojů ekonomického růstu zemí.

Příklad – absolutní výhoda

V následujícím příkladu je možné popsat teorii absolutní výhody. Přítomnost dvou zemí, které produkují dvě stejné komodity je základním předpokladem. Níže v tabulce č. 1 jsou uvedeny pracovní hodiny, které jednotlivé země potřebují k výrobě jednotlivých komodit.

Tabulka 1: Pracovní hodiny potřebné k výrobě těstovin a piva

	Těstoviny	Pivo
Itálie	1	1
ČR	2	0,5

Zdroj: vlastní zpracování

Z tabulky je zřejmé, že pro výrobu kilogramu těstovin potřebuje Itálie 1 hodinu, zatímco ČR potřebuje hodiny 2. Ale naopak, pokud bude řeč o výrobě piva, ČR na ni bude potřebovat jen polovinu času, který by potřebovala Itálie, a to pouze 30 min. Z příkladu jasně vyplývá, že obě země dosahují absolutní výhody při výrobě jedné z komodit. Česká republika by se měla zaměřit na výrobu a vývoz piva, u Itálie se jedná o těstoviny. Právě při produkci těchto komodit země dosahují absolutní výhody. Každá země by se ideálně měla specializovat na tu výrobu, při které je produktivita práce co nejvyšší a náklady co nejnižší. Výrobu druhé komodity ideálně přenechat zemi, která je v ní efektivnější, a nadále ji od ní nakupovat. V tomto případě tedy bude pro Itálii levnější, zaměřit se na výrobu těstovin a nakupovat pivo v České republice a naopak, Česko by se mělo zaměřit na produkci piva a těstoviny dovážet z Itálie.

1.2 Teorie komparativní výhody

Teorie komparativní výhody hraje velkou roli v jak mezinárodní, tak ale i vnitrostátním obchodu. Popisuje, jak mohou nejen země, ale i podnikatelské subjekty, těžit z realizace směny v případě, že nemají absolutní výhodu při produkci ani jednoho z výrobků (popř. při poskytování ani jedné ze služeb). Země či subjekt může mít komparativní výhodu za předpokladu, že náklady obětované příležitosti na výrobu (popř. poskytování) jsou nižší než v jiných zemích či subjektech.

Z mezinárodního obchodu může těžit jakákoli země či subjekt v případě, že bude vyvážet komoditu (popř. službu), u níž disponuje komparativní výhodou. (Krugman a Obstfeld 2009; Ricardo 1817)

I přes to, že z mezinárodní směny na základě komparativní výhody těží obě země, vždy z toho bude jedna země profitovat více než druhá. (Feenstra 2016)

Pro určení komparativní výhody musí být stanoveny alternativní náklady, neboli **náklady obětované příležitosti**, při výrobě každé z komodit. „Alternativní náklady výroby daného statku se rovnají hodnotě toho, čeho se vzdáme pro jeho získání. Vyjadřují také vzájemné směnné poměry mezi jednotlivými statky, to znamená za kolik jednotek statku X můžeme směnit jednu jednotku statku Y a opačně.“ (Jurečka 2017, s. 294)

Náklady obětované příležitosti mohou být jinak označeny jako náklady alternativní či oportunitní. Teorie komparativní výhody je s nimi velmi blízce spjata. Dle této teorie by se země měla zaměřit na produkci toho výrobku (popř. poskytování té služby), kde u ní dochází k nejnižším nákladům obětovaných příležitosti. (Synek 2011)

Dle Lipovské (2017, s. 47) „*náklady obětované příležitosti říkají, čeho jsme se museli vzdát, abychom získali určitý statek*“.

Prvně byla komparativní výhoda definována anglickým ekonomem Davidem Ricardem a to roku 1816 v díle „Zásady politické ekonomie a zdanění“. Klasický ekonom se tak snaží odstranit jednu z hlavních vad teorie absolutní výhody, a to situaci, ve které jedna ze zemí nedisponuje žádnou absolutní výhodou a měla by tedy všechny statky dovážet. Teorie komparativní výhody naproti tomu tvrdí, že i v tomto případě se zemi vyplatí zapojit se do mezinárodního obchodu (mezinárodní dělby práce). Každá země by se měla specializovat na produkci té komodity, kde má největší absolutní výhodu (či nejmenší absolutní nevýhodu, pokud nemá absolutní výhodu při výrobě žádné z komodit). (Štěrbová 2013)

Pokud jsou dvě různé země schopny vyrábět odlišnou komoditu a chtěly by dosáhnout co nejvyšších úspor z rozsahu, mezinárodní obchod a komparativní výhoda (samozřejmě i absolutní) pro ně jsou velmi důležitými. Světová produkce roste důsledkem, specializace zemí na výrobu komodit, ve kterých mají komparativní výhodu. Ricardo (1817) tvrdí, že za vznikem této výhody stojí mezinárodní rozdíl v produktivitě práce. (Krugman a Obstfeld 2009)

David Ricardo byl britský klasický ekonom a politik, který je považován za jednoho z největších ekonomů své doby. Podle Ricarda může výhodný obchod mezi dvěma zeměmi vést k hospodářskému růstu obou zemí, pokud se každá země specializuje na produkci toho, co dokáže vyrobit efektivněji. Tato teorie je dnes nazývána komparativní výhodou a je základním stavebním kamenem mezinárodního obchodu. Mimo jiné se na ní také zakládá mnoho další ekonomických teorií. (King 2013)

Příklad – komparativní výhoda

V tabulce č. 2 jsou vypsány počty pracovníků potřebné pro výrobu produktu. Přítomnost jen jednoho výrobního faktoru, a dvou komodit (automobilů a strojů) je základním předpokladem.

Tabulka 2: Počty dělníků na výrobu jednotky automobilu a stroje

	Automobil	Stroj
Německo	60	90
Finsko	100	100

Zdroj: vlastní zpracování dle (Ricardo 1817)

Z tabulky jasně vyplývá, že při produkci automobilů i strojů bude mít Německo absolutní výhodu. Při výrobě obou těchto komodit bude potřebovat méně pracovní síly, než by potřebovalo Finsko. Finsko nedisponuje žádnou absolutní výhodou, a proto se bude specializovat na produkci strojů, u nichž má menší náklady obětované příležitosti (menší absolutní nevýhodu), a pak bude na základě komparativní výhody realizovat směnu. (Ricardo 1817)

Výsledkem toho bude, že Německo bude úspěšně vyrábět a vyvážet automobily a importovat stroje. A naopak Finsko produkovat a exportovat stroje a importovat automobily. Německo se bude snažit využít svůj kapitál především k výrobě automobilů. Poté bude automobily vyvážet do Finska, kde získá směnou stroje. Německo díky této směně obdrží větší množství strojů, než jaké by bylo schopno vyrobit při použití daného množství kapitálu na domácím trhu. Pokud by se Němci rozhodli vyrábět stroje, museli by na výrobu použít část pracovní síly potřebné při výrobě automobilů. V případě, že se ale zaměří pouze na produkci automobilů, mohou veškerý svůj kapitál dát pouze do toho. Tím zvýší svou produkci a následná směna s Finskem bude značně výhodnější (a to pro obě strany). I přes to, že Německo má absolutní výhodu při produkci obou komodit, pro obě země je výhodná specializace pouze na jednu z nich a samozřejmě jejich následná směna. (Ricardo 1817)

1. 3 Shrnutí modelů mezinárodního obchodu

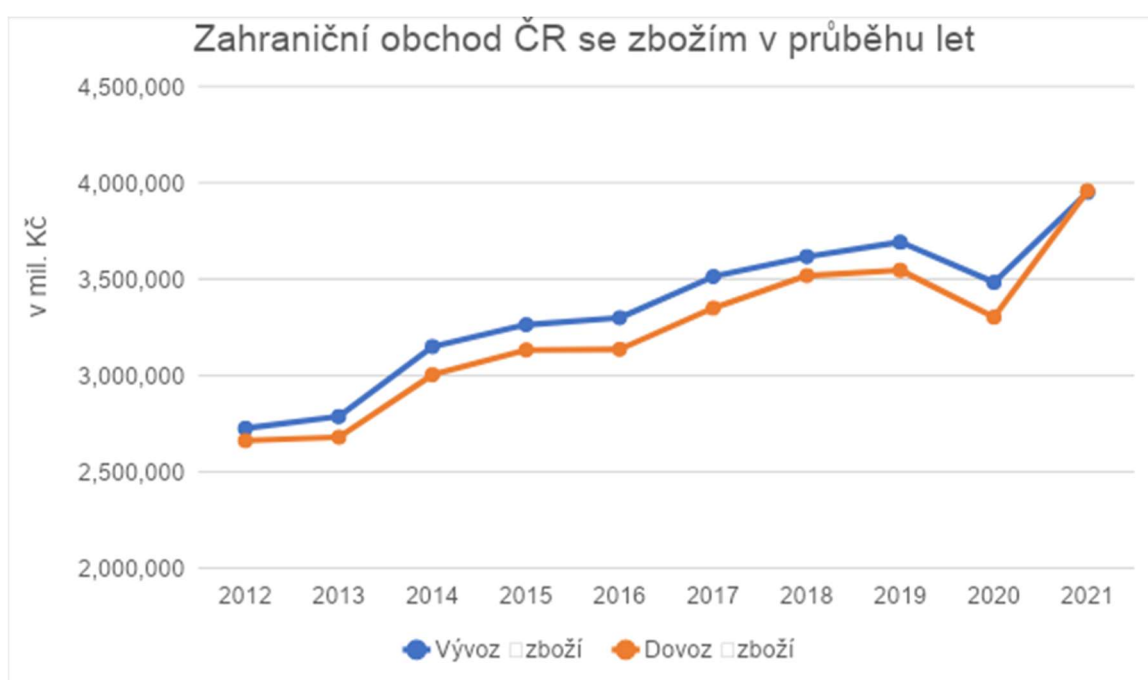
Níže jsou zmíněny podstatné závěry plynoucí z klasických modelů mezinárodního obchodu:

1. Země nemusí disponovat absolutní výhodou pro to, aby pro ni byl mezinárodní obchod prospěšný. Bude ji postačovat výhoda komparativní.
2. Specializace zemí proběhne na základě komparativní výhody. Komodita, u níž země disponuje komparativní výhodou, bude v rámci mezinárodního obchodu směněna za tu komoditu, v jejíž produkci je efektivnější jiná země.
3. Pomocí mezinárodního obchodu bude ustanovena jedna relativní cena, která se bude nacházet v intervalu národních relativních cen. Pokud by tomu tak nebylo, směna by byla pro jednu ze zemí nevýhodná.
4. Obě země z mezinárodní směny profitují.
5. Zásadní nevýhodou klasických modelů zůstává to, že předpokládají úplnou specializaci ekonomik, což je v reálné ekonomice těžce představitelné. (Štěrbová 2013)

Model komparativní výhody se netýká pouze směny v mezinárodním obchodě, ale je využíván i při dělbě práce jako samotné.

2 Zahraniční obchod České republiky

Zahraniční obchod, jenž je součástí všech ekonomik světa, je v nich velmi důležitým elementem. A i přes události, které se v České republice v 20. století odehrály, je Česko v dnešní době aktivně zapojováno do obchodu s dalšími zeměmi. Dlouhodobě je dokonce možno říci, že je na zahraničním obchodu závislé. Dle Českého statistického úřadu (2022a) „zahraniční obchod se zbožím vypovídá o vývozní a dovozní výkonnosti české ekonomiky, tedy i o obchodní bilanci zahraničního obchodu české ekonomiky. Sleduje skutečný obchod se zbožím realizovaný mezi českými a zahraničními subjekty, tj. změnu vlastnictví mezi rezidenty a nerezidenty“.



Obrázek 1: Zahraniční obchod ČR se zbožím v průběhu let

Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ 2023c)

V uplynulých 10 letech má dle ČSÚ (2023c) zahraniční obchod se zbožím v České republice rostoucí tendenci, a to jak vývoz, tak i dovoz. Jediný rok, ve kterém nedošlo k růstu, naopak se uskutečnil strmý propad, je rok 2020, to je viditelné z obrázku č. 1. Tato situace nastala jako důsledek šíření nákazy Covid-19. Kvůli tomu dle ministerstva průmyslu a obchodu (2022a) česká vláda, stejně tak jako většina vlád zemí ve světě, přistoupila k ráznému zamezení sociálních a ekonomických aktivit. Naopak v dalším roce (2021) dochází k očekávanému oživení ekonomik. Nenastává ale bohužel ve všech sektorech. MPO (2022a) uvádí, že „k zotavení přispívá hlavně zvýšená spotřeba domácností a vládních institucí při současném výrazném růstu investiční aktivity“.

Zahraníční obchod České republiky v roce 2022

Data ukazují, že za minulý rok, a to rok 2022, zahraniční obchod se zbožím v meziročním srovnání vzrostl o 13 %. To je velice překvapivé zjištění, protože to znamená, že válka na Ukrajině celkově český export negativně neovlivnila tak, jak se předpokládalo. Každopádně vývoz českého zboží do Ruska, Běloruska významně klesá, jedná se asi o 60 %. Pokles vývozu na Ukrajinu neklesá zdaleka o tolik, zde pouze asi o 8 %. I hodnota exportovaného zboží do Číny se snižuje oproti roku 2021. Hlavními obchodními partnery zůstávají státy Evropy, které tvoří zhruba 90% podíl na celkovém vývozu. (Řezníčková 2023)

Podpora exportu ČR

V České republice je podpora exportu velice rozsáhlá. Například je zde možnost poskytnutí informací investorům, poskytnutí dlouhodobých úvěrů nebo také snížení rizik spojených s exportem. Každá z těchto služeb je poskytována českým exportérům jinou organizací.

Česká exportní banka

Přední institucí, která financuje export, je Česká exportní banka a. s. Založena byla za účelem podpory exportní politiky České republiky, a to v roce 1995. Díky této organizaci si mohou vývozci vzít úvěr v takové výši a za takových podmínek, jež žádná komerční banka na našem území nenabízí (z důvodu neúměrnosti rizika a zisku). Díky ČEB mohou exportéři své vývozní operace financovat. Mimo to se tato organizace snaží o navýšení konkurenceschopnosti českých podniků na mezinárodní půdě, poskytuje bankovní záruky či dokumentární platby. Pomáhá s financováním jak velkých vývozních transakcí, tak i transakcí malých ekonomických subjektů. Mezi hlavní cíle ČEB patří podpora vývozu do zemí mimo Evropskou unii (EU), za čímž si ČEB slibuje snížení závislosti České republiky na poptávce v EU a snížení rizik s tím spojených. (Czech Export Bank 2022, Majerová a Nezval 2011)

CzechTrade

Agenturu CzechTrade zřídilo Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky v roce 1997. Hlavním úkolem této organizace je poskytování nezbytných informací o zahraničních ekonomikách, obchodu, příležitostech a podmínkách na trhu. Mezi další důležité činnosti patří zajišťování a provádění různých školení a kurzů pro vývozce, a tím zvyšování konkurenceschopnosti českých podnikatelů v zahraničí. CzechTrade poskytuje informační a asistenční služby. Z toho vzniká

komplexní exportní podpora s lehkou dostupností pro české firmy. Cílem této organizace je rozvíjet zahraniční obchod a vzájemnou spolupráci mezi českými a zahraničními subjekty. (CzechTrade 2022, Majerová a Nezval 2011)

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP)

Společnost EGAP se soustředí na předexportní financování a pojištění vývozních úvěrů. Specializuje se na tržně nepojistitelná politická a komerční rizika spojená s financováním vývozu zboží, služeb a investic z České republiky. Aktivitami EGAPu je např. pojištění rizika neplacení přímo pro vývozce či financující banku, pojištění rizika znehodnocení investice či pojištění rizika zrušení kontraktu dovozcem. Mimo to také EGAP nabízí pojištění bankovních záruk. Žádná komerční pojišťovna v ČR toto není schopna pojistit. (EGAP 2022, Majerová a Nezval 2011)

CzechInvest

V roce 1992 byla Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR založena státní příspěvková organizace CzechInvest. Tato agentura byla založena s cílem přeměny České republiky v inovačního lídra Evropy. Mimo to se snaží naplnit klíčovou úlohu v oblasti podpory podnikání a investic v komplexní podobě. Díky působení na všech úrovních (regionální, centrální, mezinárodní) zajišťuje integritu služeb a schopnost propojování globálních trendů s regionálními podmínkami v ČR. (CzechInvest, 2022)

Mezi další aktivity CzechInvestu patří mimo jiné také propojování úspěšných českých start-upů, malých a středních podniků a výzkumných institucí s klíčovými partnery v zahraničí, a to za účelem urychlení rozvoje podnikatelských aktivit. Také agentura pomáhá s expanzí výrobních aktivit, základních technologických, výzkumných a vývojových center nebo také center sdílených služeb, přijímá žádosti o investiční pobídky či podporuje účast na důležitých zahraničních veletrzích. Kromě toho dokáže asistovat českým firmám při vstupu na zahraniční trhy. (MPO 2022b)

3 Komparativní výhody České republiky

Ekonomika České republiky je malou ekonomikou, jež je orientovaná proexportně, disponuje jak komparativními výhodami, tak ale i nevýhodami. Tyto výhody a nevýhody lze posuzovat z hospodářského a přírodního hlediska.

Přírodní faktory jsou stálé a neměnné, jako např. zeměpisná poloha, přírodní povrch a minerální zdroje, zatímco hospodářské faktory se týkají vzdělání a odbornosti obyvatelstva, výše mezd, průmyslového sektoru a konkurenceschopnosti produktů na mezinárodním trhu. Jedněmi z komparativních výhod České republiky jsou mimo jiné právě vysoká úroveň vzdělanosti a odbornosti obyvatelstva, nízké mzdy (popř. platy) či dosažený stupeň sektoru průmyslu. Na druhou stranu má ale také tato země nevýhody, jež způsobují přírodní podmínky (nízká zásoba materiálových zdrojů, malá rozloha země, tzn. i malý počet obyvatel). Pro národní domácí produkty je velmi složité konkurovat zahraničním při mezinárodní směně. (Fojtíková 2009)

Jednou ze zásadních nevýhod, ovlivňující exportující nebo i importující společnosti, může být i národní měna – Koruna česká. V té se neuzavírají mezinárodní obchody, takže je nutno ji měnit na jinou nadnárodní měnu, což se pojí s kurzovým rizikem, tj. s možností vzniku ztrát (případně i zisků) vyplývajících z budoucích změn měnových kurzů, a z toho důvodu si musí nechávat subjekty finanční rezervy při stanovování cen produktů.

3.1 Geografická poloha země

Poloha ve středu Evropy dává České republice zásadní komparativní výhodu. Jedná se konkrétně o výhodu statickou, která má přirozený původ a je dána základními geografickými faktory. Sousedy této země jsou státy – Německo, Polsko, Slovensko a Rakousko, a všechny z nich patří mezi 10 největších obchodních partnerů za první trimestr roku 2023. Nejvýznamnějším obchodním partnerem je pro české exportéry Spolková republika Německo, se kterou má země nejdelší společné hranice. Za ní v rámci EU následuje Polsko (které od 2. místa celkově ve světě dělí pouze Čína), Slovensko a níže mezi nejvýznamnějšími 10 obchodními partnery země se nalézají i Rakousko. České společnosti, které se zaměřují na vývoz, jsou schopny čerpat z výhod strategické polohy země a exportovat do celé Evropy, popř. světa. Díky umístění lze také využít hlavních obchodních tras, které vedou napříč celým kontinentem, a mimo to též přístavů, jež jsou v blízkosti země. (MPO 2023)

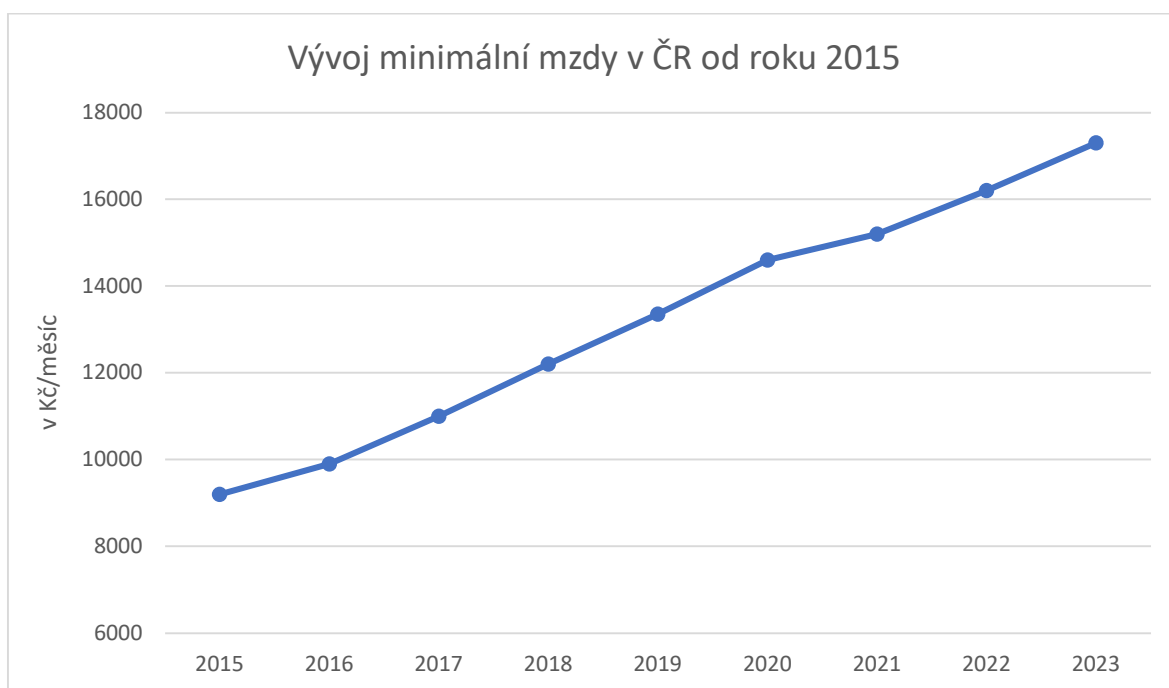
3. 2 Nízké platy, mzdy a náklady práce

Česko dlouhodobě patří, ještě s dalšími státy střední a východní Evropy, mezi země na evropském kontinentu s nízkou mzdovou úrovní, pokud bude srovnáváno se západními sousedy. A to i po několika desetiletích měnové transformace a 19 letech členství v Evropské unii. I přes to, že samotní zaměstnanci tento fakt bez pochyb moc nekvitují, lze jej považovat za komparativní výhodu země. (Sociální ústav AV ČR 2020)

Minimální mzda

Od roku 1991 je v České republice zavedena minimální mzda, upravuje ji Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce. Jedná se o nejnižší přípustnou výši odměny za práci. Mzda, plat, či odměna v pracovněprávním vztahu tedy nesmí být nižší. (MPSV 2023a)

K lednu 2023 byla minimální mzda navýšena o 1100 Kč, a to na 17 300 Kč za měsíc, pro týdenní pracovní dobu 40 h. (MPSV 2023a)



Obrázek 2: Vývoj minimální mzdy v ČR od roku 2015

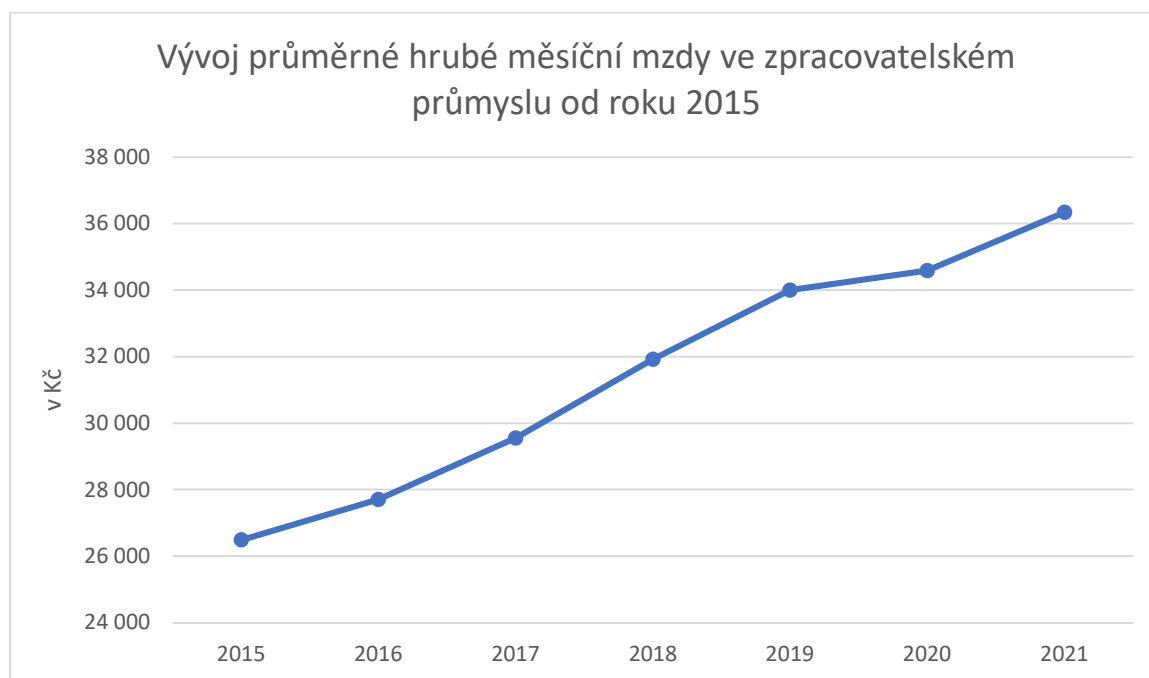
Zdroj: vlastní zpracování dle (MPSV 2023b)

Obrázek č. 2 zobrazuje vývoj minimální měsíční mzdy v České republice od roku 2015. V tomto období byla mzda vždy pouze navýšována, a to k lednu každého roku. Na začátku roku 2015 byla

minimální mzda zvýšena na 9 200 Kč, a jak je možno vidět, od té doby je nárůst téměř rovnoměrný, každý rok o částku blížíící se 1000 Kč. Při navyšování minimální mzdy musí vždy jednat vláda velmi opatrně a brát v potaz doporučení ekonomů, jelikož příliš velké navýšení by mohlo vést k nárůstu nezaměstnanosti.

Průměrná mzda

Průměrná měsíční nominální mzda je součet všech pracovních příjmů zaměstnance, přesněji tedy zahrnuje základní mzdu, osobní příplatky a ohodnocení, prémie a odměny, podíly na hospodářských výsledcích a náhrady mzdy. Pro výpočet této částky využívá ČSÚ průměrné mzdy cca 70 % zaměstnanců, nezohledňuje např. mzdu zaměstnanců podniků, jež mají do 20 pracovníků. (ČSÚ 2022a)



Obrázek 3: Vývoj průměrné hrubé měsíční mzdy ve zpracovatelském průmyslu od roku 2015

Zdroj: vlastní zpracování dle (ČSÚ 2023)

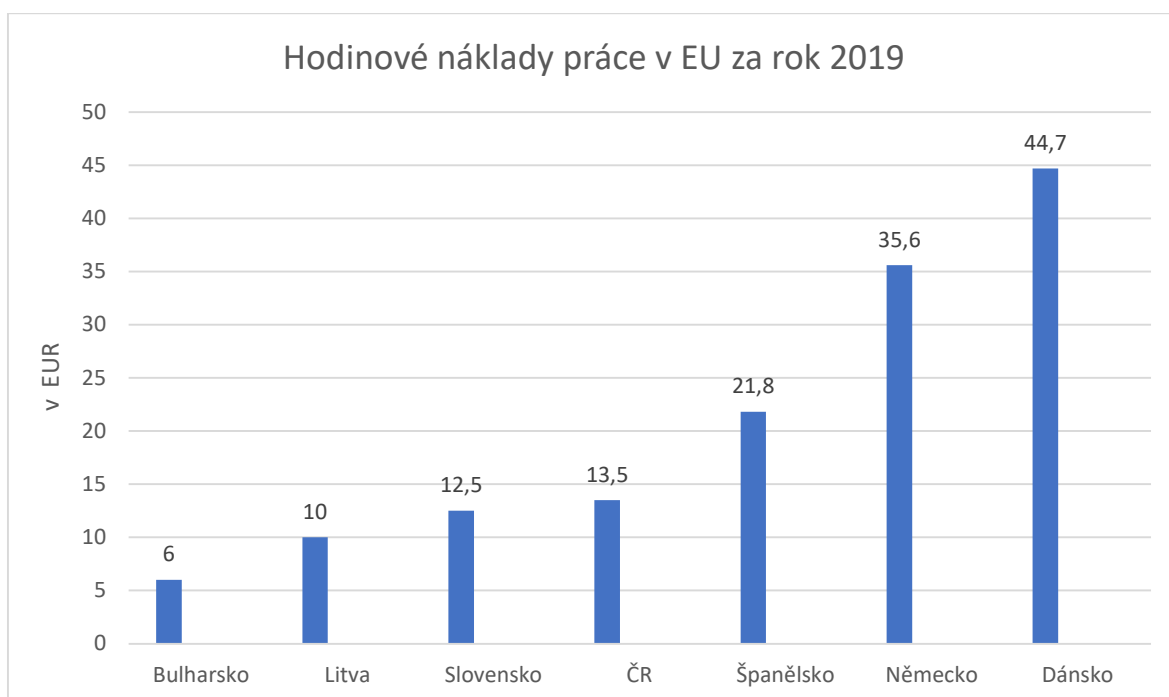
Vývoj průměrné hrubé měsíční mzdy ve zpracovatelském průmyslu od roku 2015 je zřejmý z obrázku č. 3. Jak lze z grafu vyčíst, mzda má jasnou rostoucí tendenci. V roce 2015 dosahovala hodnoty 26 493 Kč a každým rokem stoupá zhruba o 1 – 2 tisíce Kč. Za rok 2021 byla Českým statistickým úřadem vypočítána částka 36 336 Kč. Jedná se o osmou nejnižší průměrnou mzdu ve zpracovatelském průmyslu v Evropské unii, což při následném přihlédnutí ke kvalifikaci

zaměstnanců lze zjistit, že se v ČR nachází opravdu levná a zároveň kvalifikovaná pracovní síla. (Eurostat 2022c)

I přes to, že průměrná nominální měsíční mzda, stejně tak jako minimální, od roku 2015 pouze roste, není tomu tak již v případě mzdy reálné. Ta se bohužel od druhé poloviny roku 2021 pohybuje v záporných hodnotách. Příčinou je v tomto případě velmi vysoká inflace, kterou zapříčinila nejen pandemie nemoci Covid-19, ale také probíhající válka na Ukrajině. Česko aktuálně patří mezi státy Evropy s nejvyšší inflací, a to zhruba 17%. (ČSÚ 2023a; 2023b)

Náklady práce

Náklady práce mohou být taky jinak nazvány jako výdaje zaměstnavatelů na zaměstnance. Dle Eurostatu (2015) se jedná se o mzdu, popř. plat, nemzdové náklady placené zaměstnavatelem (sociální a zdravotní pojištění), daně, výdaje na vzdělávání zaměstnanců, a další výdaje přímo s prací spojené.

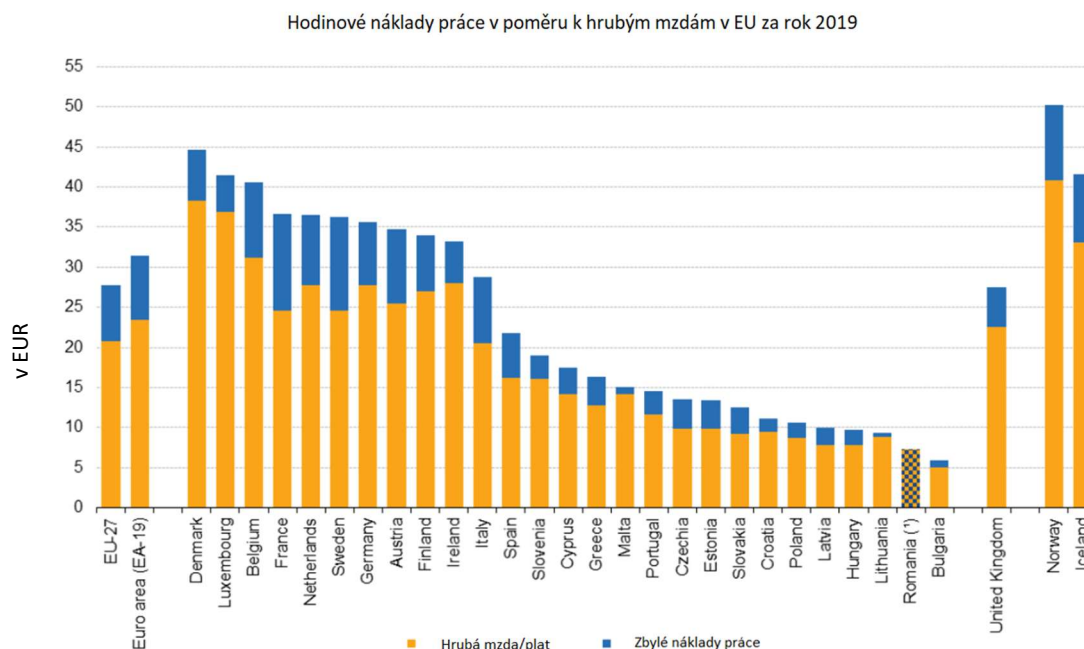


Obrázek 4: Hodinové náklady práce v EU za rok 2019

Zdroj: vlastní zpracování dle (Eurostat 2020)

Výše nákladů na každou hodinu práce se od sebe v různých částech Evropy zásadně liší. Jak lze vidět z obrázku č. 4, země s nejvyššími hodinovými náklady, jako např. Dánsko, dosahují až sedminásobných hodnot, než země na opačné straně škály, jako je např. Bulharsko. Je možné

konstatovat, že průměrné náklady za celý pracovní den na území Bulharska se velice blíží pouze jedné odpracované hodině v Dánsku. Průměrné hodinové náklady práce v Evropské unii, jež nabývají hodnoty 27,7 EUR, vedou ke zjištění, že Česká republika se nachází významně pod touto hranicí, což ji, s hodnotou 13,5 EUR na hodinu, řadí mezi země s nízkými náklady na práci.



Obrázek 5: Hodinové náklady práce v poměru k hrubým mzdám v EU za rok 2019

Zdroj: vlastní zpracování dle (Eurostat 2022b)

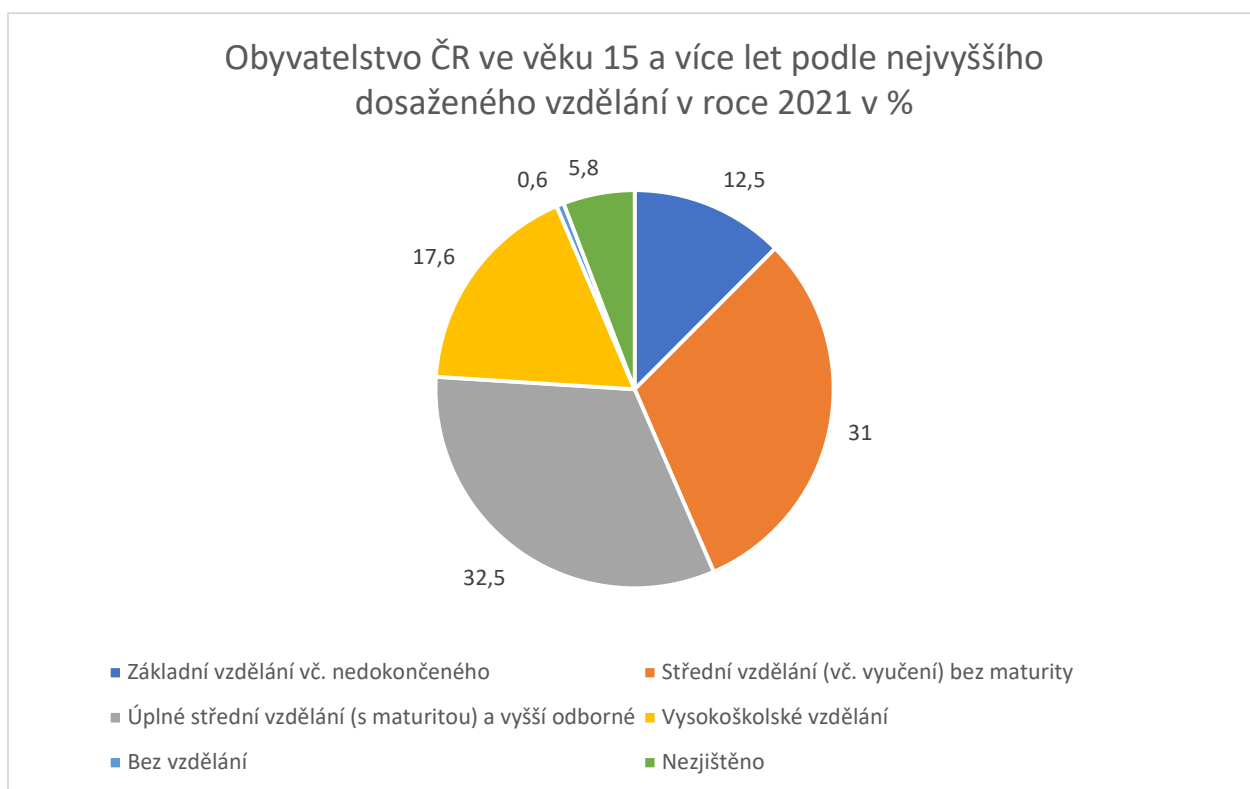
Tvrzení, že v ČR jsou náklady práce nízké oproti ostatním státům EU, potvrzuje i obrázek č. 5. Je z něj ale také zřejmé, že procentuální podíl zbylých nákladů na práci je vůči samotné mzdě poměrně vysoký.

3.3 Vzdělanost obyvatelstva

Obyvatelstvo v České republice se považuje za jedno z nejvzdělanějších na území EU. Dle Eurostatu (2022a) byl v roce 2021 v České republice nejmenší procentuální podíl lidí s dosaženým pouze základním vzděláním. Průzkum probíhal napříč celou Evropskou unií a s podobnými hodnotami je schopno Česku konkurovat pouze pár zemí, jimiž jsou např. Litva, Slovensko, či Lotyšsko. Zhruba třetina obyvatel zde disponuje dosaženým středním vzděláním s maturitou či vyšším odborným a další pětina obyvatelstva má vzdělání ještě o stupeň vyšší, a to terciární, neboli vysokoškolské. Tento poměr se v čase stále vyvíjí k lepšímu a klesá množství obyvatel s dosaženým pouze

primárním vzděláním a naopak roste počet těch, kteří mají vzdělání na úrovních vyšších. (ČSÚ 2022b)

Mimo to je i odbornost obyvatelstva České republiky na velmi vysoké úrovni. Jasně o tom napovídá i statistika vydaná Eurostatem (2021), která tvrdí, že více než 70 % obyvatel ČR má odborné sekundární vzdělání, nebo vyšší.

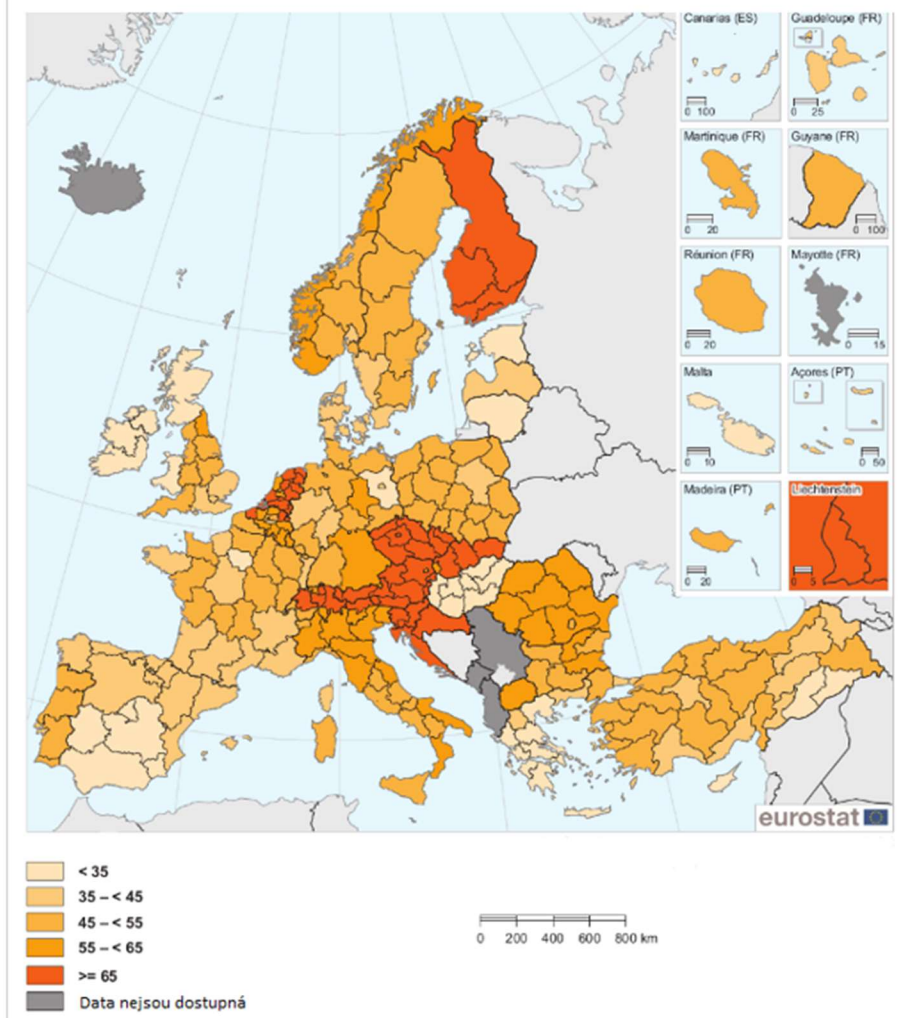


Obrázek 6: Obyvatelstvo ČR podle nejvyššího dosaženého vzdělání v roce 2021 v %

Zdroj: vlastní zpracování dle (ČSÚ 2022b)

Téměř třetina všech obyvatel České republiky má úplné střední vzdělání, či vyšší odborné. Jen o něco méně lidí žijících na tomto území disponuje středním vzděláním bez maturity, přesně se jedná o 31 %. Asi 17,6 % obyvatel je vysokoškolsky vzdělaných. 2. nejméně početnou skupinu pak tvoří lidé se základním vzděláním vč. nedokončeného, těch je 12,5 %. Pouze 0,6 % obyvatel je nevzdělaných. Všechny tyto informace lze vyčíst z obrázku č. 6.

Procentuální míra sekundárního a vyššího vzdělání obyvatel EU za rok 2020



Obrázek 7: Procentuální míra sekundárního a vyššího vzdělání obyvatel EU za rok 2020

Zdroj: vlastní zpracování dle (Eurostat 2021)

To, že obyvatelé České republiky patří mezi nejvzdělanější v Evropě, jasně dokazuje i obrázek č. 7. Ve všech krajích ČR má více než 65 % obyvatel minimálně sekundární vzdělání, což je při porovnání s ostatními členskými zeměmi EU jednoznačně nadprůměrné.

4 Společnost L I N E T spol. s r.o.

Jak už bylo výše zmíněno, firmy se sídlem v České republice mohou disponovat různými komparativními výhodami. A jednou z nich je právě společnost L I N E T spol. s r.o., která bude níže popsána, analyzována a komparativní výhody a nevýhody budou vyhodnoceny na základě SWOT analýzy.

4.1 Základní informace

Společnost Linet je českou firmou, jejíž sídlo leží v kladenském okrese nedaleko Slaného. Byla založena roce 1990 3 českými podnikateli v čele se Zbyňkem Frolíkem, který nyní patří mezi 50 nejbohatších Čechů, ve snaze usnadnit pracovní podmínky zdravotnickému personálu. Jak to už tedy napovídá, společnost vyrábí produkty, které se používají ve zdravotnictví, a to především zdravotnická lůžka pro pokročilou péči. Obecně se jedná o kompletní lůžkovou a nemocniční techniku, jako např. gynekologická vyšetřovací křesla či porodní lůžka nebo ošetrovatelskou péči. (LINET 2023a)

Firma Linet je světovou špičkou ve svém oboru, snaží se vždy být technologicky a inovativně o krok napřed před svou konkurencí. Po světě má přes 70 tisíc zákazníků, své produkty dodává do více než 120 zemí světa, a to včetně USA, Austrálie nebo Asie, a za svou dobu existence zvládla nainstalovat 1,2 milionu lůžek pro pokročilou péči. Společnost je součástí nizozemského holdingu Linet Group, ten zaměstnává necelé 2 tisíce pracovníků v celkem 15 společnostech. Na obrázku č. 8 je zobrazeno logo společnosti. (LINET 2023b)

The image shows the logo of the company LINET. The word "LINET" is written in a bold, red, sans-serif font. The letters are thick and blocky, with a consistent height and width, giving it a strong, industrial appearance. The background is plain white.

Obrázek 8: Logo společnosti L I N E T spol. s r.o.

Zdroj: (LINET 2023a)

4.2 Produkty

Velkou většinu produktového portfolia Linetu tvoří lůžka, transportní lůžka, křesla, matrace a asistenční systémy. Tyto hlavní složky doplňuje příslušenství k lůžkům a zdravotnický nábytek. Lůžek společnost dokáže vyrobit zhruba 2 desítky typů. V nabídce jsou lůžka pro akutní či intenzivní péči, klasická nemocniční, dětská a transportní lůžka. Vždy jsou v různých variantách, jako např. univerzální, chytrá, multifunkční, adaptabilní nebo prémiová. (LINET 2022b)

Cena produktů je velmi různorodá, ale při zaměření na hlavní produkt společnosti, lůžka, se ceny pohybují okolo 900 – 2500 EUR u lůžek obyčejných, u těch multifunkčních je cena až do výše 35 000 EUR.

Mimo samotná křesla, lůžka a příslušenství k nim má společnost ve svém portfoliu ještě jeden produkt, jímž jsou služby. Svým zákazníkům je nabízí s cílem maximálního využití technologického a funkčního potenciálu lůžek. Zahrnují záruční i pozáruční servis, preventivní kontrolu vybavení, opravy a popř. dodání náhradních dílů. Ve zdravotních i sociálních zařízeních stojí bezpečnost na prvním místě a právě i to Linet zaručuje. Servisní služby společnost poskytuje na základě potřeby, či dlouhodobé servisní smlouvy. Pro tento produkt firma nabízí 4 různé servisní smlouvy. První je prodloužená záruka, jež pokrývá opravy a náhradní díly. Další, tříhvězdičková smlouva, zahrnuje pouze pravidelnou preventivní údržbu, čtyřhvězdičková smlouva zahrnuje navíc i opravy, a ta nejkomplexnější, pětihvězdičková, obsahuje všechny výše zmíněné položky, a to preventivní údržbu, opravy i náhradní díly. (LINET 2022a)

4.3 Komparativní výhody firmy L I N E T spol. s r.o.

Již od svých začátků je výroba situována v ČR, a to přesněji ve Slaném a ve Fryčovicích v Ostravě. Umístění zde je výhodné především z toho důvodu, že zboží je hned po vyrobení v samém centru Evropy, a díky tomu má lepší podmínky pro distribuci. Dalším přínosem jsou historické kořeny, ve Slaném se nacházela společnost, jež se zabývala výrobou jeřábů, ta po pádu komunismu skončila. Díky ní zůstalo v tomto městě mnoho zkušených konstruktérů. To znamenalo, že již od založení společnosti, Linet disponoval kvalifikovanou pracovní silou, především co se týče výzkumu, vývoje a technologií. Po fúzi s německou společností Wissner-Bosserhoff přibývá ještě jedna výroba, a to v Německu, ta je tam ale spíše jen z důvodu dohody a zvyku, pro společnost by byl výhodnější její přesun do Čech.

Linet si zakládá na kvalitě svých výrobků. Motto, jež používá, zní „Kvalita = Linet“. Jedná se o společnost, jež se pyšní titulem 2. nejinnovativnější firmy v České republice. Mnoho evropských společností se snaží o kopii produktů, především kvůli tomu firma disponuje nejvíce patenty a průmyslovými a užitnými vzory na území ČR, jichž je téměř 80. Ani to bohužel konkurenci nezastavuje, a tak je aktuálně otevřených mnoho právních sporů, to zejména z důvodu nekalé soutěže či porušení patentů. (Beránek 2020)

Společnost má také v České republice možnost čerpání dotací na výzkum a vývoj. Ty však vždy pokrývají jen malou část výdajů a spíše slouží k tomu, že pokud se firma rozhoduje, zda nové investice uskutečňovat, díky dotacím se do nich odhodlají. Dalším bonusem jsou investiční pobídky, v tomto případě byly čerpány např. na výstavbu nové haly.

I přes to, že i v dnešní době jsou náklady práce v České republice poměrně nízké, rozdíl oproti ostatním evropským zemím už není tak velký, jako býval. Například mzdové náklady na práci programátorů se již velice přibližují těm rakouským, proto firma koupila rakouskou firmu CubileHealth, ležící v Innsbrucku, která se zabývá Smart Care technologiemi, tedy technologiemi, jež např. člověka na lůžku zvaží, ukáže polohu lůžka v nemocnici, či dokáže vyslat signál, pokud se nemocný z lůžka zvedne. V rámci akvizice rakouskou pobočku přejmenovala na Linet Smart Care a místní programátoři se nyní soustředí především na vývoj nových technologií.

Na základě toho, že náklady na práci, jak již bylo zmíněno, jsou při srovnání s těmi v západní Evropě stále na nízké úrovni, ale už tomu tak není při porovnání se státy jako např. Moldávie, Bulharsko či Srbsko, se společnost snaží o přesunutí výroby nejlevnějších, a potažmo i nejobyčejnějších lůžek, ke kterým není zapotřebí tak kvalifikovaná pracovní síla, do těchto států.

Jedním z největších zákazníků firmy je americká síť nemocnic Dignity group USA. Pro takto velké zákazníky přesahující hranice státu firma disponuje Key Account manažerem, jež se o ně stará. Jedním z dalších VIP zákazníků je anglická společnost Barts, které Linet poskytuje tzv. renting, což je nejjednodušeji představitelné jako operativní leasing s plným servisem (jež zahrnuje i třeba čištění matrací) za určitý roční poplatek.

Společnosti se podařilo být zalistováno do seznamů Evropské rozvojové banky. Díky tomu je mohou poptávat rozvojové státy, především africké, banka jim dodané produkty následně financuje.

4.4 SWOT analýza

Díky metodě SWOT analýzy je možné najít a zhodnotit několik různých faktorů ovlivňující úspěšnost podniku. Jedná se o 4 hlavní aspekty, a to slabé a silné stránky, příležitosti a hrozby. První dvě stránky (slabé a silné) vychází z vnitřního prostředí podniku a pro prozkoumání těchto dvou oblastí se používají interní analýzy. Pro hodnocení stránek, jež závisí na vnějším prostředí, zkoumáme oblasti příležitostí a hrozeb. Celý název SWOT tvoří zkratka složená z prvních písmen anglických názvů jednotlivých stránek – Strengths, Weaknesses, Opportunities a Threats. (Afifi-Sabet a Marzouk 2018)

Tabulka 3: SWOT analýza společnosti L I N E T spol. s r.o.

	POZITIVNÍ	NEGATIVNÍ
INTERNÍ	SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
	<ul style="list-style-type: none"> • Kvalita, • lokalita, • kvalifikovaná pracovní síla, • patenty, atd. • know-how, • silná pozice na trhu, • spolehlivost, bezpečnost, • technologie, • inovativnost, • produkt, který „nevyjde z trendu“, • reputace, • efektivní zdroje financování. 	<ul style="list-style-type: none"> • Komplexní řešení do nemocnic, • na skladě mnoho drahých dílů, • slabý tým vývojářů, IT, programátorů, • nezastupitelnost, • špatná spolupráce napříč odděleními, • porodní lůžko – reklamace – poškození reputace.
EXTERNÍ	PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY
	<ul style="list-style-type: none"> • Expanze na nové trhy, • Smart Care, • technologie VibWife, • lůžko Essenza, • využití dotací, • rozvoj operativního leasingu, • nová dětská postel, • porodní postele, • nové cílové skupiny, • nové lůžko Multicare. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kurz dolaru, • nemocnice akceptují lůžka nízké kvality, • rostoucí náklady na lidské zdroje, • možné změny legislativy, • cena a nedostupnost čipů, • nasycení trhu za doby nemoci Covid-19, • ztráta dodavatele elektroniky, • válka na Ukrajině, • požadavky na kvalitu a bezpečnost.

Zdroj: vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Linet, s.r.o., jakožto jeden z předních světových dodavatelů zdravotnických lůžek, disponuje mnoha **silnými stránkami**, jež také zajišťují jeho prosperitu. Patří mezi ně kvalita, lokalita, kvalifikovaná pracovní síla, patenty, průmyslové a užité vzory, ochranné známky či know-how. Mezi patentované technologie se řadí např. madlo MobiLift, či automatické zamykání pedálů iBreak.

Linet má také silnou pozici na trhu, v Evropě je hegemonelem a nemá žádného konkurenta. Na celém světě má konkurenty 3, 2 z nich jsou na území USA (Stryker a Hill-Rom) a třetím je asijská společnost Paramount Bed. Společnost dokázala využít díry na trhu, a díky výrobě sloupových postelí se značně prosadila. Jak už bylo zmíněno, Linet si zakládá na kvalitě svých výrobků, což také zahrnuje jejich spolehlivost a bezpečnost. Vždy se snaží být inovativní a být o krok napřed před svou konkurencí.

Firma se zabývá výrobou produktu, který nevyjde z trendu, má velice dobrou reputaci a mezi její silné stránky patří i to, že se dokáže velice rychle přizpůsobit, a to např. při změně legislativy. Aktuálně je jednou z mála společností, jež disponuje certifikací MDR (Medical Device Record). Navíc využívá efektivních zdrojů financování, jimiž jsou aktuálně úvěry v jiné měně (přesněji v EUR), které jsou v dnešní době výhodnější (s nižší úrokovou sazbou), než jsou ty v Kč.

Na druhou stranu jsou ale také **slabé stránky**, kterým by měla společnost věnovat více pozornosti, to by jí mohlo pomoci pro vylepšení pozice na trhu. Jedná se o komplexní řešení do nemocnic (tzv. bundle – všechno zařízení propojené dohromady, lůžka, nábytek, SmartCare, Nurse Call, atd.). V době nemoci Covid-19 bylo společností nakoupeno mnoho drahých dílů, které stále má na skladě a musí jich využít. Díky tomu se zvyšují vstupy až o 30 %.

Bohužel tým vývojářů, IT a programátorů je početně slabý, v tomto oboru je nedostatek kvalifikované pracovní síly a je po ní obrovská poptávka. Pokud by došlo ke ztrátě klíčových zaměstnanců, mohlo by to mít fatální následky, nejsou jednoduše zastupitelní. Vlastnická struktura organizace zabraňuje bližší integraci, a to vede ke špatné spolupráci napříč odděleními.

V rámci odkoupení části české společnosti Borcad Medical se produktová řada Linetu rozšiřuje o high-tech porodní lůžko. Bohužel je ale u něj nedostatečná zpětná vazba od zákazníků z trhu a po dobu 2 let přichází na tento produkt mnoho reklamací, což společnosti poškozuje jméno.

Při snaze o rostoucí a úspěšnou firmu je nutné se také zaměřit na **příležitosti**, které se nabízejí. Ty poukazují na oblasti, jež podnik může (a měl by) využít pro další rozvoj. Mezi ně patří expanze na nové trhy, Kanada a Austrálie, snaha prosadit se i v Indii.

Díky technologii SmartCare je společnost schopna nabídnout lůžka, která konkurence ne. Stejně tak technologie VibWife, jedná se o přídavek k porodní posteli, jež značně ulehčuje porod. Při jehož využití nastává, dle interních statistik Linetu, k poklesu císařských řezů až o 30 % (průzkum byl prováděn na 5 tisících ženách). Společnost brzy začne nabízet lůžko s názvem Essenza, které je na nové platformě a nahrazuje mnoho předchozích typů v jednom.

Díky své inovativnosti získal Linet již několik ocenění od Technologické agentury ČR, a k tomu pomohla i schopnost ideálního čerpání dotací. Za rok 2022 se Linet účastnil více než 5 dotačních programů. (LINET 2023c)

Z doby nemoci Covid-19 nastává pro Linet období obrovského růstu a přechází z pull strategie, na strategii push. Jednoduše řečeno to znamená, že přestávají vyrábět lůžka na zakázku, ale snaží se jich vyprodukovat co nejvíce, protože jsou si vědomi faktu, že vše co vyrobí bude odebráno. Také se zaměřují na rozvoj pronájmu postelí, který funguje na principu operativního leasingu, čili zahrnuje i servis. Svou energii Linet věnuje do vývoje a výroby nových dětských a porodních postelí. Mimo to Linet uvádí na trh nové lůžko Multicare pro jednotky intenzivní péče, předpokládá se, že bude špičkou na trhu.

Je snaha o rozšíření portfolia odběratelů o nové, a to především řetězce nemocnic, jež je konkrétně v ČR např. společnost Agel.

V neposlední řadě je nezbytné pozornost obrátit také směrem k poslední složce SWOT analýzy, kterou jsou **hrozby**. Sem se řadí oblasti, které by mohly potenciálně stát za vznikem problémů. To by mohly způsobit striktní požadavky na kvalitu a bezpečnost, jež se stále aktualizují. S tím souvisí i opačný problém, a to fakt, že po nemoci Covid-19 nemocnice akceptují lůžka nízké kvality, např. z Číny. Jsou zde i možné budoucí změny legislativy a nutnost zajištění nových certifikací.

Linet ohrožují i aktuálně rostoucí náklady na lidské zdroje, cena a nedostupnosti čipů, či ztráta dodavatele elektroniky, ke které pokud by došlo, nastal by pro společnost zásadní problém. Za doby nemoci Covid-19 se světový trh s lůžky poměrně nasýtl a nyní to vede k poklesu poptávky. Společnost ukončila své dodávky do Ruské federace, a to na základě války na Ukrajině. A to

jak z důvodu možných sankcí od EU, tak ale i z těch morálních. Kvůli tomu se předpokládá pokles obrátu až o 4 miliony EUR (tj. dle výroční zprávy Linetu za rok 2021 více než 1 %).



Obrázek 9: Vývoj kurzu dolaru od roku 2020

Zdroj: vlastní zpracování dle (ČNB 2023)

Jednou z hlavních hrozeb je pro Linet i kurz amerického dolaru. Doteď trpí z „levného dolaru“, který byl od 2. poloviny 2020 ještě následující 2 roky. Vývoj kurzu lze vidět na obrázku č. 9. Zhruba 95 % produkce společnosti jde na export. Velkou část zakázek společnosti tvoří veřejné zakázky, u nichž je při nízkém kurzu dolaru těžké vyrovnat se nabídkám konkurence. (LINET 2022c)

Konfrontační matice

Konfrontační matice (také známá jako SWOT matice) je rozšiřující nástroj, který se používá v rámci SWOT analýzy. Tato matice slouží k vizualizaci a vyhodnocení silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb podniku. Matice umožňuje analyzovat vzájemné vztahy mezi těmito faktory pro stanovení strategických cílů. Také lze díky ní srovnávat interní silné a slabé stránky organizace se zjištěnými externími příležitostmi a hrozbami. Konfrontační matice se skládá ze čtyř kvadrantů, které jsou vymezeny pomocí dvou os:

1. Osa x zobrazuje silné a slabé stránky organizace (interní faktory),
2. Osa y zobrazuje příležitosti a hrozby prostředí (externí faktory).

Dle Jandíka (2018, s. 33) je předmětem této matice „hodnocení jednotlivých faktorů dohromady a udělování jim hodnot (-, -, 0, +, ++). Výstupem matice jsou nejdůležitější silné a slabé stránky v kontextu příležitostí a hrozeb, stejně jako jsou zobrazeny podstatné příležitosti a hrozby ve spojitosti se silnými a slabými stránkami.“

Konfrontační matice byla zpracována pouze pro vybrané složky SWOT analýzy.

KONFRONTAČNÍ MATICE		INTERNÍ ANALÝZA											
		SILNÉ STRÁNKY					SLABÉ STRÁNKY						
		KVALITA	LOKALITA	KVALIFIKOVANÁ PRAC. SÍLA	SILNÁ POZICE NA TRHU	PATENTY, UŽITNÉ A PRŮM. VZORY	KOMPLEXITA	SLABÝ TÝM VÝVOJÁŘŮ	DRAHÉ DÍLY NA SKLADĚ	ŠPATNÁ INTERNÍ SPOLUPRÁCE	LEHCE POŠKOZENÁ REPUTACE		
EXTERNÍ ANALÝZA	PŘÍLEŽITOSTI	EXPANZE NA NOVÉ TRHY	++	+	++	++	++	--	-	--	-	-	2
		SMARTCARE	++	+	++	+	+	+	-	-	0	0	7
		VIBWIFE	+	++	++	0	+	+	-	-	-	-	3
		NOVÉ PRODUKTY	+	+	++	+	++	-	-	--	-	-	2
		NOVÉ CÍLOVÉ SKUPINY (ŘETĚZCE)	+	+	+	++	+	-	-	-	0	-	2
	HROZBY	KURZ DOLARU	0	--	0	--	0	0	0	0	0	0	-4
		NASYCENÍ TRHU	0	0	0	0	0	0	0	-	0	0	-1
		NEDOSTATEK ČIPŮ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		ROSTOUCÍ NÁKLADY NA LIDSKÉ ZDROJE	0	0	-	0	0	0	-	0	0	0	-2
		ZTRÁTA DODAVATELE ELEKTRONIKY	-	0	0	0	0	0	-	0	0	0	-2
		6	4	8	6	7	-2	-7	-8	-3	-4		

Obrázek 10: Konfrontační matice pro SWOT analýzu společnosti L I N E T spol. s r.o.

Zdroj: vlastní zpracování dle (Jandík 2018)

Konfrontační matice potvrzuje již výše zmíněné tvrzení, že kurz dolaru je pro Linet tou největší hrozbou. Také drahé díly, které Linet za doby pandemie nakoupil, a doteď je má na skladě, společnost oslabují. Toto vše lze vyčíst z obrázku č. 10.

Naopak technologie SmartCare je příležitostí, na jejíž rozvoj by se podnik měl zaměřit. O to by se mohla postarat kvalifikovaná pracovní síla, kterou Linet disponuje, a jež jeho nejsilnější stránkou.

5 Společnost DuPont

V roce 1802 byla Irénéem du Pontem ve Spojených státech založena společnost na výrobu trhavin. Po více než 220 letech, tento podnik stále nese jeho jméno, celosvětově zaměstnává přes 30 tisíc lidí a jeho každoroční obrat je okolo 15 miliard amerických dolarů. (Macrotrends 2022)

5.1 Základní informace

Společnost byla založena za cílem výroby trhavin, a i po 2 stoletích se DuPont stále mimo jiné zabývá chemickou výrobou, ale zejména výrobou a zpracováním polymerů. Jedná se o jeden z největších světových koncernů a v červenci roku 2021 úspěšně dokončil akvizici společnosti Laird Performance Materials, jež podniká v oblasti automobilu, elektromagnetického stínění, řešení tepelného managementu, atd. Díky této akvizici DuPont nabyl i českou pobočku Lairdu, jež se nachází na území liberecké průmyslové zóny, a jejíž nové logo lze vidět na obrázku č. 11. Stále je oficiálně vedena v obchodním rejstříku pod názvem Laird, s.r.o., každopádně jejím vlastníkem je společnost DuPont. Liberecký výrobní závod se soustředí především na výrobu komponentů pro automobil a právě ten bude kapitola níže popisovat a analyzovat. (DuPont 2021b; Laird 2022a)



Obrázek 11: Nové logo společnosti Laird, s.r.o.
Zdroj: (DuPont 2021a)

5.2 Produkty

Společnost DuPont, dodávající své produkty do mnoha průmyslových odvětví, je součástí jejich vývoje a rozvoje. A to nejen těch zabývajících se technologií, ale také inovacemi. Nyní tvoří značnou část jejich portfolia produktů i snaha o udržitelný svět. (DuPont 2023)

Produkty společnosti DuPont

Paleta produktů DuPontu je opravdu velice barevná. Zabývá se výrobou potravin, elektroniky, barev, plastů a jiných materiálů, vláken, textilu, netkaných textilií, snaží se najít udržitelná řešení pro používání vody a mnoho dalšího. Každopádně v chemickém oboru ve výrobě plastů se společnosti dařilo a daří velmi nadprůměrně. Díky nim jsou na světě materiály jako Nylon, Teflon, Lycra, či Neopren, které jsou pod jménem značky také patentovány. Mimo to také vynalezly materiály jako Corian, Nomex a Tyvek. (Barrineau 2021)

Produkty společnosti Laird, s.r.o.

V liberecké pobočce spadající pod holding DuPont, Lairdu, se nachází výroba Performance Materials, tudíž vysoce výkonných materiálů, jimiž jsou mimo jiné díly pro zajištění elektromagnetického stínění, které slouží pro zabránění nežádoucích interferencí elektronických součástek na polychlorované bifenyly, ale také pro zajištění správné funkce celého systému.

Skupinu Performance Materials lze dále rozdělit na podskupiny Electrical Conductive Elastomers – vodivé elastomery, Fabric Over Foam – pěny obalené metalizovanou textilií, Board Level Shielding – stínění mikročipů na PCB. Dále se společnost zabývá výrobou termálních past, jež zajišťují dobrý odvod tepla u mikročipových sestav, ty opět stojí za stabilitou a zajištěním správné funkčnosti systému, zamezují přehřívání elektronických součástek a mikroprocesorů. Poslední významnou skupinu produktů tvoří absorbery, což jsou díly materiálu, jež slouží k absorpci elektromagnetického záření. Nejenom, že částečně zajišťují reflexi, stejně jako díly zajišťující stínění, ale také část elektromagnetického záření absorbují. Tyto výrobky se zejména používají ve vojenství a nyní nově ve velké míře i v automobilovém průmyslu (např. adaptivní tempomaty, radary, parkovací senzory, atd.)

Liberecký závod je zaměřen na tzv. converting, tudíž samotnou výrobu, ale krom toho také má velmi prosperující oddělení soustřeďující se na automatizaci, především automatizační jednoúčelové

stroje. Disponuje i dalšími odděleními, jimiž jsou – nákup, plánování, engineering, lean management (optimalizace výroby), oddělení kvality, zákaznického servisu, údržby, logistiky, lidských zdrojů (Human Resources) a v neposlední řadě oddělení Finance, jež, jak již napovídá název, se zabývá strategiemi týkajícími se financí.

5.3 Komparativní výhody firmy Laird, s.r.o.

Jednu z hlavních komparativních výhod spatřuje firma především v lokalitě. Jak již bylo zmíněno, je situována v České republice, jež se nachází v samém středu Evropy. Právě umístění zajišťuje blízkou a jednoduchou návaznost na západní trhy Evropy. Další výhodou je viděna v samotném umístění v Liberci jako městě v Euroregionu Nisa. Euroregion Nisa je také jinak nazýván trojzemím (Česká republika, Polsko a Německo). Největší výhodou je dostupná pracovní síla, ale také jazyková vybavenost pracovníků, či možnost sdílení zkušeností.

Vývoj všech materiálů probíhá ve Spojených státech a velká většina z nich je následně dovážena z Číny. Jelikož se jedná o nadnárodní společnost, kde je přesně dané schéma zdrojů k zajištění stejného složení, chování a funkcionality všech výrobků, je těžké dodavatele měnit. I přes to, že dojde k využití stejných materiálů v Číně a Evropě, výsledný produkt není stejný. Je možné říci, že pouze 20 % materiálů jde z EU, zbytek je vyráběn v Číně. I přes to, že kvalita je na vysoké úrovni, někteří evropští zákazníci vyžadují díly vyráběné v Evropě, tudíž je společnost nucena i výrobu dílů, jež doposud uskutečňovala v Číně, nyní postupně převádět do České republiky, a to s vidinou vyšší kvality.

Navíc s aktuální energetickou krizí dochází pomalu ke změně firemní strategie na takzvanou „local to local“, což znamená, že se každý závod bude snažit zajišťovat materiály z regionálních zdrojů za cílem optimalizace nákladů na dopravu.

Další komparativní výhodou, jež závodu umístění v České republice přináší, jsou daňové úlevy. Jedná se především o daňové investiční pobídky pro podnikání, která jsou formě slevy na daně z příjmů.

Společnost hojně využívá um studentů, absolventů liberecké Technické univerzity, s nimiž jsou nadmíru spokojeni. Jedná se především o pracovníky v oboru automatizace a mechatroniky, právě ti zajišťují inovátorské kroky celé firmy.

Laird má velmi diverzifikovanou škálu odběratelů hned z několika odvětví – automobil, průmysl, zdravotnictví, vojenství či kosmický výzkum. Z toho důvodu je velmi malá citlivost na jakékoli výkyvy na trhu poptávky. Firma disponuje VIP seznamem odběratelů, jež je nazýván „strategic customers“, těm je věnována větší pozornost a péče, jako např. rychlejší nacenění poptávky, či výroba vzorků.

Naopak se ale v České republice i EU dlouhodobě potýkají s vysokou cenovou úrovní nákupu nových technologií, strojů a zařízení a s tím se pojícího servisu. Mnohdy proto zvítězí nákup nového stroje z Číny, který je nutno složitě nechat přizpůsobovat evropskému trhu (certifikace a podobně). Jako řešení však společnost nevidí přesun výroby do jiného státu. Evropské trhy si zvykly být závislé na dodávkách strojů z Asie, kde je nepřehledné množství výrobců.

5.4 SWOT analýza společnosti Laird, s.r.o.

SWOT analýza je především používána pro strategické plánování. Oblasti, které vychází z vnitřního prostředí podniku, mohou být podstatně jednodušeji ovlivněny a kontrolovány, než-li ty z vnějšího. Ty ve většině případů nemohou být ovládnuty vůbec. (David et al. 2019; Kenton 2022)

Tabulka 4: SWOT analýza společnosti Laird, s.r.o.

	POZITIVNÍ	NEGATIVNÍ
INTERNÍ	SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
	<ul style="list-style-type: none"> • Kvalita, • lokalita, • kvalifikovaná pracovní síla, • patenty, • VIP stálí zákazníci, • know-how, • silné postavení na trhu, • matice zastupitelnosti, • technologie, • inovativnost, • výroba produktu, který „nevyjde z trendu“. 	<ul style="list-style-type: none"> • Určité chybějící technologie, • vysoké náklady na specifické díly, • nedostatek kvalifikované pracovní síly, • závislost na surovinách, • limitované možnosti vývoje materiálu, • dodací lhůty externích dodavatelů nástrojů.

	PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY
EXTERNÍ	<ul style="list-style-type: none"> • Snaha o expanzi na nové trhy, • rozšíření výroby o nové materiály, • snaha najít nové dodavatele v EU, • tým automatizace, • nová cílová skupina odběratelů. 	<ul style="list-style-type: none"> • Častá ztráta dodavatelů, • silná konkurence, • změny v legislativě, • doprava nebezpečných látek, • aktuální energetická krize, • Green Deal, • striktní požadavky na kvalitu a bezpečnost.

Zdroj: vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Společnost Laird, s.r.o. je významným článkem na trhu s díly pro zajištění elektromagnetického stínění. Pro dosažení komparativní výhody společnost musí disponovat mnoha **silnými stránkami**. Jedná se především o kvalitu, lokalitu, kvalifikovanou pracovní sílu, patenty, či know-how. Laird disponuje skupinou VIP stálých zákazníků, které nazývá „strategic customers“. Má silné postavení na trhu. Společnosti se snaží předcházet personálním problémům, a tak má matici zastupitelnosti - každý vedoucí má 2 zástupce, aby při jeho případném odchodu nedošlo k ohrožení společnosti.

V rámci libereckého závodu byly vyvinuty technologie k zajištění nízkých nákladů při výrobě. Mimo to je tato pobočka také klíčová v přínosech v rámci inovací celosvětově. Vše tohle zajišťuje úspěšný tým automatizace, který stále přináší nové náklady.

Laird se soustředí na výrobu produktu, po kterém poptávka velmi pravděpodobně jen poroste. Výrobky s nárůstem nových technologií nachází větší a větší využití, zejména termální plasty pro odvod tepla z mikročipů.

Činnosti, které dokáže konkurence dělat efektivněji, či jiné nedostatky, to jsou **slabé stránky** podniku. Ukazují nedokonalosti, na které by se firma měla zaměřit a snažit se o jejich odstranění. Pokud tomu tak udělá, může vylepšit svou pozici na trhu. Slabými stránkami jsou pro Laird chybějící technologie, u kterých je snaha se jimi dovybavit, ale na každý rok je pro ně určitý budget investic. Dále chybí kvalifikovaná pracovní síla, po které je v liberecké průmyslové zóně velká poptávka a také její nedostatek. Dále firma pracuje na zkrácení lhůt externích dodavatelů nástrojů, jejichž návrh a design je velice časově náročný.

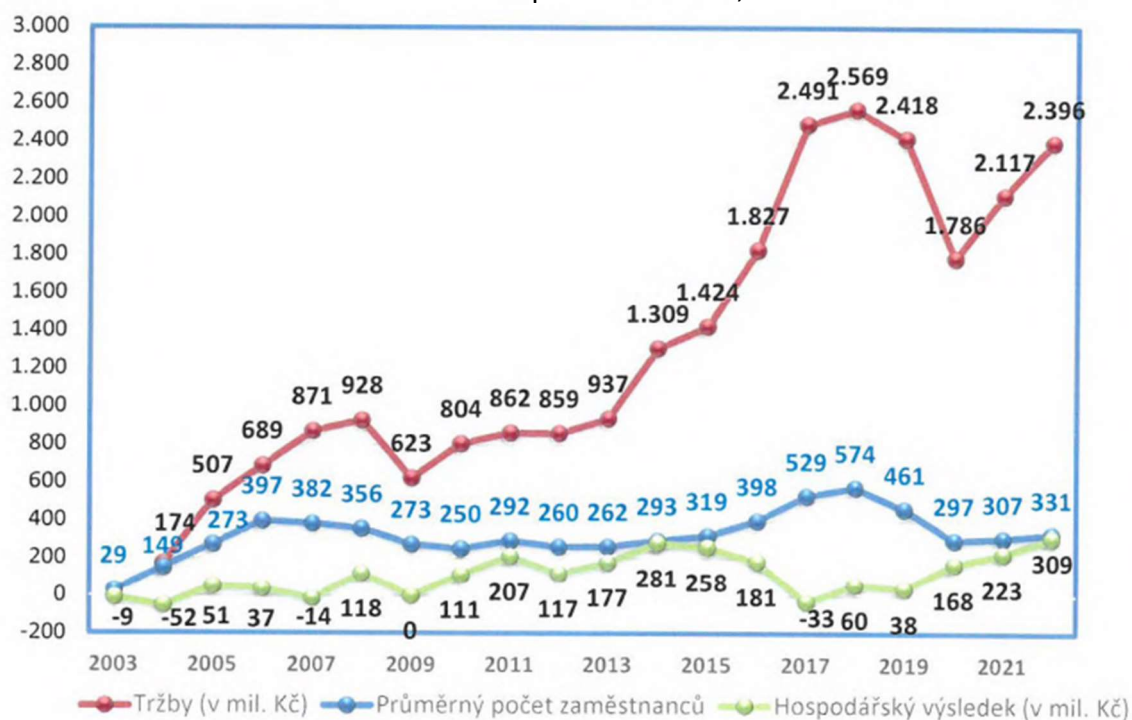
Na určité díly pro produkty pro vojenské použití jsou extrémně vysoké náklady, a i to je problémem. Výroba je závislá na surovinách a má limitované možnosti vlastního vývoje materiálu. Jedná se o výrobní závod a vývoj je situován v jiném regionu.

Společnost by se měla snažit využít **příležitostí** za cílem růstu, čímž může být expanze na nové trhy, získání nových zákazníků, či vylepšení pozice na trzích stávajících. Lze mezi ně zařadit snahu o expanzi na nové trhy, a to Afrika, Mexico, Taiwan, Vietnam a další. V rámci integrace do sektoru výroby DuPont došlo k rozšíření výroby o nové materiály a navíc se také nabízí nové portfolio odběratelů. Laird se snaží najít nové dodavatele v rámci EU, z důvodu kratší dodací lhůty, levnější dopravy, neplacení cla. Tým automatizace stále pracuje na vývoji nových technologií a postupů, jež výrobu zefektivní.

Hrozby jsou jednou ze dvou složek SWOT analýzy, jež vychází z vnějšího prostředí podniku, čili společnost nad nimi nemá přímou kontrolu. Je nutné se je snažit identifikovat a pokusit se jim zamezit. Řadí se mezi ně striktní požadavky na kvalitu a bezpečnost, velmi častá ztráta dodavatelů a nutná náhrada jinými, či silná konkurence.

Ohrozit společnost mohou také změny v legislativě, např. certifikace RoHS (Restriction of the use of certain Hazardous Substances in electrical and electronic equipment) týkající se omezení užívání nebezpečných látek v elektrických a elektronických zařízeních. Problematická je i doprava nebezpečných látek do ČR, v různých zemích jsou různé a odlišné restrikce, certifikáty, které v jedné zemi nejsou potřeba, jsou v jiné nezbytné. Aktuální energetická krize společnosti také komplikuje podnikání. Laird se snaží o hledání úspor k eliminaci ztrát, a to začleněním tepelných čerpadel, solárních panelů, či využití tepla z kompresorů.

Vývoj tržeb, hospodářského výsledku (v mil. Kč) a počtu zaměstnanců společnosti Laird, s.r.o.



Obrázek 12: Vývoj tržeb, hospodářského výsledku (v mil. Kč) a počtu zaměstnanců Laird, s.r.o.
Zdroj: (Laird 2022b)

Hlavním cílem společnosti bylo v roce 2021 překonat překážky spojené se světovou pandemií Covid-19. Z důvodu nedostatku čipů poptávka po produktech, které Laird nabízí, rapidně klesla, což je jasně vidět i na tržbách roku 2020 na obrázku č. 12. Díky rapidnímu snížení počtu zaměstnanců společnost stále dokázala za rok 2020 vykázat hospodářský výsledek ve výši 168 mil. Kč. Poptávka po výrobcích začala po překlenutí první vlny pandemie sílit, a další vlna omezení na podzim 2021 společnost již ekonomicky neohrozila. Laird ukončil rok 2021 s tržbami o 15 % vyššími, než byl plán roku a o 29 % vyššími oproti tomu předchozímu. (Laird 2022b)

Konfrontační matice

Konfrontační matice je užitečný nástroj pro plánování strategie, protože pomáhá organizaci identifikovat její silné a slabé stránky a zároveň zohledňovat faktory okolního prostředí. Tento nástroj umožňuje organizaci se strategicky zaměřit na oblasti, které jsou klíčové pro její úspěch. (Jandík 2018)

V každém z kvadrantů se nachází jedna z následujících kombinací - silné stránky a příležitosti, silné stránky a hrozby, slabé stránky a příležitosti či slabé stránky a hrozby. Každý kvadrant poskytuje

odlišný pohled na situaci organizace a umožňuje identifikovat klíčové oblasti, na kterých by měla pracovat, aby dosáhla svých cílů. (Jandík 2018)

Konfrontační matice byla zpracována pro vybrané složky SWOT analýzy.

KONFRONTAČNÍ MATICE		INTERNÍ ANALÝZA											
		SILNÉ STRÁNKY					SLABÉ STRÁNKY						
		LOKALITA	KVALITA	KVALIFIKOVANÁ PRAC. SÍLA	PATENTY	STRATEGIC CUSTOMERS	CHYBĚJÍCÍ TECHNOLOGIE	VYSOKÉ NÁKLADY NA DÍLY	NEDOSTATEK KVAL. PRAC. SÍLY	ZÁVISLOST NA SUROVINÁCH	DODACÍ LHŮTY EXT. DODAVATELŮ		
EXTERNÍ ANALÝZA	PŘÍLEŽITOSTI	EXPANZE NA NOVÉ TRHY	++	++	+	++	0	--	-	-	--	-	0
		NOVÍ DODAVATELÉ	++	-	0	0	-	0	+	0	++	+	4
		NOVÉ MATERIÁLY	0	+	+	+	+	--	+	-	+	0	3
		NOVÍ ODBĚRATELÉ	+	++	0	++	0	-	-	--	-	--	-2
		TÝM AUTOMATIZACE	0	++	++	++	0	0	0	-	0	0	5
	HRŮZBY	ČÁSTÁ ZTRÁTA DODAVATELŮ	-	--	0	0	0	0	--	-	-	--	-9
		ENERGETICKÁ KRIZE	--	0	0	0	-	-	-	0	0	0	-5
		DOPRAVA NEBEZPEČNÝCH LÁTEK	-	0	0	0	-	0	-	0	0	0	-3
		KONKURENCE	+	+	++	++	0	--	--	-	-	--	-2
		ZMĚNY V LEGISLATIVĚ	-	0	0	0	-	0	0	0	0	0	-2
		1	5	6	9	-3	-8	-6	-7	-2	-6		

Obrázek 13: Konfrontační matice pro SWOT analýzu společnosti Laird, s.r.o.

Zdroj: vlastní zpracování dle (Jandík 2018)

Jak je z obrázku č. 13 jasné, příležitostí, které by měl Laird věnovat svou pozornost, je tým automatizace. Jeho vývoj může společnost značně posílit. Ze silných stránek jsou pro společnost jasně nejdůležitější patenty.

Naopak ale častá ztráta dodavatelů Laird silně ohrožuje a společnost by se tímto problémem měla začít urychleně zabývat. Stejně tak chybějící technologie drží podnik pozadu a Laird by se na jejich doplnění a vývoj měl zaměřit, pokud chce i nadále růst.

6 Porovnání komparativních výhod společnosti

Umístění výroby v České republice je bez pochyb komparativní výhodou pro obě společnosti, a to především z toho důvodu, že se jedná o lokaci v samém centru Evropy. Laird je situován v Liberci v tzv. trojzemí, kde je větší škála kvalifikovaných pracovníků. A mimo to je také velikou výhodou možnost využití absolventů liberecké Technické univerzity, jež společnost zajišťují veliký přínos a hlavně inovace. Podobnou výhodou týkající se kvalifikovaných pracovníků má také společnost Linet, jež byla založena v městě Slaném, kde skončily společnosti vyrábějící jeřáby, jejichž zkušených konstruktérů bylo možno obratem využít. Lze tedy konstatovat, že obě společnosti jsou umístěny tam, kde je kvalifikovaná pracovní síla, i díky níž velmi pravděpodobně dosahují nynějších úspěchů.

U obou firem také na klíčových pozicích stojí otázka kvality, snaží se být bezproblémovým a spolehlivým výrobcem, jehož zboží je za danou cenu nejkvalitnějším na trhu.

Investiční pobídky jsou jednou z dalších výhod, jež firmy, oproti těm umístěným v jiných státech, mají. Jsou čerpány v podobě slevy na dani. I přes to, že se nejedná o hlavní důvod, proč by výroby byly situovány zde, je to v každém případě pro společnosti benefitem.

Ačkoli je v Evropě možné naleznout státy s ještě nižšími mzdovými náklady, nejedná se o země s dostatečně kvalifikovaným personálem. Proto, pokud je porovnána výše mzdových nákladů v poměru ke vzdělanosti obyvatelstva, Česká republika se staví na přední příčky. Toho jsou si obě společnosti vědomy a jsou toho schopny plně využít.

Firma Linet má navíc tu výhodou, že se jí podařilo být zalistováno do seznamů Evropské rozvojové banky, což ji přináší mnoho nových příležitosti. Mimo jiné to také firmě tvoří určitou pozici na trhu.

Pro společnost Laird je komparativní výhodou široké portfolio odběratelů z různých odvětví, což zajišťuje nízkou citlivost na výkyvy na trhu poptávky. Pokud tedy určité odvětví v danou dobu neprosperuje, firmu to nijak významně nezasáhne.

Naopak se ale společností potýkají v České republice také s problémy, jimiž je pro Laird vysoká pořizovací cenová úroveň nových technologií, jež řeší nákupem strojů v Asii.

Pro společnost Linet tvoří riziko kurz eura a dolaru. Za předpokladu silné koruny, vůči těmto měnám, není schopna cenově konkurovat americkým společnostem, což je u veřejných zakázek zásadním aspektem.

Závěr

Cílem bakalářské práce bylo seznámení se teorií komparativní výhody, rozebrání zahraničního obchodu ČR, nalezení konkrétních komparativních výhod, jimiž Česká republika disponuje a následná analýza místních exportních podniků.

Z bakalářské práce plyne, že ČR má jasné komparativní výhody v 3 hlavních sektorech. První z nich je statická komparativní výhoda, kterou je geografická poloha. Česká republika leží v samém středu Evropy, což jí umožňuje snadný přístup nejen ke klíčovým trhům v západní i východní Evropě, ale po celém světě. Díky jejímu umístění lze také využít hlavních obchodních tras, které vedou napříč celým kontinentem a mimo to též přístavů, jenž jsou v blízkosti země.

Následují další 2 komparativní výhody, které jsou již dynamickými, a přesně se jedná o nízké náklady práce a vysokou vzdělanost obyvatelstva. Spojení těchto dvou faktorů dohromady umožňuje České republice být konkurenceschopná na trhu s produkty s vysokou přidanou hodnotou a s vysokou úrovní technologie. Analyzované exportní podniky ukázaly, že využívají těchto výhod a orientují se na výrobu a export kvalitních technologicky vyspělých produktů.

Na základě těchto zjištění je možné konstatovat, že všechny vědecké předpoklady stanovené v úvodu práce byly potvrzeny, ČR disponuje všemi těmito komparativními výhodami.

Na českém území se nachází mnoho exportních společností a mimo jiné mezi ně patří také firmy L I N E T, spol. s r.o. a Laird, s.r.o.

Společnost Linet se zabývá výrobou a prodejem především zdravotnických lůžek. V praktické části je představena, jsou zde popsány produkty, kterých výrobou se zabývá, identifikovány komparativní výhody, jimiž disponuje a také byla provedena SWOT analýza, vč. konfrontační matice, ze které jasně vyplývají priority, kterým by firmou měla být věnována pozornost. Konkrétně za úspěchem firmy stojí z velké části kvalifikovaná pracovní síla a ze soudku příležitostí ji velice pomohla posílit postavení na trhu technologie SmartCare, která dokáže odesílat přes internet mnoho informací zdravotníkům. Ať už o (zdravotním) stavu pacienta, či samotného lůžka.

Naopak by se ale společnost měla urychleně pokusit prodat, či použít, drahé díly, které nakoupila za doby pandemie a do teď je má na skladě. Bohužel jejich použití navyšuje aktuální vstupy až o 30 %. Linet také stále trpí, z „levného dolaru“. V posledních dvou letech byl nízký směnný kurz

pro dolar, to společnosti komplikuje účast ve veřejných zakázkách, kde se vždy tlačí na cenu a ona není v takovém to případě schopna konkurovat americkým společnostem.

Druhou firmou je Laird, s.r.o., jež produkuje a zpracovává polymery. Především se soustředí na díly pro elektromagnetické stínění a na řešení tepelného managementu. Firma je představena, jsou popsány produkty, na jejichž výrobu se specializuje, vyčteny komparativní výhody, jimiž disponuje a i zde byla provedena SWOT analýza, včetně konfrontační matice, z níž jsou patrné klíčové oblasti, na které by se firma měla zaměřit a prioritizovat. Pokud se společnost nechce dostat do problémů a chce prosperovat tak, jako tomu bylo do teď, je nutné, aby se zaměřila na 2 hlavní problémy, kterými jsou chybějící technologie a častá ztráta dodavatelů. Oboje by pro svůj ideální růst měl Laird vyřešit, a to doplněním chybějících technologií a nalezením stálého a spolehlivého dodavatele materiálu.

Na druhou stranu za pozornost také stojí tým automatizace Lairdu a patenty, které má. Tyto dvě složky se mimo jiné zaslouhují o nynější úspěchy společnosti a také mohou stát za mnoha budoucími.

Na závěr autorka provedla sumarizaci a porovnání komparativních výhod společností. Je zde jasné, že určité výhody mají firmy společné, těmi jsou např. již výše zmíněné komparativní výhody ČR (geografická poloha, nízké náklady práce a vysoká vzdělanost obyvatelstva). Dále jsou zde však i výhody, které jsou specifické pro daný podnik, jako třeba pro Linet zalistování do seznamů Evropské rozvojové banky, či pro Laird široké portfolio odběratelů z různých odvětví, což vede k nízké citlivosti na výkyvy na trhu poptávky.

Seznam použité literatury

- AFIFI-SABET, Keumars a Zach MARZOUK, 2018. What is a SWOT analysis when it comes to business and IT? *IT Pro* [online]. [vid. 2023-04-08]. Dostupné z: <https://www.proquest.com/docview/2044326043/abstract/99AD679855CF4A16PQ/2>
- BARRINEAU, Jacqui, 2021. DuPont Completes Acquisition of Laird Performance Materials. *American Coatings Association* [online] [vid. 2023-04-06]. Dostupné z: <https://www.paint.org/dupont-completes-acquisition-of-laird-performance-materials/>
- BERÁNEK, Jan, 2020. *Linet si uhájil svůj originální patent i v Evropě | Hospodářské noviny (HN.cz)* [online] [vid. 2023-05-01]. Dostupné z: <https://archiv.hn.cz/c1-26066680-linet-si-uhajil-svuj-originalni-patent-i-v-evrope>
- CZECHINVEST, 2022. *O nás* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.czechinvest.org/cz/CzechInvest/O-nas>
- CZECHTRADE, 2016. *Představení CzechTrade - CzechTrade* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/predstaveni>
- ČEB, 2022. *Produkty - Česká exportní banka* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/produkty/>
- ČNB, 2023. *Vybrané devizové kurzy - grafy - Česká národní banka* [online] [vid. 2023-04-19]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/financni-trhy/devizovy-trh/kurzy-devizoveho-trhu/kurzy-devizoveho-trhu/grafy_form.html?mena=USD
- ČSÚ, 2022a. *Statistika průměrné mzdy* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.mpsv.cz/statistika-prumerne-mzdy>
- ČSÚ, 2022b. *Vzdělání | Sčítání 2021* [online] [vid. 2023-04-04]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/scitani2021/vzdelani>
- ČSÚ, 2023a. *Inflace, spotřebitelské ceny. Inflace, spotřebitelské ceny* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/inflace_spotrebitelske_ceny
- ČSÚ, 2023b. *Mzdy a náklady práce. Mzdy a náklady práce* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/prace_a_mzdy_prace

- ČSÚ, 2023c. *Výstupní objekt VDB* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/cs/index.jsf?page=vystup-objekt&pvo=VZO011-NP-B&z=T&f=TABULKA&skupId=2848&katalog=32935&pvo=VZO011-NP-B#w=>
- ČSÚ, 2023d. *Zahraniční obchod. Zahraniční obchod* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/zo_se_zbozim_podle_zmeny_vlastnictvi_narodni_pojeti
- DAVID, Fred R., Steven A. CREEK a Forest R. DAVID, 2019. What is the Key to Effective SWOT Analysis, Including AQCD Factors. *S.A.M. Advanced Management Journal*. **84**(1), 25-26,31. ISSN 07497075.
- DUPONT, 2021a. DuPont Completes Acquisition of Laird Performance Materials. *Laird Performance Materials* [online] [vid. 2023-04-11]. Dostupné z: <https://www.laird.com/resources/announcement/dupont-completes-acquisition-laird-performance-materials>
- DUPONT, 2021b. *DuPont Completes Acquisition of Laird Performance Materials* [online] [vid. 2023-04-06]. Dostupné z: <https://www.dupont.com/news/dupont-completes-acquisition-laird-performance-materials.html>
- DUPONT, 2023. *O nás* [online] [vid. 2023-04-06]. Dostupné z: <https://www.dupont.cz/about.html>
- EGAP, 2023. *Profil | EGAP.cz* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.egap.cz/cs/profil>
- EUROSTAT, 2015. *Mzdy a náklady práce* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Mzdy_a_n%C3%A1klady_pr%C3%A1ce
- EUROSTAT, 2020. *Mzdy a náklady práce* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Mzdy_a_n%C3%A1klady_pr%C3%A1ce
- EUROSTAT, 2021. *Archive:Statistika vzdělávání a odborné přípravy na regionální úrovni* [online] [vid. 2023-04-04]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Statistika_vzd%C4%9Bl%C3%A1v%C3%A1n%C3%AD_a_odborn%C3%A9_p%C5%99%C3%ADpravy_na_region%C3%A1ln%C3%AD_%C3%BArovní
- EUROSTAT, 2022a. *Educational attainment statistics* [online] [vid. 2023-04-04]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Educational_attainment_statistics

- EUROSTAT, 2022b. *Estimated_hourly_labour_costs,_2019_(EUR).png* (PNG obrázek, 1048 × 790 bodů) - Měřítko (92 %) [online] [vid. 2023-04-25]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/d/d9/Estimated_hourly_labour_costs%2C_2019_%28EUR%29.png
- EUROSTAT, 2022c. *New indicator on annual average salaries in the EU - Products Eurostat News - Eurostat* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/w/ddn-20221219-3>
- FARKAČOVÁ, Lenka, 2021. *Neučebnice ekonomie: pro každého na každý den*. První vydání. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-3193-8.
- FEENSTRA, Robert C., 2016. *Advanced international trade: theory and evidence*. Second edition. Princeton: Princeton University Press. ISBN 978-0-691-16164-8.
- FOJTÍKOVÁ, Lenka, 2009. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost ; (1945 - 2008)*. Vyd. 1. Praha: Beck. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-128-4.
- HŘEBÍK, František, 2013. *Obecná ekonomie*. 3., upr. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk. ISBN 978-80-7380-467-1.
- JANDÍK, Václav, 2018. Rozbor mezinárodně obchodního projektu vybraného podniku a jeho zhodnocení [online]. [vid. 2023-04-29]. Dostupné z: <https://dspace.tul.cz/handle/15240/24312>
- JUREČKA, Václav, 2017. *Makroekonomie*. 3., aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-271-0251-8.
- KENTON, 2022. SWOT Analysis: How To With Table and Example. *Investopedia* [online] [vid. 2023-04-08]. Dostupné z: <https://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp>
- KING, John E., 2013. *David Ricardo*. Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan. Great thinkers in economics. ISBN 978-1-137-31595-3.
- KRUGMAN, Paul R. a Maurice OBSTFELD, 2009. *International economics: theory & policy*. 8. ed., Pearson international ed. Boston, Mass. Munich: Pearson Addison-Wesley. The Addison-Wesley series in economics. ISBN 978-0-321-55398-0.
- LAIRD, 2022a. <https://www.laird.com/products>. *Laird Performance Materials* [online] [vid. 2023-04-06]. Dostupné z: <https://www.laird.com/products>

- LAIRD, 2022b. *Výroční zpráva 2021* [online] [vid. 2023-04-28]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=72660759&subjektId=22809&spis=560009>
- LINET, 2022a. *LINET Aftersales service* [online] [vid. 2023-04-05]. Dostupné z: <https://www.linet.com/en/services/after-sales>
- LINET, 2022b. *LINET Beds, Stretchers and Chairs* [online] [vid. 2023-04-05]. Dostupné z: <https://www.linet.com/en/products/beds-stretchers-chairs>
- LINET, 2022c. *Výroční zpráva 2021* [online] [vid. 2023-04-28]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=74378526&subjektId=699361&spis=90684>
- LINET, 2023a. *Náš příběh | LINET* [online] [vid. 2023-04-04]. Dostupné z: <https://www.linet.com/cs/o-nas/nas-pribeh>
- LINET, 2023b. *Základní principy | LINET* [online] [vid. 2023-04-04]. Dostupné z: <https://www.linet.com/cs/o-nas/zakladni-principy>
- LINET, Internet Projekt, 2023c. *Putovní soška Český nápad zamířila do LINETu* [online] [vid. 2023-04-29]. Dostupné z: <https://www.linet.com/cs/novinky/2023/putovni-soska-cesky-napad>
- LIPOVSKÁ, Hana, 2017. *Moderní ekonomie: jednoduše o všem, co byste měli vědět*. První vydání. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-0120-7.
- MACÁKOVÁ, Libuše, 2010. *Mikroekonomie: základní kurz*. 11. vyd. Slaný: Melandrium. ISBN 978-80-86175-70-6.
- MACROTRENDS, 2022. *DuPont De Nemours: Number of Employees 2010-2022 | DD* [online] [vid. 2023-04-06]. Dostupné z: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/DD/dupont-de-nemours/number-of-employees>
- MACHKOVÁ, Hana, 2015. *Mezinárodní marketing: [strategické trendy a příklady z praxe]*. 4. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-5366-9.
- MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO, 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4874-0.
- MAJEROVÁ, Ingrid a Pavel NEZVAL, 2011. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Vyd. 1. Brno: Computer Press. ISBN 978-80-251-3421-4.

- MPO, 2018a. *Analýza vývoje ekonomiky | září 2018 | MPO* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/analyza-vyvoje-ekonomiky-a-zari-2018--240577/>
- MPO, 2018b. *Analýza vývoje ekonomiky ČR za 1. čtvrtletí 2018 | MPO* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/analyza-vyvoje-ekonomiky-cr-za-1--ctvrtleti-2018--239597/>
- MPO, 2021a. *Analýza vývoje ekonomiky ČR - prosinec 2021 | MPO* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/analyza-vyvoje-ekonomiky-cr---prosinec-2021--265254/>
- MPO, 2021b. *Komentář Ministerstva průmyslu a obchodu ČR k výsledkům zahraničního obchodu za prosinec 2021 | MPO* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/statistiky-zahranicniho-obchodu/komentar-ministerstva-prumyslu-a-obchodu-cr-k-vysledkum-zahranicniho-obchodu-za-prosinec-2021--265944/>
- MPO, 2023. *Statistika pohybu zboží 1/2023 (metodika pohybu zboží přes hranice) | MPO* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/statistiky-zahranicniho-obchodu/statistika-pohybu-zbozi-1-2023-metodika-pohybu-zbozi-pres-hranice--273155/>
- MPSV, 2023a. *Minimální mzda* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.mpsv.cz/minimalni-mzda>
- MPSV, 2023b. *Přehled o vývoji částek minimální mzdy* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.mpsv.cz/prehled-o-vyvoji-castek-minimalni-mzdy>
- NEUMANN, Pavel, Pavel ŽAMBERSKÝ a Martina JIRÁNKOVÁ, 2010. *Mezinárodní ekonomie: mezinárodní obchod, pohyb výrobních faktorů, obchodní politika, měnový kurz, vnější ekonomická rovnováha, mezinárodní měnový systém*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-3276-3.
- PROQUEST, 2023. *ProQuest | Lepší vyhledávání, lepší učení, lepší pochopení* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.proquest.com>
- RICARDO, David, 1817. *Zásady politické ekonomie a zdanění*.

- ŘEZNIČKOVÁ, Tereza, 2023. *Český export v roce 2022 rekordně vzrostl* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.spcr.cz/pro-media/tiskove-zpravy/15868-cesky-export-v-roce-2022-rekordne-vzrostl>
- SAMUELSON, Paul Anthony a William D. NORDHAUS, 2013. *Ekonomie: 19. vydání*. Vyd. 1. Praha: NS Svoboda. ISBN 978-80-205-0629-0.
- SMITH, Adam, 1776. *The Wealth of Nations: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.
- SMITH, Adam a R. H. CAMPBELL, 2009. *The Glasgow edition of the works and correspondence of Adam Smith. 2 1: An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations / Adam Smith. General editors R. H. Campbell*. 11. print. Indianapolis, Ind: Liberty Fund. ISBN 978-0-86597-006-9.
- SMITH, Adam, Vladimír IRGL, Alena JINDROVÁ, Josef PYTELKA a Sergej TRYML, 2016. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální Institut. ISBN 978-80-86389-60-8.
- SOCIOLOGICKÝ ÚSTAV AV ČR, V. V. I., 2020. *Nízké mzdy? Perspektivy mzdového vývoje v Česku. Sociologický ústav AV ČR, v. v. i.* [online] [vid. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.soc.cas.cz/aktualita/nizke-mzdy-perspektivy-mzdoveho-vyvoje-v-cesku>
- SOJKA, Milan, 2010. *Dějiny ekonomických teorií*. Vyd. 1. Praha: Havlíček Brain Team. ISBN 978-80-87109-21-2.
- SVATOŠ, Miroslav, 2009. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-2708-0.
- SYNEK, Miloslav, 2011. *Manažerská ekonomika*. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-3494-1.
- ŠTĚRBOVÁ, Ludmila, 2013. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4694-4.