

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky



Diplomová práce

Mezinárodní obchod České republiky s Evropskou unií

Pavel Hendrych

© 2024 ČZU v Praze

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Pavel Hendrych

Ekonomika a management

Název práce

Mezinárodní obchod České republiky s Evropskou unií

Název anglicky

International trade of the Czech Republic with the European Union

Cíle práce

Hlavním cílem práce je provést analýzu mezinárodního obchodu. Dílčími cíli práce jsou provedení analýzy zahraničně-obchodních vztahů, vyhodnocení a sumarizace získaných výsledků provedené analýzy.

Metodika

Práce se skládá ze dvou částí, první část je teoretická a druhá část je praktická. Teoretická část práce se věnuje merkantilismu, obsahuje teorie absolutních a komparativních výhod. Dále jsou v teoretické části zpracovány rizika, funkce a význam mezinárodního obchodu společně s WTO. V praktické části budou použity deskriptivní, komparativní a ekonometrické metody zkoumání, díky kterým bude provedena identifikace a význam mezinárodního obchodu. Formulování závěrů na základě provedené analýzy.

Doporučený rozsah práce

50-60 stran

Klíčová slova

Mezinárodní obchod, komoditní struktura, ekonomicko-politická situace mezi státy, komparativní výhody, export, import, obchodní bilance

Doporučené zdroje informací

CIVÍN, Lubomír. TEORIE, POLITIKA A PRAXE MEZINÁRODNÍHO OBCHODU. Česká zemědělská univerzita v Praze, 2020. ISBN 978-80-213-3062-7.

KALÍNSKÁ, E. a kol. Mezinárodní obchod v 21. století. 1. Vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

SVATOŠ, Miroslav. Zahraniční obchod: teorie a praxe. Praha: Grada, 2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2708-0.



Předběžný termín obhajoby

2023/24 LS – PEF

Vedoucí práce

prof. Ing. Mansoor Maitah, Ph.D. et Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 4. 9. 2023

prof. Ing. Lukáš Čechura, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 3. 11. 2023

doc. Ing. Tomáš Šubrt, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 26. 03. 2024

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Mezinárodní obchod České republiky s Evropskou unií" jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autor uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 26.3.2024

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval prof. doc. Ing. Mansooru Maitahovi, Ph.D. et Ph.D za odborné vedení a cenné rady a zkušenosti, které mi pomohly během zpracování mé diplomové práce.

Mezinárodní obchod České republiky s Evropskou unií

Abstrakt

Předkládaná diplomová práce analyzuje mezinárodní obchod České republiky s Evropskou unií v období 2005-2022. Nedílnou součástí diplomové práce je analýza a zhodnocení vývoje vnějších obchodních vztahů a vzájemného obchodu se zbožím mezi Českou republikou a členskými státy Evropské unie.

Diplomová práce je rozdělena na dvě části. V první části, která je rešeršního charakteru, jsou zpracovány teoretická východiska týkající se mezinárodního obchodu a jeho specifik. V praktické části diplomové práce jsou formou tabulek a grafů zpracovány časové řady sledovaných ukazatelů. Mezi těmito ukazateli je následně provedena komparace jejich vývoje ve sledovaném období. U vývoje makroekonomických ukazatelů jsou analyzovány důvody, které měly zásadní vliv na trend jejich vývoje. Následně je v práci pomocí ekonometrické analýzy vytvořen model, který se týká českého exportu do Německa. Na základě statistické a ekonomické verifikace bylo zjištěno, že český export do Německa je nejvíce ovlivněn hrubým domácím produktem Německa. Německo, nejvýznamnější obchodní partner České republiky ve sledovaném období, se v roce 2022 podílelo na celkovém obratu se zbožím České republiky 37 % v rámci Evropské unie. Od vstupu České republiky v roce 2004 do Evropské unie měla Česká republika s Německem vždy kladné saldo obchodní bilance se zbožím.

Klíčová slova: Mezinárodní obchod, komoditní struktura, ekonomicko-politická situace v regionu, komparativní výhody, export, import, obchodní bilance, ekonometrická analýza, teritoriální struktura, HDP

International trade of the Czech Republic with the European Union

Abstract

The presented diploma thesis analyses the international trade of the Czech Republic with the European Union in the period 2005-2022. An integral part of the diploma thesis is the analysis and evaluation of the development of external trade relations and mutual trade in goods between the Czech Republic and the states of the European Union.

The diploma thesis is divided into two parts. In the first part, which is of a research character, the theoretical presumption regarding the international trade and its specifics are elaborated. In the practical part of the thesis, the time series of monitored indicators are processed in the form of tables and graphs. A comparison of their development in the monitored period is then made between these indicators. As for the development of macroeconomic indicators, there are the analysed reasons that had a fundamental influence on the trend of their development. Subsequently, the diploma thesis uses econometric analysis to create a model that relates to Czech exports to Germany. Based on statistical and economic verification, it was found out that Czech exports to Germany are most influenced by the exchange rate of the euro and the gross domestic product of Germany. In 2022, Germany as the most important trade partner of the Czech Republic in the monitored period shared in the overall turnover with goods of the Czech Republic within the European Union by 37 %. Since the entry of the Czech Republic into the European Union in 2004, the Czech Republic has always had a positive balance of trade with Germany.

Keywords: International trade, commodity structure, economic and political situation in the region, comparative advantages, export, import, balance of trade, econometric analysis, territorial structure, GDP

Obsah

1 Úvod.....	12
2 Cíl práce a metodika	13
2.1 Cíl práce	13
2.2 Metodika	13
3 Teoretická východiska mezinárodního obchodu.....	14
3.1 Význam zahraničního obchodu.....	14
3.2 Ekonomické teorie mezinárodního obchodu.....	15
3.2.1 Merkantilismus	15
3.2.2 Teorie absolutních výhod.....	16
3.2.3 Teorie komparativních výhod.....	17
3.2.4 Heckscher-Ohlinův model	18
3.2.5 Rybczynského teorém.....	19
3.3 Rizika v mezinárodním obchodě.....	20
3.3.1 Tržní riziko	21
3.3.2 Převážná rizika	22
3.3.3 Teritoriální rizika	23
3.3.4 Kurzová rizika.....	24
3.3.5 Komerční rizika	26
3.4 Dodací podmínky v mezinárodní přepravě	27
3.4.1 Incoterms – dodací podmínky.....	28
3.5 Cenová konkurenceschopnost.....	33
3.5.1 Měnový kurz	33
3.5.2 Reálný měnový kurz	36
3.5.3 Inflace	37
3.6 Konkurenceschopnost mezinárodního obchodu	38
3.7 Bariéry mezinárodního obchodu	39
4 Vlastní práce.....	41
4.1 Vývoj zahraničního obchodu mezi ČR a EU	42
4.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR s EU.....	50
4.3 Komoditní struktura	52
4.4 Ekonometrický model – Český export do Německa.....	57
4.4.1 Ekonomický a ekonometrický model	57
4.4.2 Ekonomická verifikace modelu	59
4.4.3 Statistická verifikace modelu.....	60
Shoda odhadnutého modelu s daty	60

Statistická významnost odhadnutých parametrů	60
4.4.4 Ekonometrická verifikace	60
Test normálního rozdělení	61
Test autokorelace residuí	62
Test homoskedasticity	62
Výpočet koeficientů pružnosti (elasticity).....	63
5 Výsledky a diskuse	64
6 Závěr.....	67
7 Seznam použitých zdrojů	69
Seznam obrázků, tabulek, grafů a zkratk.....	72
7.1 Seznam obrázků	72
7.2 Seznam tabulek	72
7.3 Seznam grafů.....	72
7.4 Seznam použitých zkratk.....	72
Přílohy.....	74

1 Úvod

Mezinárodní obchod, jehož součástí jsou také mezinárodní vztahy, je základním pilířem jednotlivých hospodářství. Vzájemná hospodářská provázanost podporuje a přispívá k oboustranné stabilitě vztahů, a zároveň do jisté míry snižuje potencionální riziko konfliktu. Mezinárodní obchod je determinován různými faktory. Přírodní, klimatické a výrobní podmínky spolu s dostupností přírodních zdrojů či rozmanitostí spotřebitelského vkusu ovlivňují efektivitu výroby, což se promítá v rozdílných výrobních nákladech jednotlivých zemí. Díky mezinárodnímu obchodu se mohou jednotlivé země specializovat na produkci takového zboží, u kterého mají komparativní nebo absolutní výhodu oproti ostatním zemím.

Členství České republiky v Evropské unii znamená získání přístupu na vnitřní trh EU a zapojení se do celní unie, která umožňuje volný pohyb zboží, osob, kapitálu a služeb mezi členskými státy. Tento přístup na vnitřní trh znamenal odstranění překážek, které by jinak mohly brzdit rozvoj českého zahraničního obchodu. Na základě členství v EU je Česká republika schopna výhodně obchodovat také se zeměmi, které nejsou členy Evropské unie. Evropská unie vyjednala několik desítek obchodních smluv se třetími stranami, aby podpořila konkurenceschopnost unijních výrobců na zahraničních trzích mimo oblast Evropské unie. Zahraniční obchod v dnešní globalizované ekonomice představuje klíčový faktor pro růst a rozvoj jednotlivých států. Česká republika, jako jedna z tranzitních zemí střední Evropy, má velmi dobrou strategickou pozici v rámci mezinárodního obchodu.

Evropská unie, respektive jednotný evropský trh se podílel na celkovém obratu zahraničního obchodu se zbožím České republiky v roce 2022 70 %. Německo je dlouhodobě nejvýznamnějším zahraničním obchodním partnerem České republiky, jak v rámci Evropské unie, tak celosvětově. Vývoj české ekonomiky podobně jako české exportu je silně závislý na vývoji a stavu německé ekonomiky. V roce 2022 tvořilo Německo na celkovém obratu zahraničního obchodu se zbožím České republiky v rámci Evropské unie 37 %, přičemž Německo se podílelo v tomto roce na více než jedné čtvrtině celkového zahraničního obchodu ČR se zbožím.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Hlavním cílem práce je provést analýzu mezinárodního obchodu. Dílčími cíli práce jsou provedení analýzy zahraničně-obchodních vztahů, vyhodnocení a sumarizace získaných výsledků provedené analýzy.

2.2 Metodika

Práce se skládá ze dvou částí, první část je teoretická a druhá část je praktická. Teoretická část práce se věnuje merkantilismu, obsahuje teorie absolutních a komparativních výhod. Dále jsou v teoretické části zpracovány rizika, funkce a význam mezinárodního obchodu společně s WTO. V praktické části budou použity deskriptivní, komparativní a ekonometrické metody zkoumání, díky kterým bude provedena identifikace a význam mezinárodního obchodu. Formulování závěrů na základě provedené analýzy.

3 Teoretická východiska mezinárodního obchodu

3.1 Význam zahraničního obchodu

Mezinárodní obchod je výměna zboží a služeb přes hranice států a spoluvytváří mezinárodní ekonomické vztahy. Mezinárodní obchod se ve většině všech států světa výrazně podílí na tvorbě a užití hrubého domácího produktu (HDP). Mezinárodní obchod byl přítomen v celé moderní historii lidské civilizace. Jeho význam a důležitost pro lidskou společnost výrazně vzrostla až v posledních stoletích, přičemž pozorujeme jeho téměř nepřetržitý růst od druhé poloviny 19. století. Ekonomická, politická a sociální význam a růst mezinárodního obchodu byl pozitivně ovlivněn formováním stabilního mezinárodního obchodního systému, který dodnes tvoří páteř globální ekonomiky. Procesů majících vliv na dynamiku vývoje globálního obchodního systému je mnoho. Mezi nejvýznamnější patří industrializace, pokrok v dopravních nebo výrobních technologiích. Velmi důležitým procesem jednoznačně byl proces globalizace včetně rozvoje nadnárodních korporací nebo outsourcingu. Všechny tyto procesy zásadním způsobem ovlivnily rychlost a dynamiku vývoje mezinárodního obchodu. Postupný růst a význam mezinárodního obchodu ovlivnil pokračování a zrychlil procesy globalizace, což je obecně chápáno také recipročně (Svatoš, 2009).

Neexistence mezinárodního obchodu by znamenala pro jednotlivé země omezení v oblasti spotřeby, protože by byly omezeny pouze na vlastní produkci zboží a služeb v rámci hranic své země, byl by tím omezen objem i kvalita produktů. Typické pro současný mezinárodní ekonomický systém je, že se nevyznačuje pouze obchodem s finálními produkty, hojně jsou zastoupeny také meziprodukty. Tento aktuální trend vytváří a podporuje tzv. globální hodnotové sítě, které pokrývají téměř celý svět a zároveň zapojují většinu zemí do výrobního procesu. Na výrobní globalizaci a mezinárodní obchod se v tomto smyslu lze dívat dvěma pohledy, na jedné straně je dosahováno vysoké produktivity a efektivity, což s sebou přináší ekonomický růst, na straně druhé především exogenní faktory (válečné konflikty, šířící se pandemie, přírodní katastrofy nebo politické zásahy států) představují vysoké riziko zranitelnosti tohoto globálního systému (Svatoš, 2009).

V rámci mezinárodních ekonomických vztahů představuje mezinárodní obchod důležitý subsystém globálního hospodářství, který má za úkol podporovat národní ekonomiky jednotlivých států. Mezinárodní dělba práce, považována za základní pilíř soustavy mezinárodních ekonomických vztahů, umožňuje optimalizaci výroby, směny a distribuci zboží pomocí různých mechanismů v rámci celosvětové ekonomiky. Mezinárodní dělba práce, která překračuje hranice jednotlivých zemí, vychází z rozdílné alokace přírodních zdrojů a ekonomických podmínek. Mezinárodní dělba práce je také ovlivněna rozdílným stupněm vývoje výrobních faktorů, které mohou usnadňovat vstup v procesu mezinárodní specializace či spolupráce producentů z celého světa (Svatoš, 2009).

Specializace jednotlivých zemí je možná díky dělbě práce, která pro ni vytváří příznivé podmínky. Výsledkem specializace jednotlivých zemí je produkce zboží, které je následně díky mezinárodnímu trhu obchodováno na mezinárodních trzích. Jednotlivé země díky vlastní výrobní specializaci produkují takové zboží, které samy spotřebovávají, ale také jsou schopné s tímto zbožím být konkurenceschopné v rámci mezinárodního trhu. Výměnou za export vlastní produkce na mezinárodním trhu jsou země schopné získat od svých obchodních partnerů takové zboží, díky kterému jsou schopné uspokojit komplexní potřeby národních ekonomik. Vzájemná provázanost jednotlivých národních ekonomik postupem času docílila stavu, kdy jsou na sobě velmi závislé a dohromady tvoří tzv. globální ekonomiku. V globální ekonomice a celkově v globálním světě má mezinárodní obchod výhradní a nezastupitelnou roli. Právě mezinárodní obchod formuje jednotlivé národní ekonomiky, a to v závislosti na intenzitě, šířce a hloubce zapojení každé země. Mezinárodní dělba práce velmi napomáhá lepšímu využití dostupných faktorů a přírodních zdrojů z hlediska výroby i spotřeby. Je zvyšována také efektivita materiálních výrobních zdrojů či efektivita pracovní síly (Svatoš, 2009).

3.2 Ekonomické teorie mezinárodního obchodu

3.2.1 Merkantilismus

Merkantilismus je souhrn ekonomických názorů v průběhu 15.-17. století. Pro merkantilismus jsou typické aktivní zásahy státu do jeho ekonomických aktivit v rámci vnějších vztahů. Nejvýznamnějšími představiteli tohoto směru jsou: Thomas Mun, Antoine

de Montchretien nebo William Stafford. Thomas Mun, jenž usiloval o vytváření státních zásob drahých kovů, která jsou hlavním měřítkem bohatství dané ekonomiky, patří mezi nejvýznamnější představitele tohoto ekonomického směru. Mun velmi podporoval výhodnost reexportů. Přímý reexport je proces, při němž zakoupený výrobek je vyvezen do jiné země, aniž by překročil hranice země, ve které má subjekt provádějící reexport sídlo. Nepřímý reexport je proces, kdy zakoupený výrobek je nejprve dovezen do země, kde má sídlo subjekt provádějící reexport (zpracování, vyhnutí se obchodním bariérám) a následně je exportován do další země. Merkantilismus prošel ve své dlouhé historii několika vývojovými etapami, přičemž se dělí na ranný, pozdní a státní (Civín, 2020).

Základní myšlenkou merkantilismu je, že bohatství každé země je vytvářeno v oblasti obchodu (mezinárodního) a jeho výše je daná množstvím nahromaděných drahých kovů, tedy i peněz. Merkantilisté kladli důraz na několik bodů, mezi které patří:

- potřeba udržet aktivní obchodní bilanci státu, aby se mohl zvýšit blahobyt země, je nezbytné do země přilákat zlato a další jiné drahé kovy,
- protekcionismu byl chápán jako forma hospodářské politiky, která podporuje dovoz surovin a polotovarů a vývoz hotových výrobků,
- implementace omezení importu drahého a luxusního zboží, protože jeho koupi dochází v zemi k úbytku zlata a drahých kovů (Civín, 2020).

3.2.2 Teorie absolutních výhod

Adam Smith napsal v roce 1776 knihu „bohatství národů“, ve které zpochybnil do té doby vedoucí postavení hlavní teorie obchodu, konkrétně se jedná o merkantilistickou teorii. Smith do této knihy zasadil svou novou ekonomickou teorii, která je známá jako princip absolutních výhod. Teorie absolutních výhod říká, že pokud je země schopna být v produkci zboží více efektivní než jiné země, pak tato země má absolutní výhodu v tomto konkrétním produktu. Mezinárodní směna mezi zeměmi by dle Smithe neměla být nijak regulována nebo omezována, to znamená, že veškeré vládní zásahy jsou nežádoucí. Smith naopak tvrdil a propagoval, že mezinárodní směna má plynout přirozeně v závislosti na tržních silách. Smithova teorie absolutních výhod je ekonomy považována jako základní pilíř liberální ekonomické školy (Kubišta, 2009).

Absolutní výhoda země v určitém produktu nebo v určitém odvětví znamená, že je země schopna produkovat požadovaný produkt (odpovídající kvality) s nižšími

jednotkovými náklady. Nižších jednotkových nákladů je dosaženo pomocí specializace, při které je mnohem vyšší efektivita práce a alokace jednotlivých zdrojů. Logicky jsou tedy jednotlivé země schopny produkovat různé zboží s různou efektivitou. Zdroje jednotlivých zemí jsou poté přiřazeny do těch odvětví, která jsou výnosová. Na druhé straně země nebude alokovat zdroje do odvětví, které nejsou konkurenceschopné a zároveň negenerují zisk. Tento stav zvyšuje produktivitu práce v každé zemi, zároveň vede také k nárůstu kvalifikace pracovní síly. Díky homogenním výrobkům, produkováných v dlouhém období, se zvyšuje efektivita práce a zároveň v rámci konkurenčního boje, díky získaným zkušenostem, dochází k rozvoji účinnějších metod práce. (Kubišta, 2009)

Smithova teorie dokázala, že čím vyšší efektivita a specializace výroby bude v jednotlivých odvětvích, tím budou lidé v obou zemích mít větší prospěch. Z tohoto zjištění je patrné, že je důležité, aby byl volný obchod podporovaný, na rozdíl oproti aplikovanému protekcionismu v tehdejší době. Podle Smithe by národní bohatství nemělo být hodnoceno na základě množství zlata a drahých kovů v zemi, ale mělo by být hodnoceno podle životní úrovně obyvatel dané země (Kubišta, 2009).

3.2.3 Teorie komparativních výhod

David Ricardo obdivoval Smithovo makroekonomické dílo, objevil v něm ale určité nedostatky, které doplnil a rozvinul ve své teorii komparativních výhod nesoucí název „Zásady politické ekonomie a zdanění“ (Principles of Political Economy and Taxation) v roce 1817. Ricardo ve své teorii popisuje problém teorie absolutních výhod, kdy určité země produkují lépe více výrobků, a mají tedy výhodu v mnoha sektorech. Opačně by některá země nemusela mít žádné požadované absolutní výhody, a tudíž by byla velmi omezena schopnost země obchodovat na mezinárodním poli (Civín, 2020).

Ricardo ve své teorii popisuje, že ekonomické subjekty jsou nejvíce produktivní, pokud se specializují na produkci těch výrobků a služeb, u kterých mají dlouhodobé zkušenosti, vysokou kvalifikaci a jsou velmi efektivní (Civín, 2020).

Ricardo ve své teorii, navazující na Smithovu absolutních výhod, dokázal, že mezinárodní směna je výhodná pro každou ze dvou zemí, i v případě, že ani jedna z nich při produkci specifického zboží nedisponuje absolutní výhodou. Podobně jako ve Smithově teorii, také Ricardo uvažuje tzv. náklady příležitosti (pracovní náročnost vyjádřená v čase pro výrobu jednotky produktu, vyjádřená v pracovní době pro výrobu

další jednotky zboží), které jsou pro jeho teorii zásadní. Komparativní výhoda existuje, pokud země není schopna produkovat zboží efektivněji než jiné země, na základě absolutních výhod. Toto zboží ale může být vyráběno efektivněji díky specializaci a relativně nižším nákladům na pracovní sílu než v jiné zemi. Hlavní rozdíl mezi Smithovou a Ricardovou teorií spočívá v tom, že komparativní výhoda je zaměřena na rozdíly v relativním výkonu, přičemž absolutní výhoda se zabývá produktivitou absolutní. Specializace pomáhá zvyšovat celkový objem produkce a je výhodná pro každou zemi (Kubišta, 2009).

Ricardův koncept teoreticky vysvětluje mezinárodní směnu a dělbu práce a je považován za jeden z vůbec nejvýznamnějších ekonomických objevů v historii. Ve současnosti je světová ekonomika složitější a je sestavena z více než dvou zemí a produktů. Ve světovém obchodě se nachází nejrůznější překážky obchodu, zboží musí být skladováno, distribuováno nebo přepravováno. Kritici v současnosti poukazují na fakt, že Ricardova teorie není dokonalá v tom, když považuje výrobu jako nepřetržitou a nejsou brány v potaz nenadálé situace, které by mohly výrobu zastavit nebo omezit, jako například nenadálé přírodní katastrofy (Kubišta, 2009).

3.2.4 Heckscher-Ohlinův model

Teorie dvou švédských ekonomů z počátku 20. století se zaměřuje na to, jak mohou země docílit konkurenční výhody tím, že vyrábí zboží, na které jsou využity takové výrobní faktory, jež jsou v zemi zastoupeny v dostatečně velkém množství či dokonce přebytku oproti ostatním zemím. Jejich teorie vychází z existence výrobních faktorů, kterými jsou práce, půda (přírodní zdroje) a kapitál (finanční prostředky slouží jako investice do strojního vybavení). Heckscher-Ohlinův model, známý také jako teorie výrobních faktorů, představuje ekonomické tvrzení, kdy země exportuje zboží, při jehož výrobě intenzivně využívá přebytečný výrobní faktor země, a naopak je importováno takové zboží, k jehož výrobě má země relativní nedostatek výrobních faktorů. Mezinárodní obchod a jeho rozvoj pomáhá k vyrovnávání faktoriálních cen. Na základě této teorie, je možné dostatečnou mezinárodní mobilitou výrobních faktorů substituovat vývoz zboží samotným přesunem faktorů mezi zeměmi. Z teorie vychází, že náklady na libovolný faktor jsou odvozeny z funkce nabídky a poptávky. Země tedy budou vyrábět a exportovat výrobky vyžadující faktory nebo prostředky, kterých má země velké množství, a proto jsou

levnější. A naopak země bude importovat produkci vyžadující zdroje, které jsou v zemi nedostatečně zastoupené, ale jsou v zemi vysoce poptávané (Civín, 2020).

Čína nebo Indie jsou typickým příkladem zemí, které mají hojně zastoupen výrobní faktor práce, konkrétně levné pracovní síly. Důsledkem největšího množství pracovní síly na světě se tyto země staly místem pro průmysl, který vyžaduje vysoký podíl lidské práce, konkrétně se jedná o textilní průmysl (Kubišta, 2009).

3.2.5 Rybczynského teorém

Rybczynského teorém popisuje situaci, když jsou ceny zboží drženy na konstantní hladině, při zvýšení vybavenosti jedním faktorem je dosaženo nadprůměrného zvýšení produkce komodity, která využívá tento faktor intenzivně, a naopak absolutní pokles výroby jiného zboží, k jehož výrobě je využíván fixní faktor, výsledkem poté bude jeho uvolňování ve prospěch spojení s rostoucím faktorem expandujícího průmyslu. Změna poměrů faktorů nastává a zároveň se projevuje v tzv. variantách „ruinujícího růstu“ a „holandské nemoci“. Ruinující růst představuje stav, kdy kvůli expanzi exportu poklesnou světové ceny, paradoxně se tedy pozice země s rostoucím exportem může zhoršit. To znamená, že pokud ceny surovin klesnou na světových trzích, země je donucena kompenzovat výpadek z příjmů z vývozu zvýšením objemu vlastní produkce, vzniklá situace ale vede k následnému snížení vývozních cen, a také ke zhoršování obchodní bilance země. Holandská nemoc je podobný jev, při kterém k deindustrializaci země, a to kvůli objevu a rychlému rozvoji nově nalezených bohatých ložisek nerostných surovin a jejich následnému vývozu. Exportní segmenty a odvětví postupně začínají čerpat zdroje z předchozího původního výrobního průmyslu, v původním výrobním průmyslu se začínají náklady zvyšovat a logicky poté následuje snížení výroby. Velmi nebezpečná je expanze exportu komodit spojených se snížením jejich cen kvůli rozvojovým zemím. Pro tyto země je podpora produkce, která nahrazuje dovoz efektivnější strategií pro svůj růst než vyvážet vlastní surovinové zdroje (Civín, 2020).

3.3 Rizika v mezinárodním obchodě

Mezinárodní obchod, stejně jako ve všechny další oblasti lidské činnosti, musí čelit a odolávat nejrůznějším rizikům. Tyto rizika mají za následek stav, kdy se očekávaný dosažený výsledek může lišit kvůli již zmíněným nahodilým jevům. Mezinárodní obchod nemusí vždy čelit pouze nepříznivým vlivům, které jsou v něm ale častěji zastoupeny, neočekávané vlivy a rizika mohou přinášet také pozitivní dopady oproti předchozím predikcím. Některá rizika v podnikání mohou působit velké množství podnikatelských subjektů, další specifická rizika mohou působit pouze na vybrané odvětví nebo segment či pro specifické činnosti. Z historického vývoje je patrné, že dopady rizik na mezinárodní obchod jsou veliké a zásadním způsobem ovlivňují jeho fungování. Rizika v mezinárodním obchodě není možné jakýmkoliv způsobem odstranit, do určité míry je možné se riziku vyhnout. Z tohoto důvodu postupně vytvořil komplexní systém, který pomáhá rizika řešit nebo minimálně rizika eliminovat, ovlivňovat či zmírňovat (Machková, 2002).

V mezinárodním obchodě obecně platí, že je možné určitá rizika eliminovat, u některých rizik to možné není vůbec, a některá rizika je dokonce nutné vědomě podstupovat. Ve většině případech nevede k pozitivnějším ekonomickým výsledkům důslednost při vyhýbání se riziku (Civín, 2020).

Podstoupení určitých rizik, jako je například riziko týkající se přepravy zboží může ovlivňovat konečný výsledek pouze negativně. Setkáváme se ale také s riziky, která mohou na konečný výsledek působit oběma směry, mohou tedy přinášet také pozitivní účinek, a to zejména riziko pohybu cen, které se řadí do skupiny mezi tzv. rizika spekulativní. Mezinárodní obchod, tedy podnikání na zahraničních trzích, je spjat s několika specifickými riziky plynoucích z vývoje měnových kurzů, z ekonomické či politické situace v nejrůznějších částech světa. V kontextu celosvětové globalizace se mezinárodní obchod setkává také s přepravními nebo komerčními riziky. Do rizik jsou také řazeny například rozdíly v obchodních zvyklostech a právních předpisech v jednotlivých státech a kontinentech světa. Důležitou roli představuje i nižší informovanost o aktuálním vývoji na zahraničních trzích oproti informovanosti na tuzemském trhu. Diverzifikace trhů může představovat zásadní roli v konkurenčním boji, protože umožní podniku prodávat vlastní výrobky a zboží nejen na domácím trhu, ale také na jednom či více zahraničních trzích. Díky diverzifikaci je podnik schopen eliminovat svou závislost pouze na tuzemském trhu,

diverzifikování vlastních aktivit mezi různé trhy obvykle přináší pozitivní ekonomický vliv a podporuje stabilitu vlastního podnikání. Jednotlivé státy světa se totiž často liší vývojem hospodářské politiky, stavem konjunktury nebo sezónností. (Černohlávková a kol., 2007)

Existuje široké spektrum rizik, se kterými je možné se v mezinárodním obchodě setkat (Civín, 2020):

- Rizika tržní a cenová
- Rizika komerční
- Rizika přepravní
- Rizika protistrany
- Rizika teritoriální a politická
- Rizika kurzová a měnová
- Rizika odpovědností

3.3.1 Tržní riziko

Všechny subjekty provozující podnikatelskou činnost podstupují vlivy tržních rizik. Tržní riziko podstupují subjekty působící na vnějším trhu, to znamená subjekty, které se zabývají mezinárodním obchodem, toto riziko ale také podstupují subjekty působící na trhu vnitřním. Situace na vnějším i vnitřním trhu se mění velmi rychle a je třeba reagovat na nenadálé změny chování velmi rychle a pružně. Důvodů pro tyto nenadálé změny existuje několik. Mezi hlavní důvody změn na trhu je změna nabídky a poptávky, sezónní vlivy, interní předpisy jednotlivých společností v oblasti nákupní politiky, jak na straně dodavatelů, tak také na straně odběratelů nebo v současné době stále se zrychlující vliv expanze nových technologií a jejich inovací a celkově globalizace trhu. Toto jsou hlavní determinanty, které ovlivňují tržní mechanismy a mají veliký vliv na změnu cen. V kontextu těchto působících determinant často nastává situace, kdy mají společnosti přeplněné sklady zbožím. Cena naskladněného zboží obvykle není zafixována, zboží je poté možné distribuovat za nižší, ale i vyšší cenu, než byla původní cena pořízení. Dalším případem mohou být nedostatečně zásobované sklady, tedy pokud jsou poddimenzovány naskladněné zásoby zboží a společnost poté není schopná uspokojit zásobováním své odběratele a přichází tím o možný zisk. Eliminace tržních rizik je možná několika způsoby, přičemž zde hrají důležitou roli obchodní a marketingová oddělení. Marketingová oddělení provádějí (nebo outsourcují) výzkumy trhu, aby co nejvíce byli společnosti schopny

eliminovat riziko množství nahromaděných zásob na skladě nebo jeho nedostatku. Hlavním důvodem je konkurenceschopnost společností uspokojit potřeby trhu v případě zvýšené poptávky, respektive nekumulovat zásoby neprodejného (prodejného pod cenou) zboží. Z pohledu obchodních oddělení je zásadní dobrá orientace a znalost v uzavírání obchodních smluv, aby byly především splněny dodací lhůty a dodána adekvátní kvalita zboží (Machková, 2002).

3.3.2 Přepravní rizika

Přepravní rizika se týkají mezinárodních obchodních operací výhradně jen s hmotným zbožím. Při přepravě od samotného exportéra až po konečného importéra samotné zboží urazí dlouhé vzdálenosti a je často vystaveno ztrátě nebo poškození. Během samotné dopravy zboží je důležité snažit se předejít a pokusit se co nejvíce eliminovat možné ztráty či poškození samotného zboží. Pokud během dopravy zboží utrpí nějaké poškození, za škodu je zodpovědný ten, který v dané chvíli byl zodpovědný za toto riziko. Zpravidla to bývá kupující nebo prodávající (důležitou roli zde hrají dodací podmínky známé jako Incoterms), kdo je zodpovědný za bezproblémový transfer zboží, často však za zboží může být zodpovědná také třetí strana. Právě dodací podmínky Incoterms, které jsou pravidelně aktualizovány a doplňovány, jsou sjednávány zpravidla v kontraktu a určují, kdo, je v jakou chvíli za zboží, jeho ztrátu nebo poškození zodpovědný. Riziko nese také speditér (dopravce) tím, že je sám zodpovědný za zboží během samotné dopravy (Černohlávková a kol., 2007).

Riziko poškození nebo ztráty zboží je zásadní eliminovat v okamžiku uzavírání kontraktu, kde musí být jasně vymezeno místo a okamžik, kdy riziko ztráty nebo poškození zboží přechází z prodávajícího na kupujícího, dále je důležité zajistit vhodný a kvalitní způsob dopravy, například zvolením spolehlivého dopravce. Na základě dodacích doložek je vše přesně definováno, tyto doložky jsou v praxi velmi využívány. Přepravní rizika je možné v mezinárodním obchodě pojišťovat, což se v praxi velmi často děje. Důležité je při pojištění přepravy řádně sjednat pojistnou smlouvu výběrem spolehlivé pojišťovny, která určí rozsah pojištěných rizik, který odpovídá danému druhu a množství zboží (Černohlávková a kol., 2007).

3.3.3 Teritoriální rizika

Teritoriální rizika jsou zejména ovlivňována nejistým politickým a makroekonomickým vývojem v jednotlivých státech, dále mohou být jako důsledek administrativních opatření (cla), bojkotu zboží, přírodních katastrof nebo embarga. Teritoriální rizika jsou nejčastěji negativního charakteru, mají tedy negativní vliv na budoucí výsledky jednotlivých obchodních případů. Negativně také ovlivňují realizace budoucích podnikatelských záměrů. Tyto rizika je velmi obtížné předem ekonomicky vyjádřit. S největší silou dopadají politická rizika na mezinárodní obchod, která mohou vést k omezení, nebo až dokonce k přerušení hospodářských vztahů s určitým státem nebo oblastí (aktuálním typickým příkladem může být Rusko). Přerušení hospodářských vztahů může mít a často má za následek podobu nezaplacených pohledávek za zboží, nemožnosti disponovat vlastním majetkem v zahraničí nebo zbytečně vynaložených investic na průzkum trhu. Toto riziko se výrazně projevuje především v zemích, které nejsou příliš ekonomicky, a především politicky stabilní. Pokud se společnosti rozhodují o zahraničních investicích a celkové hospodářské spolupráci, jejich pozice je ztížena tím, že predikovat politický vývoj událostí v zahraničí je v dlouhém období velmi složité. (Machková, 2002)

Administrativní opatření jsou v různých formách často využívána v zemích s ekonomickou a politickou nestabilitou v oblasti obchodní politiky. Podoba těchto opatření může být různá, avšak nejčastěji se setkáváme s omezením, nebo dokonce zákazem exportu či importu, zastavením transferu devíz do zahraničí, odebrání licence určené k dovozu či vývozu apod. (Machková, 2002).

Eliminace teritoriálních rizik je zásadní pro bezproblémový vstup na zahraniční trhy. Nejvíce účinným preventivním opatřením je získání podrobných a zejména relevantních informací o každé zemi, se kterou je v budoucnu plánované navázat obchodní vztahy, tyto informace mohou mít v konečném důsledku obrovskou hodnotu. Informace je možné získávat z několika zdrojů, samozřejmě záleží na lokalitě, konkrétně se jedná o reporty mezinárodních organizací, informačních agentur, nebo data ze statistických úřadů. Především informační služby a jejich zainteresovanost v teritoriální rizikovosti daly silný impuls k analyzování potencionálních rizik. Prognózy teritoriálních rizik nejsou důležité pouze pro podniky, které jsou zaangażované v zahraničním obchodě, těmito prognózami jsou zainteresovány také banky či pojišťovny a subjekty jim podobné, které například

pojišťují a financují tato rizika. Tyto subjekty, poskytující tzv. ratingové služby, postupem času rozvinuly metodiku hodnocení rizikovosti, pravidelně provádí analýzy faktorů, které mají významný vliv na ekonomicko-politickou situaci v zemi, výsledkem jejich analýz je hodnocení bonity země. Samotné podniky jsou do určité míry schopny samy sebe ochránit před teritoriálními riziky. Podobně jako u tržních rizik je vhodné své obchodní aktivity teritoriálně diverzifikovat pro případ, kdyby nastala situace, že jeden trh začne být nestabilní, aby v tom případě podnik mohl dále provozovat své podnikatelské aktivity a nebylo ohroženo jeho setrvání na mezinárodním obchodním trhu. Důležitou volbu v eliminaci rizika do určité míry hraje také volba nastavení platebních podmínek, velmi nápomocná může být i spolupráce s jinými obchodními partnery, přičemž dochází ke snížení rizika pro konkrétní podnik (pomocí konsorcií nebo joint ventures). V praxi je využíváno také pojištění teritoriálního rizika, avšak toto pojištění bývá často podnikům poskytováno pouze se státní podporou. Podporu státu je možné využívat tehdy, pokud mají země, kterých se obchodní nebo investiční aktivity týkají, mezi sebou uzavřené bilaterální či multilaterální smlouvy týkající se vzájemné obchodní spolupráce (Černohlávková a kol., 2007).

3.3.4 Kurzová rizika

Kurzové riziko se týká veškerých operací na poli mezinárodního obchodu a je determinováno proměnlivostí vývoje jednotlivých kurzů jednotlivých měn. Na toto riziko se nechá pohlížet z několika úhlů pohledu: jako následek vývoje kurzů měn, je podnik zainteresovaný v zahraničně-obchodních vztazích donucen vydat vyšší objem hodnot oproti svým původním predikcím, nebo podnik inkasuje relativně méně hodnot, a to vše má za následek stav, kdy podnik kvůli změnám devizových kurzů není schopen dosáhnout svých podnikatelských cílů. Na druhé straně kurzové rozdíly mohou naopak zlepšovat dosažené výsledky, než jak tomu bylo predikováno v původních podnikatelských plánech. Změny ve vývoji měnových kurzů obvykle na vliv ekonomik podniků nemívají jednostranný charakter. V případě, když tuzemská měna apreciuje v dlouhém období, kurzový pohyb působí velmi negativně vůči výnosům tuzemských exportérů, pozitivně mohou být ovlivněny v tomto případě pouze některé jejich náklady. Naopak importéři vítají apreciaci domácí měny vůči zahraničním měnám, protože tento stav působí na

dovozce kladně a mohou tak dosahovat lepších výsledků, případně vytvářet nové obchodní příležitosti (Černošlávková a kol., 2007).

Devizová expozice je pojem, který označuje míru možného dopadu změn devizových kurzů, které je podnik během své činnosti vystaven. Devizová expozice je ovlivňována především volatilitou kurzů jednotlivých měn, dále délkou časového období a v neposlední řadě zahraničními měnami a objemem peněz, se kterými podnik pracuje. V případě, že se devizový kurz mění v období mezi kalkulací prodejní ceny a následným zaplacením ze strany zahraničního odběratele či dodavatele, může exportér nebo importér dosáhnout kurzového zisku, tak ale i utrpět kurzovou ztrátu. Proto je obecně největší kurzové riziko u úvěrových obchodů, zejména pak těch dlouhodobých, u obchodů s dlouhými dodacími lhůtami nebo toto riziko nastává u dlouhodobých kontraktů, které nemají v rámci kontraktu sjednanou možnost dodatečných cenových úprav v případě změny vývoje měnového kurzu (Černošlávková a kol., 2007).

Výrazné změny v kurzovém vývoji v sobě zahrnují široký vliv v rámci zahraničně-obchodních vztahů podniků, protože v důsledku silně negativního vývoje měnového kurzu podniky nemusejí být nadále konkurenceschopné a ztratí své získané postavení na trhu. Společnosti působící v zahraničním obchodě jsou nuceny věnovat svou pozornost vývoji kurzů jednotlivých měn, a také pozorovat faktory ovlivňující jejich pohyb. Důležitá je dobrá orientace v této problematice a využívání získaných zkušeností a znalostí v komerční politice. Podniky využívají různé nástroje a postupy k predikci vývoje měnových kurzů, obecně ale tato disciplína patří mezi velmi obtížné činnosti. Při eliminování kurzového rizika představuje volba měny, ve které je zboží obchodováno velmi účinný nástroj, protože stabilita měny může výrazně snižovat potenciační riziko ve vývoji měnového kurzu. Z tohoto důvodu se obchodní partneři, kteří budou v dohledné době poskytovat finanční plnění snaží obchodovat své závazky v měně, která je dlouhodobě stabilní. Věřitelé se primárně snaží, aby byly jejich pohledávky vypořádávány v silné měně. Další nástroj eliminující negativní vliv měnového kurzu, konkrétně transakční expozice, jsou operace na devizových trzích, nazývané jako finanční deriváty. Do této skupiny se řadí nestandardizované deriváty (swapy nebo opce) a standardizované deriváty (futures a standardizované opce). Měnové finanční deriváty poskytují ekonomickým a obchodním subjektům možnost fixovat podmínky (kurz), při kterých v budoucnu bude proveden nákup či prodej konkrétní zahraniční měny. Výhodou měnových finančních derivátů je, že

poskytují možnost poměrně spolehlivé kalkulace nákladů a výnosů pro zúčastněné strany. Nevýhodou těchto finančních měnových derivátů je, že nezajišťují v budoucnosti vyšší výnos z transakce, který by nastal, pokud by měnový kurz nebyl zafixovaný. Další nevýhodou je, že podniky musejí do své ceny kalkulovat také náklady spojené s fixací kurzu. Jednou z nejoblíbenějších metod je prodej nebo podstoupení pohledávky, zejména v situaci, kdy pohledávka postupuje bez jakýchkoliv nákladů a postihu na původního věřitele. Výhodou podstoupení pohledávky je, že zrychluje finanční toky v podniku (cashflow) a zároveň má pozitivní vliv na devizovou expozici. Tato situace nastává u faktoringu nebo forfaitingu, přičemž věřitel je zbaven dalších rizik (např. delcredere). Nejjednodušší cestou, jak krýt kurzové riziko, je započtení rezervy do ceny, často tím ale bývá narušena konkurenceschopnost podniku (Machková, 2002).

Nejvíce efektivním způsobem, jak podniky bojují a chrání se před kurzovým rizikem, je dostatečná diverzifikace aktivit, měn a trhů v mezinárodním měřítku. Diverzifikace společně s kombinací exportních a importních operací, držení deviz či valut ve vhodné kombinaci s ohledem na vlastní obchodní aktivity mohou docílit přirozeného měnového zajištění. Tímto způsobem lze dosáhnout úspor díky snížení množství devizových konverzí, tento způsob klade ale vysoké nároky a znalosti na finanční řízení podniků (Machková, 2002).

3.3.5 Komerční rizika

Komerční rizika, taktéž známá jako rizika plynoucí z nesplnění závazku obchodním partnerem, se týkají především vztahů mezi vývozcem a dovozcem. Týkají se ale také průvodních služeb, konkrétně se mohou týkat dopravců, poradenských společností, pojišťoven apod. Podobně jako u ostatních druhů rizik v mezinárodním obchodě komerční rizika většinou ovlivňují výsledky podniků negativně. V praxi to vypadá tak, že se předpokládaná transakce vůbec neuskuteční, nebo obchodník následně po její realizaci skončí s takovým výsledkem, který neodpovídá jeho původním plánům a představám. Komerčním rizikům čelí obchodníci i na vnitřním trhu, avšak na vnějším trhu se tyto rizika vyskytují v mnohem více vyostřené podobě, veliký vliv v tom hraje odlišnost jednotlivých trhů. Odlišnosti se týkají obchodních zvyklostí, právních zvyklostí nebo sociálně-kulturních diferencí. Navíc informovanost o jednotlivých zahraničních obchodních partnerech bývá obvykle mnohem nižší, než jak tomu je na vnitřním trhu a je

obtížné tyto informace získat. Důležitá je při eliminaci komerčních rizik vhodná volba obchodního partnera. V rámci procesu volby obchodního partnera je bráno v potaz několik kritérií týkajících se finančního stavu podniku, technické úrovně podniku, vlastnické struktury podniku, právní struktury podniku nebo obchodní zdatnosti daného podniku v zahraničí. Nejdůležitějším a nejvýznamnějším faktorem je právní zajištění budoucího kontraktu. Kvalitní právní zajištění obchodní smlouvy, kde jsou vyjádřeny zájmy obchodních partnerů vede k eliminaci možných rizik, a především dává jistotu podnikům při případném neplnění stanovených podmínek kontraktu. Pokud podnik požaduje ještě vyšší jistotu v rámci plnění obchodního kontraktu, bývá kontrakt a závazky plynoucí z něj zajištěny třetí stranou, nejčastěji bankami, toto zajištění je ovšem spojeno s dalšími náklady. Komerční riziko se v mezinárodním obchodě může projevovat různými formami, mezi nejčastější patří: odstoupení obchodní partnera od kontraktu, nesplnění či vadné plnění kontraktu dodavatelem, platební neochota dlužníka, platební neschopnost dlužníka nebo bezdůvodné nepřevzetí zboží odběratelem. Podniky jsou nejvíce schopny eliminovat komerční rizika vhodnou volbou svých obchodních partnerů. Proto je podniky kladen veliký důraz na rozvíjení již zaběhnutých obchodních vztahů a spojení, které postupem času mohou fungovat a být založeny na vzájemné oboustranné důvěře (Machková, 2002).

3.4 Dodací podmínky v mezinárodní přepravě

Kupní smlouva obsahuje smluvní ujednání, ve kterém je uvedeno místo dodání, datum dodání a způsob přepravy. Toto smluvní ujednání je v praxi známé pod názvem dodací podmínka. Dodací podmínka bývá obvyklou součástí obchodních kontraktů o dodání zboží, v případě její absence není platnost kontraktu nijak omezena nebo porušena. Dodací podmínky jsou velmi důležitou součástí kupních smluv v rámci zahraničního obchodu určující práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího. Které se týkají dodávky a následného převzetí zboží. Z pohledu smluvní volnosti mohou být dodací podmínky vzájemně dohodnuty v rámci jednotlivých smluv, avšak v praxi mnohem více využívané a praktičtější je využití obecně platných, standardizovaných a mezinárodně uznávaných dodacích podmínek. V dodací podmínce jsou obsaženy a přesně určeny tyto povinnosti: způsob, místo a předání kupujícímu; způsob, místo a okamžik přechodu výloh a rizik z prodávajícího na kupujícího; dále jsou obsaženy povinnosti stran při zajišťování dopravy, nakládky a vykládky zboží, průvodních dokladů, pojištění, celního odbavení apod. Dodací

podmínka má významnou roli v tvorbě ceny, protože distribuuje mezi smluvními stranami jednotlivé náklady týkající se dodávky zboží a případného rizika (Civín, 2021).

3.4.1 Incoterms – dodací podmínky

Dodací doložky prošly značným historickým vývojem, přičemž první oficiální verze vznikla v roce 1936. Incotermsy (International Commercial Terms) vznikly z důvodu nejednotného výkladu obchodních uzancí, tento nejednotný výklad značně komplikoval a limitoval mezinárodní obchod a jeho následný rozvoj. Incotermsy jsou pravidelně aktualizovány, tak aby vyhovovaly aktuálním požadavkům, jejich aktualizované verze vychází jednou za 10 let. Ve světě mezinárodního obchodu existují dva systémy, které určují pravidla týkající se přepravy zboží. Prvním sjednoceným systémem jsou Incotermsy (International Commercial Terms), který vznikl pod záštitou ICC (Mezinárodní obchodní komora), druhým sjednoceným systémem je RAFTD (Revised American Foreign Trade Definition). V současné době jsou v celosvětovém obchodním styku využívány dodací podmínky Incoterms, a to zejména díky pravidelným aktualizacím (RAFTD od roku 1941, svého vydání, nebyl doposud aktualizován. Smyslem Inoterms je využití jednotných mezinárodních pravidel, které slouží k výkladu dodacích podmínek, umožňují tedy překonávat právní nejistotu, spočívající v rozdílném výkladu v jednotlivých zemích. Dodací doložky jsou rozděleny do skupin, přičemž je dělíme na dvě hlavní skupiny. První skupinou jsou dodací podmínky Incoterms, které je možné použít pro všechny druhy dopravy. Do této první skupiny patří dodací podmínky: CIP, DAP, EXW, FCA, DOP, DPU A CPT. Pro druhou skupinu je charakteristické, že je dodací podmínky Incoterms možné používat pouze v námořní nebo říční přepravě. Konkrétně se jedná o dodací podmínky Incoterms: FOB, CIF, FAS, CFR). Doložky se dělí také do skupiny podle hlavních specifických rysů, které mají společné. Přepravní doložky, jejichž zkratka začíná písmenem E (EXW), slouží jako doložky odebrání. Přepravní doložky začínající písmenem F (FOB) uvádějí, že hlavní přepravné je neplaceno. Přepravní doložky s písmenem C (CIF) na počátku znamenají, že hlavní přepravné je placeno. Přepravní doložky dodání jsou označovány pod písmenem D (DAF) (Civín, 2021).

EXW

Dodací doložka EXW v sobě obsahuje anglická slova „EX works“, což se překládá jako „ze závodu“. Tuto doložku je možné charakterizovat tak, že prodávající splní dodání v momentě, kdy poskytne zboží a následně je k dispozici kupujícímu, a to v místě objektu prodávajícího. To znamená, že k předání dojde na předem stanoveném místě (závod, sklad, továrna), kde následně přechází odpovědnost za náklady a rizika na kupujícího. Jedinou povinností prodávajícího je předat zboží na stanoveném místě kupujícímu, avšak prodávající nenese žádnou zodpovědnost a nemá povinnost zajistit nakládku, odbavit zboží pro export nebo hradit dopravní náklady. Doložka EXW znamená pro prodávajícího pouze minimální povinnost. Pokud má být tato doložka aplikována v obchodě, měla by být pečlivě zvážena (Civín, 2021).

FCA

Doložka FCA nesoucí název „Free carrier“ znamená „Vyplaceně dopravci“, neboli s dodáním zdarma k prvnímu dopravci. Povinnosti prodávajícího jsou splněny v okamžiku, když prodávající dodá (předá) zboží, určené k exportu, dopravci, který byl určen kupujícím. Dopravce převezme zboží v objektu prodávajícího nebo v jiném dojednaném místě. Oběma stranám je doporučováno toto místo přesně specifikovat, neboť v tomto vyjednaném bodě dochází k přechodu rizik na kupujícího. Doložka FCA ukládá povinnost prodávajícímu, pokud je zapotřebí, aby zařídil celní odbavení zboží určené k exportu. Naopak prodávajícího se netýkají žádné povinnosti týkajícího se celního odbavení zboží v zemi dovozu. Prodávajícího nemá také žádné povinnosti při úhradě dovozního cla. Po aktualizaci této doložky v roce 2020 došlo k nepatrné změně, která umožňuje, že tzv. Bill of Lading (konosament) je možné dodat až po naložení (Civín, 2021).

CPT

Dodací doložka CPT znamená (Carriage paid to) neboli „přeprava placena do“. Dodací doložka CPT spočívá v tom, že prodávající má za povinnost předat zboží dopravci ve sjednaném místě, zároveň je prodávající povinen domluvit přepravu s dopravcem. Prodávající je povinen hradit veškeré náklady týkající se přepravy zboží, a to až do předem dohodnutého místa dodání. U dodací doložka CPT vnímáme dva kritické body, protože náklady a riziko přechází v odlišných místech. Doložka CPT v sobě obsahuje informaci o tom, že prodávající je povinen celně odbavit exportně orientované zboží, pokud clo přichází v úvahu. Na druhé straně ale povinností prodávajícího není celní odbavení zboží

určeného pro import, a také není povinen provádět nejrůznější formality a papírování při celním dovozu (Civín, 2021).

CIP

Dodací doložka CIP „Carriage and insurance paid to“ odpovídá českému „Přeprava a pojištění placeny do“. U dodací doložky CIP nalézáme podobné znaky jako u doložek CPT nebo CIF. Rozdíl mezi doložkami CPT a CIP se týká přepravního pojištění. Přepravní pojištění je povinen zajistit na vlastní náklady prodávající. Pojištění musí být sjednáno tak, aby byly rizika kryty z bodu dodání až do předem stanoveného místa určení. Pojištění bývá (v zájmu obou dvou stran) vyjednáno u pojišťoven s historicky dobrou reputací. Povinností prodávajícího je poskytnout a předat pojistnou smlouvu (dnes především elektronickým způsobem) kupujícímu, který díky této pojistné smlouvě má oprávnění a možnost nárokovat v případě vzniklých škod náhradu u pojistitele. V případě, že v pojistné smlouvě není stanoveno jiným způsobem, je doporučováno mezinárodními organizacemi, aby zboží bylo pojištěno minimálně do takové míry, aby byla kryta cena stanovená kupní smlouvou, která navíc má být navýšená o 10 %, pro případ pokrytí případných další nově vzniklých nákladů. Velmi důležité je, aby pojistná smlouva byla sjednána ve stejné měně, jako byla sjednána kupní smlouva, aby bylo eliminováno kurzové riziko. Tato doložka je často využívána při volbě moderních typů přepravy (kontejnerová přeprava) (Civín, 2021).

DPU

Aktualizace Incoterms z roku 2020 se dotkla dodací podmínky DAT (Delivered at Terminal, respektive s dodáním do překladiště), která byla přejmenována na DPU (Delivered at Place Unloaded, respektive s dodáním na místo vykládky). Hlavní rozdíl mezi DAT a DPU spočívá v tom, že od roku 2020 není podmínkou, aby bylo zboží doručováno výhradně na terminál. Zboží je možné doručovat na libovolná místa určení (továrna či sklad) v cílové zemi (Civín, 2021).

V okamžiku vyložení zboží z přepravního prostředku a následné možnosti kupujícího se zbožím manipulovat, prodávající splní své povinnosti určené v podmínkách dodání. V současné době již vykládka zboží nevyžaduje pouze tzv. překladiště nebo terminály (místa k vykládce určené), zboží může být doručováno na libovolná místa, která jsou ovšem ve smlouvě předem specifikované a vyjednané. Povinnosti prodávajícího, týkající se rizika spojeným s dodáním zboží a jeho následnou vykládkou, končí v místě terminálu

nebo jiném stanoveném místě určení. Dodací doložka DPU vyžaduje celní odbavení zboží pro export prodávajícím, pokud to situace vyžaduje (Civín, 2021).

DAP

Dodací doložku Delivered at Place, respektive s dodáním v místě určení, je možné využívat v rámci všech druhů mezinárodní dopravy zboží, dokonce i přepravy kombinované. Prodávající splní své povinnosti při dodání v okamžiku, když je zboží předáno v pořádku k dispozici kupujícímu na příchozím dopravním prostředku, a zároveň je připravené k okamžité vykládce v místě určení. Veškerá rizika týkající se dodání a předání zboží až do konkrétně sjednaného místa nese prodávající. Náklady týkající se vykládky zboží v předem stanoveném místě jsou povinností kupujícího, aby je uhradil. Dodací doložka DAP dává prodávajícím za povinnost, aby na vlastní náklady proclil zboží určené k exportu, pokud to je nutné. Pokud není v kupní smlouvě uvedeno jinak, je povinností kupujícího, aby uhradil a proclil zboží určené pro import a uhradil veškeré poplatky, které se tohoto proclení týkají (Civín, 2021).

DDP

Delivered Duty Paid, respektive doložka s významem „S dodáním clo placeno“. Tato dodací podmínka Incoterms představuje nejdlejší dodací partitu a obsahuje nejdéle dlouho trvající závazek ze strany prodávajícího. DDP doložka ukládá maximální povinnost prodávajícímu, respektive je nejvýhodnější dodací podmínkou pro kupujícího. Povinnosti prodávajícího jsou splněny v momentě, kdy má kupující možnost zboží k dispozici, toto zboží musí být celně odbavené pro import na dopravním prostředku, který bylo dopraveno a musí být na konkrétním domluveném místě připravené k vykládce. Veškeré náklady a rizika týkající se dodání zboží nese prodávající. Další povinností prodávajícího je celní odbavení zboží. Jedná se jak o celní odbavení zboží při exportu, tak i odbavení zboží při importu. Dále je prodávající povinen uhradit obě dvě cla, tedy clo vývozní a clo dovozní, případně daně a poplatky. DDP doložka, se po drobných úpravách stala ještě jednodušší při jejím aplikování, je jednou z nejpoužívanějších, a to zejména z pohledu kupujících, tedy importérů (Civín, 2021).

FAS

Free Alongside Ship, odpovídá českému „Vyplaceně k boku lodi“. V okamžiku dodání zboží k boku lodi (na nábreží), na předem sjednaném místě v přístavu kupující, prodávající splní své povinnosti při dodání zboží. Prodávající nese riziko za ztrátu nebo

poškození zboží pouze do okamžiku dodání zboží k boku lodi, od tohoto momentu je zodpovědná za veškeré náklady a rizika kupující. Povinností prodávajícího je celní proclení a odbavení zboží určené k exportu. Proávajícího se však netýká jakékoliv odbavení zboží v dovozu, není jeho povinností hradit náklady týkající se dovozního cla. Kupující má nárok a právo sám si vybrat loď, je povinen hradit dovozní clo a nést náklady týkající se veškerých dovozních celních formalit. V případě využívání kontejnerového způsobu přepravy, je doporučováno a řadou dopravců využívat spíše dodací doložku FCA (Civín, 2021).

FOB

Free on Board, respektive „vyplaceně loď“ patří k nejstarším dodacím podmínkám Incoterms, která se využívá říční a námořní dopravy. U tohoto typu přepravy je vykládka i nakládka prováděna pomocí jeřábu. Povinností prodávajícího je dodat zboží určené k exportu na palubu lodi v konkrétním přístavu, na které se s kupujícím společně dohodli v kupní smlouvě. V případě třetí strany je povinností prodávajícího obstarat, aby bylo zboží na palubu lodi dodáno při dodržení stávajících podmínek. Kupující nese veškeré náklady a riziko za ztrátu nebo poškození zboží od okamžiku naložení zboží na palubu lodi, právě v tento okamžik jsou splněny všechny povinnosti prodávajícího. Dodací doložka FOB dává prodávajícímu povinnost celně odbavit zboží určené pro export. Kupující je na druhé straně povinen celně odbavit zboží určené pro import. Podobně jako u dodací doložky FAS je i u této doložky v případě kontejnerové dopravy doporučené využívat Incoterms FCA (Civín, 2021).

CFR

Cost and freight, odpovídající českému „Náklady a přepravné“ je dodací doložka určená výhradně pro vodní přepravu. V okamžiku naložení zboží na palubu lodi prodávající splní svou povinnost dodání. V tomto okamžiku, tedy dodání zboží na palubu lodi, přechází veškerá rizika za ztrátu nebo poškození na kupujícího. Mezi povinnostmi prodávajícího je zahrnuto sjednání přepravní smlouvy nebo úhrada nákladů, které se týkají přepravného. Proávající je také povinen celně odbavit zboží určené k exportu, pokud to je zapotřebí. Proávající není ale nijak povinen odbavit zboží určené k importu, hradit dovozní clo nebo řešit různé celní formality. Dodací doložka CFR obsahuje dva body, které mohou být kritické. Kritické, protože riziko a náklady vždy přecházejí na kupujícího na různých místech (Civín, 2021).

CIF

Cost Insurance and Freight, respektive „Náklady, pojištění a přepravné“ je dodací doložka, která se využívá výhradně pro vodní přepravu. Prodávající je povinen dodat zboží na palubu lodi, v tomto okamžiku přechází na kupujícího rizika za ztráty nebo poškození zboží. Prodávající hradí veškeré náklady a přepravné až do konečného místa dodání, které bylo předem sjednané (přístav). Povinnostmi prodávajícího je také sjednání kupní smlouvy a sjednání a úhrada pojištění, které kryje rizika kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží v průběhu přepravy. U této doložky se vyskytují dva kritické body, jedná se o přechod rizika a nákladů na kupujícího v odlišných místech. V případě povinnosti úhrady vývozního cla je prodávající povinen odbavit zboží pro vývoz a uhradit vývozní clo, avšak není již povinen odbavovat a hradit clo při dovozu (Civín, 2021).

3.5 Cenová konkurenceschopnost

3.5.1 Měnový kurz

Měnové kurzy slouží jako ekonomický nástroj, který spojuje domácí ekonomiku s ekonomikou zahraniční. Úroveň měnových kurzů má důležitý význam ve finančním hospodářství. Měnový kurz ovlivňuje hospodaření jednotlivých států, hospodaření podniků až po úroveň hospodaření jednotlivých spotřebitelů a domácností. V problematice měnového kurzu hraje zásadní roli ekonomika země, konkrétně její otevřenost vůči zahraničí. Čím je ekonomika otevřenější, tím úroveň a stabilita měnového kurzu je pro jednotlivé státy důležitější. Na úrovni měnového kurzu je závislá celá řada ekonomických aktivit. Úroveň měnového kurzu přímo ovlivňuje ceny exportu a importu zboží a služeb, hodnotu devizových rezerv země, příliv či odliv transferových plateb nebo mezinárodní pohyb kapitálu. (Soukup, 2012)

Měnový kurz vyjadřuje poměr domácí měny vůči měně zahraniční, respektive cena jedné měny vyjádřená v měně jiné, to znamená, za kolik jednotek (domácí) měny je možné nakoupit (zahraniční) měnu a naopak, tedy kolik dostaneme při prodeji dané měny. Měnové kurzy je možné zapisovat pomocí přímé a nepřímé kotace. Přímá kotace vyjadřuje počet jednotek domácí měny za jednotku cizí měny, naopak je tomu u nepřímé kotace. Historicky se měnový kurz určoval různými způsoby, na počátku 20. století byla pro určení kurzu zásadní cena zlata. Dnes již cena zlata není nijak důležitá, měnový kurz určuje nabídka a poptávka měny na devizových trzích. Na devizových trzích se měny obchodují

v bezhotovostní formě peněz. Česká národní banka ani další bankovní instituce se neřídí jakýmkoliv právním zákonem, který by bankám prikazoval výši kurzu CZK vůči ostatním měnám. ČNB každý den vyhláší cenu, za kterou se jednotlivé měny obchodují na devizovém trhu. ČNB určuje kurzy CZK vůči ostatním měnám každý den podle toho, jak byly jednotlivé měny v konkrétní den na devizovém trhu obchodovány. Na základě stanovení a vyhlášení kurzu ČNB pak jednotlivé banky nebo směnárny stanoví kurz, který dále používají. Existuje mnoho teorií o měnových kurzech (Model trhu aktiv patří mezi často využívané teorie), je nutné zmínit, že se mezi sebou značně rozcházejí a některé závěry teorií jsou dokonce protichůdné. Obecně lze ale konstatovat, že měnové kurzy jsou ovlivněny hospodářskými a politickými jevy, které přímo i nepřímo ovlivňují vývoj ekonomiky v daném období, a také nabídkou a poptávkou po konkrétní měně. Měnové kurzy jsou si svým chováním poměrně podobné jako v případě akcií podniků. Aktuální měnový kurz je velmi úzce propojen s očekáváním budoucího vývoje měnového kurzu, ve skutečnosti se jedná o různé typy zveřejněných informací, které mají silný ekonomický význam, konkrétně se může jednat o zprávy ČNB o hospodaření ekonomiky země, nebo o stanovení výše úrokové míry. Závěrem lze konstatovat, že dnešní hodnota měnového kurzu je silně ovlivněna predikovanými událostmi následujících dní. (Soukup, 2012)

Díky měnovým kurzům je možné porovnávat ceny všech komodit nebo služeb ve dvou odlišných měnách, je to umožněno kvůli převodu na společnou měnu pomocí měnového kurzu. Měnový kurz je (v teorii Trhu aktiv) chápán jako relativní cena dvou aktiv. Pomocí měnových kurzů je možné vypočítat relativní ceny zboží a služeb, aniž by byly vyjádřeny jejich hodnoty absolutně (v jedné nebo druhé měně), pokud jsou jejich peněžní hodnoty uvedeny v rozdílných měnách. (Soukup, 2012)

Za předpokladu, že známe měnový kurz jakýchkoliv dvou měn, není nijak složité výpočtem zjistit cenu exportu v jednotkách měny, která je využívána v dovážející zemi nebo naopak. Apreciací (zhodnocení) nebo deprecací (znehodnocení) jsou označovány změny měnových kurzů v systému plovoucích (pohyblivých) měnových kurzů. Depreciace domácí měny vůči zahraniční měně představuje znehodnocení domácí měny vůči měně zahraniční (v systému plovoucích měnových kurzů). Naopak apreciacie je označení pro zhodnocení domácí měny vůči měně zahraniční (v systému plovoucích měnových kurzů). Důvodů, kdy dochází k apreciaci nebo deprecaci měny, existuje několik, mezi

nejvýznamnější patří pohyb úrokových měr, různá opatření vlády, saldo platební bilance nebo fáze hospodářských cyklů. V režimu pevných měnových kurzů jsou změny měnových kurzů označovány jako revalvace nebo devalvace. Přičemž pojem devalvace představuje znehodnocení domácího měnového kurzu vůči měně zahraniční v systému pevných měnových kurzů. Opakem devalvace je pojem označovaný jako revalvace, který představuje zhodnocení domácího měnového kurzu vůči měně zahraniční v systému pevných kurzů. Zhodnocení měnového kurzu domácí měny představuje situaci, kdy vynakládáme méně jednotek domácí měny za nákup jednotky zahraniční měny. V hypotetickém případě, kdy by byla parita 1 EUR = 25 CZK nahrazena paritou 1 EUR = 24 CZK, tak by česká koruna vůči euru apreciovala (revalvovala). V opačném případě, kdy se měnový kurz změní z 1 EUR = 24 CZK na nový měnový kurz 1 EUR = 25 CZK, hovoříme o depreciaci (devalvací). Existuje významný rozdíl mezi plovoucím (flexibilním) měnovým kurzem a pevným (fixním) měnovým kurzem. Pevný (fixní) měnový kurz vyhláší a stanovuje zpravidla centrální banka dané země, v pravomocích centrálních bank je tedy vyhlášení zhodnocení nebo znehodnocení měny. Naopak měnové kurzy konvertibilních měn s řízeným floatingem jsou pohyblivé, jejich pohyb (změny) jsou determinovány na základě nabídky a poptávky po měně na devizových trzích. V případě zhodnocení měny dochází ke zlevnění dováženého zahraničního zboží (importu), což je velmi výhodné pro importéry, naopak tato situace znamená zdražení domácího zboží určeného k exportu, a silně tak znevýhodňuje exportéry. Při znehodnocení měny (měna vůči jiným měnám oslabuje) zdražuje zahraniční zboží určené k importu, a naopak zlevňuje domácí zboží určené k exportu. V případě České republiky, která je exportně orientovanou zemí, zhodnocení měny znamená pro české podniky významný zásah do jejich podnikové ekonomiky a konkurenceschopnosti na mezinárodním poli. Měnový kurz je ovlivňován několika aspekty, mezi které se nevýrazněji řadí nabídka a poptávka po měně, nákupy a prodeje měn v rámci devizových rezerv (ČNB), saldo platební bilance a obchodní bilance, stanovení výše úrokových sazeb a v neposlední řadě také politicko-ekonomická situace v zemi a jejím okolí. (Soukup, 2012)

3.5.2 Reálný měnový kurz

Reálný měnový kurz je ekonomický ukazatel, který odráží kupní sílu měny jedné země v porovnání s měnou jiné země, po přepočtu pomocí cenových hladin. Reálný měnový kurz tedy ukazuje, jaký objem (kolik) zboží a služeb v domácí zemi můžeme získat výměnou za určité množství zboží a služeb v zahraniční zemi. Reálný měnový kurz (na rozdíl od nominální měnového, který porovnává pouze poměr mezi hodnotami dvou libovolných měn, aniž by v něm byla zohledněna cenová hladina-inflace nebo kupní síla), liší v tom, že nominální měnový kurz rozšiřuje tím, že bere v úvahu také rozdíly v cenové hladině zboží a služeb mezi zeměmi.

Pro výpočet reálného měnového kurzu je nezbytná znalost cenových hladin v domácí a zahraniční zemi a nominální měnový kurz. Výpočet reálného měnového kurzu se obvykle provádí pomocí indexů cenových hladin. Jako index cenové hladiny bývá v praxi nejvíce využíván spotřebitelský cenový index (Consumer price index) CPI nebo index cen výrobců (Producer price index) PPI. Na základě těchto indexů je následně upraven nominální měnový kurz, aby odrážel skutečnou kupní sílu měn (Neumann, 2010).

$$R = E_{D/F} * \frac{P_F}{P_D}$$

Kde představuje

- $E_{D/F}$ = nominální měnový kurz
- P_F = cena zboží a služeb v zahraniční zemi
- P_D = cena zboží a služeb v domácí zemi

Reálný měnový kurz je velmi významným ukazatelem pro analýzy v zahraničním obchodě. Reálný měnový kurz je v praxi využíván také pro porovnání makroekonomické rovnováhy mezi jednotlivými ekonomikami, nebo lze pomocí něj analyzovat konkurenceschopnost zemí mezi sebou. Cenové hladiny v jednotlivých zemích představují pro reálný měnový kurz zásadní indikátor, a právě změny v cenových hladinách zemí následně silně ovlivňují export či import. Změny v reálném kurzu ovlivňují export nebo import tím, že jsou změněny relativní ceny domácího a zahraničního zboží a služeb. Pokles Reálného měnového kurzu R v praxi znamená, že apreciaci (posílení) reálného kurzu, v opačném případě při nárůstu R naopak dochází k jeho depreciaci (oslabení) (Neumann, 2010).

Reálný měnový kurz tedy analyzuje, kolikrát více či méně zboží a služeb za určitý peněžní obnos jsme schopni koupit (po konverzi na cizí měnu) na zahraničním trhu oproti trhu domácímu. V praxi je kladen větší důraz zejména na změny hodnoty reálného měnového kurzu v čase než jeho absolutní úroveň v určitý okamžik. Pro potřeby mezinárodního obchodu, respektive jeho exportní konkurenceschopnosti je mnohem vhodnější sledovat a řídit se reálným měnovým kurzem, který je mnohem více komplexní oproti nominálnímu měnovému kurzu (Žák, 1999).

3.5.3 Inflace

Inflace je označována jako celkové a trvalé zvyšování cenové hladiny, to znamená zvyšování cen zboží a služeb v dané ekonomice. To znamená, že je oslabena reálná hodnota dané měny (kupní síla) vůči zboží a službám, které spotřebitel nakupuje. Pokud je v ekonomice přítomna inflace (spotřebitelských cen), v praxi to poté znamená, že pokud spotřebitel nakupuje stále stejný koš zboží a služeb, potřebuje k tomu stále vyšší počet jednotek měny dané země. Opak inflace je deflace, při které naopak dochází ke snižování cen, deflace se ale v praxi vyskytuje pouze velmi zřídka (Japonsko čelí dlouhodobě deflaci). Dezinflace je takový jev v ekonomice, pokud inflace klesá. Inflace může být způsobena různými faktory. Mezi tyto faktory může patřit například růst mezd, zvyšování cen surovin, nebo expanzivní monetární politikou centrální banky, která vede ke zvyšování množství peněz v oběhu. V České republice měří inflaci měřena Český statistický úřad. Míra inflace je nejčastěji měřena pomocí cenových indexů, mezi které patří CPI (consumer price index) nebo PPI (producer price index). Míra inflace se udává v procentech a vyjadřuje, o kolik procent se zvýšila/snížila cenová hladina dané ekonomiky ve sledovaném období oproti období předcházejícímu (Pavelka, 2007).

Závažnost a charakter inflace mají vždy velmi individuální dopad na ekonomiku dané země a jsou ovlivněny mnoha faktory. Zásadním pro danou ekonomiku je doba trvání, míra inflace nebo schopnost ekonomiky vyrovnání se s inflací. Česká národní banka v režimu cílování inflace má stanovený inflační cíl, který odpovídá 2 % meziročně. Takto stanovený inflační cíl je pro ekonomiku přijatelný, a dokonce má na vývoj ekonomiky pozitivní vliv. Deflace je nežádoucím jevem většiny ekonomik světa. Obecně je velmi důležité, aby míra inflace byla stabilní a předvídatelná v budoucím období. (Pavelka, 2007)

Poptávková inflace

Poptávková inflace je jedním z typů inflace a bývá způsobena pozitivním poptávkovým šokem. To znamená, že k ní dochází v důsledku zvýšené poptávky po zboží a službách v dané ekonomice. Poptávková inflace představuje situaci, kdy je poptávka po zboží a službách vyšší než nabídka zboží a služeb, a to vede k neschopnosti uspokojit danou poptávku. V důsledku neschopnosti uspokojení poptávky vzrostou ceny zboží a služeb, což v konečném důsledku vede ke zvýšení inflace. Poptávková inflace může na různé ekonomiky dopadat různě, zásadní pro dané ekonomiky je, zda jsou inflační tlaky dočasné nebo trvalé a jak daná ekonomika dokáže reagovat na zvýšenou poptávku. Mezi příčiny poptávkové inflace řadíme růst vládních výdajů, zvýšení čistého exportu, růst spotřebních výdajů domácnosti nebo růst investičních výdajů firem (Pavelka, 2007).

Nabídková inflace

Nabídková inflace bývá také označováno jako nákladová inflace. Nákladová inflace je specifický druh inflace, ke které dochází v důsledku rostoucích (zvýšení) nákladů na výrobu zboží a služeb dané ekonomiky. V praxi tento typ inflace znamená především růst cen vstupů do výroby, obecně se jedná o nárůst cen surovin, energií, pracovní síly nebo kapitálu. V okamžiku zvyšování cen výrobních nákladů firmy začnou přenášet tyto dodatečné náklady na spotřebitele, a to ve formě vyšších cen. Z důvodu zvýšení nákladů klesá agregátní nabídka, firmy z důvodu zvýšení vstupních nákladů budou ochotny nabízet stejné množství zboží a služeb, ale nabízené množství produkce bude nabízeno za vyšší ceny (Pavelka, 2007).

3.6 Konkurenceschopnost mezinárodního obchodu

Pojem konkurenceschopnosti je klíčovým pojmem v kontextu mezinárodního obchodu se zbožím a službami. Konkurenceschopnost v mezinárodním obchodě je schopnost jednotlivých zemí konkurovat na mezinárodním trhu, to znamená především efektivně prodávat vlastní produkci zboží a služeb v rámci mezinárodního prostředí. Konkurenceschopnost jednotlivých společností/ekonomik na zahraničních trzích zásadním způsobem ovlivňuje obchodní bilanci dané ekonomiky nebo celkový růst ekonomiky. Konkurenceschopnost jednotlivých ekonomik je ovlivněna celou řadou faktorů, které na ní přímo či nepřímo působí a jejich dopad je různý.

Země, jejichž ekonomiky jsou proexportně orientovány, by se měly co nejvíce pokusit vyjednávat obchodní dohody pro domácí firmy z důvodu omezení nežádoucích bariér zahraničního obchodu tak, aby co nejvíce zvýhodnily domácí producenty na mezinárodním poli. Měnová politika hraje také významnou roli v ovlivňování konkurenceschopnosti podniků na mezinárodním poli. Centrální banky silně svou měnovou politikou ovlivňují měnový kurz, a právě slabá nebo silná domácí měna hraje zásadní roli v oblasti mezinárodního obchodu, z pohledu exportérů je žádoucí, aby domácí měna vůči zahraniční byla slabá a obráceně v případě importérů, kterým vyhovuje, pokud je domácí měna vůči zahraniční co nejsilnější. Dále je cenová konkurenceschopnost silně závislá také na technologickém rozvoji a s tím související kvalitě výrobků. Nezbytně jsou proto investice do výzkumu a rozvoje (Research and development) hmotné i nehmotné produkce, jak ze strany státu, tak především ze strany jednotlivých společností. V neposlední řadě jsou nezbytné optimalizované výrobní náklady, které představují obecně nejvyšší podíl v celkových nákladech produktu. Zvyšování konkurenceschopnosti v zahraničním obchodě je nezbytnou podmínkou pro zachování ekonomického růstu a s tím spojené zvyšování životní úrovně (Steinmetzová, 2008).

3.7 Bariéry mezinárodního obchodu

V mezinárodním obchodě představují bariéry překážky nebo omezení, která mají protekcionistický charakter. Tyto překážky slouží k tomu, aby bránily volnému toku zboží, služeb, kapitálu nebo pracovními silami mezi jednotlivými zeměmi nebo uskupení zemí. Bariéry se dělí na ekonomické a neekonomické. Mezi ekonomické patří tarify, které jsou v praxi aplikovány pomocí celních poplatků a zvyšují cenu dováženého množství, tímto způsobem je snížena konkurenceschopnost zahraničních společností. Mezi neekonomické patří tzv. kvóty, které udávají přesný počet množství zboží, jež může být do dané země dováženo, což opět vede k překážkám mezinárodního obchodu. Technické a regulační normy představují v mezinárodním obchodě významné překážky, protože různé požadavky na kvalitu, bezpečnost nebo standardy jednoznačně ztěžují obchodování na mezinárodním poli a prodražuje obchodované komodity nebo služby. Mezi významné bariéry se řadí také administrativní nebo byrokratické procedury (celní odbavení, povolení, procesy registrace), které zpomalují obchodní operace a navyšují administrativní náklady. Nestabilita měnových kurzů vytváří nejistotu pro obchodníky, protože nemohou spolehlivě

předvídat budoucí cashflow a zisky z obchodních operací. Dále mezi bariéry vstupují politická rozhodnutí, která mohou uvalit sankce nebo embarga vůči zahraničním zemím. V neposlední řadě může být bariérou mezinárodního obchodu nedostatečná infrastruktura, které následně zpomaluje a prodražuje logistiku dopravy zboží a služeb. I přes výše zmíněné obchodní bariéry mezinárodní obchod nadále představuje veliký potenciál pro růst a prosperitu zemí do něj zapojených.

4 Vlastní práce

Česká republika se dlouhodobě vyznačuje aktivním saldem obchodní bilance, dá se tedy konstatovat, že Česká republika má silně proexportně orientovanou ekonomiku, respektive svůj zahraniční obchod. Aktivní obchodní bilanci v České republice vždy velmi silně podporoval český průmysl, který měl důležitou roli, jak v národním, tak také ve světovém měřítku. Český export s návazností na kvalitní český průmysl dlouhodobě převyšuje import do České republiky se zahraničním. Vláda České republiky schválila v roce 2023 novou strategii, která se týká českého exportu na následujících 10 let. Tato Exportní strategie má podporovat český export a určovat jeho směr. Primárním cílem této Exportní strategie České republiky je diverzifikace českého exportu, a to jak z pohledu teritoriální diverzifikace, tak i z pohledu komoditní diverzifikace. Dalším cílem strategie je posílení ambicí českých exportérů v návaznosti na zlepšení jejich postavení v dodavatelských řetězcích.

Z pohledu mezinárodního obchodu je Česká republika velmi otevřenou ekonomikou. Otevřenost české ekonomiky vůči zahraničí je možné determinovat podílem exportu na HDP. V dlouhodobém horizontu je hrubý domácí produkt tvořen z více než 70 % právě exportem, což je velmi vysoká hodnota. Pokud se zaměříme například na podíl exportu na HDP Německa (největší národní ekonomika v Evropě), podíl se dlouhodobě pohybuje výrazně pod českým (kolem 50 %). Tento ukazatel je zásadní pro vytvoření Exportní strategie a následnou budoucí podporu českých exportérů.

Znalostní ekonomika má být hybnou silou ekonomiky, díky které se má naše ekonomika stát více odolná vůči negativním zahraničním (vnějším) vlivům. Posílení této tzv. znalostní ekonomiky by mělo vést jednoznačně také k větší konkurenceschopnosti na mezinárodním poli. Exportní strategie se zaměřuje na nové potřeby a změny na trhu, to znamená vhodně a rychle reagovat na nastalé změny. Přeorientování se na inovace a inovativní ekonomiku má pomoci českému exportu k produkci finálních produktů. Cílem tedy je maximalizovat přidanou hodnotu u výrobků produkovaných na území České republiky. Právě inovace a nová inovativní produkce, které se zásadním vlivem podílejí na tvorbě vlastní přidané hodnoty u výrobků, výrazně zvyšují konkurenceschopnost českého exportu a pomáhají k růstu hrubého domácího produktu. Tato transformace české produkce bude ovšem velmi složitá, protože jsme se v posledních letech stali tzv. „montovnou“

Evropy, to znamená sice relativně vysoký objem produkce na našem území, ovšem vysoký objem produkce s poměrně nízkou přidanou hodnotou, která nepředstavuje její možnou potenciaální výši. Dle analýzy Ministerstva průmyslu a obchodu Exportní strategie pomůže zejména malým a středním podnikům (případně start-up) stát se silně konkurenceschopnými podniky na vnitřním, ale i vnějším trhu působení.

4.1 Vývoj zahraničního obchodu mezi ČR a EU

Zahraníční obchod České republiky se zbožím prošel značným vývojem po vstupu České republiky na jednotný trh Evropské unie. V průběhu let se měnila komoditní struktura i teritoriální. Nejvíce obchodovanou komoditou byly v roce 2005, stejně jako v roce 2022, stroje a dopravní prostředky. Německo nadále zůstává nejvýznamnější obchodním partnerem České republiky, i když pozorujeme snahu České republiky o rozložení a diverzifikaci zahraničního obchodu do více zemí. Tento trend je patrný, pokud mezi sebou porovnáme procentuální podíly vzájemného zahraničního obchodu České republiky (po vstupu do EU) s Evropskou unií (EU27_2020) v letech 2005 a 2022. V roce 2005 představoval unijní trh (EU27_2020) 76 % podíl na vzájemném oboustranném zahraničním obchodě České republiky. Oproti roku 2005 se tento procentuální podíl snížil o 6 %, to znamená, že v roce 2022 se Evropská unie (EU27_2020) podílela na zahraničním obchodě České republiky 70 %. Přestože trh Evropské unie, respektive jeho podíl, na zahraničním obchodě České republiky má klesající trend, absolutní hodnota vzájemného obchodu se zbožím se navýšila o 3 431 206 milionů Kč.

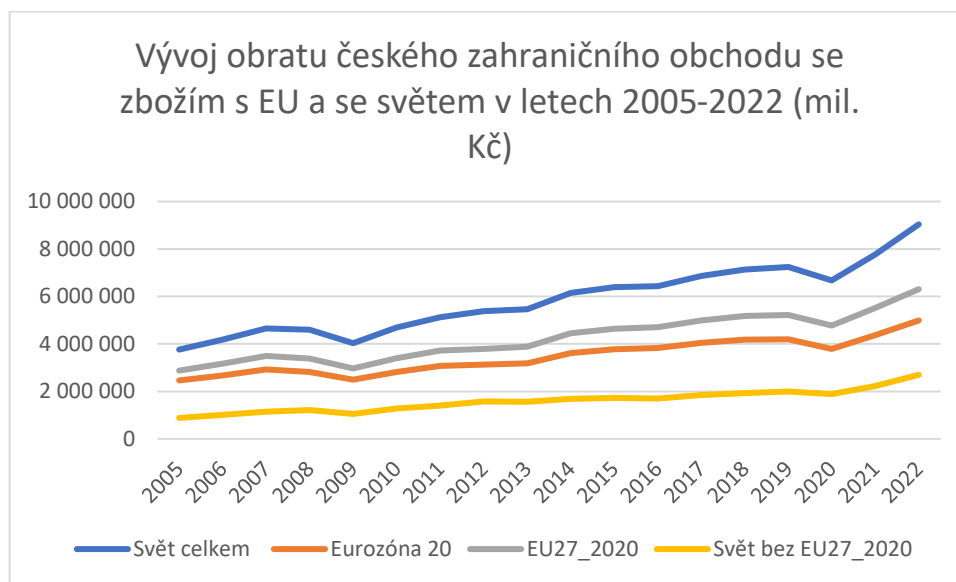
Pokud se zaměříme na mezinárodní obchod České republiky se světem bez Evropské unie (EU27_2020), tak naopak zde pozorujeme vyšší podíl u těchto zemí a společenství na mezinárodním obchodě České republiky. V roce 2005 se podílel svět bez EU27_2020 na celkovém zahraničním obchodě České republiky 23 % podílem a hodnotou 881 904 milionů Kč. V roce 2022 se svět bez EU27_2020 podílel na celkovém zahraničním obchodě České republiky 30 %, přičemž hodnota obrátu zahraničního obchodu dosáhla s těmito státy dosáhla hodnoty 2 698 811 milionů Kč, což představuje rozdíl (oproti roku 2005) v absolutní hodnotě 1 816 907 milionů Kč.

Státy Eurozóny se v roce 2005 podílely na zahraničním obchodě České republiky 65 % podílem. Podobně jako u Evropské unie (EU27_2020) je zde patrný klesající trend států Eurozóny a jejich procentuálnímu podílu na českém zahraničním obchodě.

V roce 2022 měly státy Eurozóny 55 % podíl na českém zahraničním obchodě se zbožím, přičemž ale obrat mezinárodního obchodu absolutně vzrostl ve sledovaném období o 2 525 601 milionů Kč.

Z pohledu České republiky pozorujeme jednoznačné snahy, jak ze strany českých exportérů, tak i z pohledu českých importérů, o co největší diverzifikaci trhů a obchodních partnerů. Konkrétním příkladem tohoto trendu, rozložení zahraničního obchodu do více zemí, může být aktuální stav situace (2022), která se týká závislosti České republiky, ale také Evropské unie obecně na ruském plynu a ropě. Tato závislost na ruském plynu má dvě roviny. Z teritoriálního hlediska společně s několika vybudovanými ropovody z Ruska do Evropské unie dává smysl plyn z Ruska odebírat. Na druhé straně je ale třeba vnímat rizika, jako jsou obchodní nebo různá politická embarga, které mohou nastat (a v roce 2022 nastaly), kdy příliš vysoká závislost, respektive nízká míra diverzifikace mezinárodního trhu způsobí velmi silné problémy, které v konečném důsledku mají nejen vysoké ekonomické, finanční, ale také sociální dopady na společnost.

Graf 1 Vývoj obratu českého zahraničního obchodu se zbožím s EU a se světem v letech 2005-2022 (mil. Kč)



Zdroj: Vlastní výpočet a zpracování na základě dat z ČSÚ

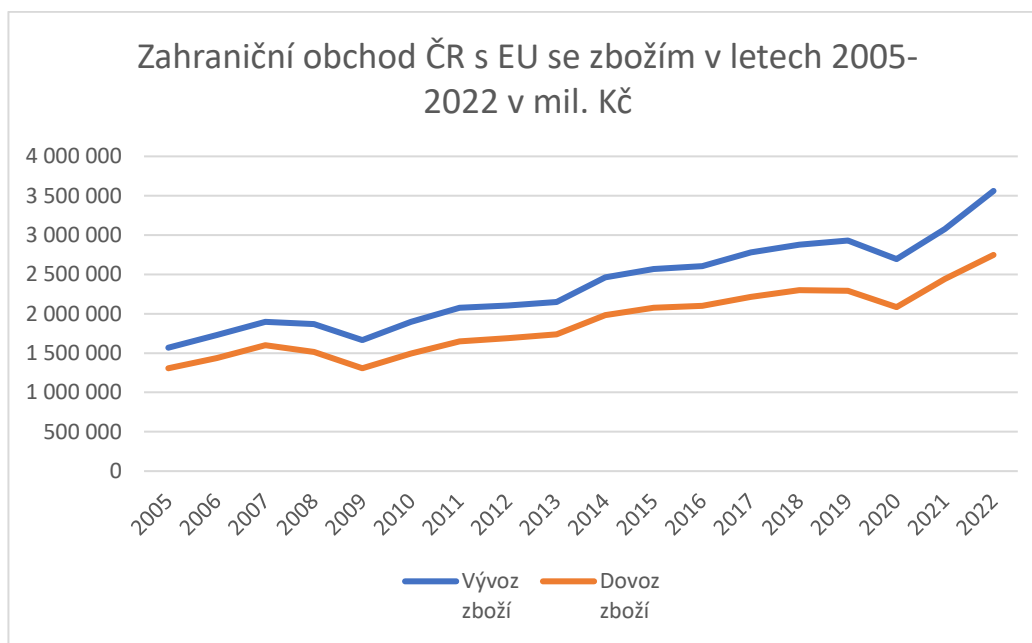
Česká republika se zapojila do vnitřního trhu Evropské unie svým vstupem v roce 2004. Rok 2004 představoval pro Evropskou unii zatím největší rozšíření své působnosti, k EU připojilo celkem 10 států včetně České republiky (Slovensko, Polsko, Maďarsko, Malta, Kypr, Lotyšsko, Litva, Slovinsko a Estonsko). Česká republika podala žádost o vstup do Evropské unie v roce 1996 a po několikaletých jednání, konkrétně na referendu o vstupu do EU v Athénách, byla mezi oběma stranami podepsána smlouva o zapojení České republiky do Evropské unie. Vstup České republiky do Evropské unie znamenal pro ČR být součástí Evropského hospodářského prostoru, a také přístup do Schengenského prostoru. Nejzásadnějším pro mezinárodní obchod bylo odstranění celní hranice mezi členskými státy, které velmi usnadnilo a urychlilo pohyb zboží přes hranice států. Evropský hospodářský prostor umožňuje všem členským státům volný pohyb osob (pracovní síly), zboží, služeb a kapitálu. Evropský hospodářský prostor umožňuje díky tomu, že je Evropská unie celní unií, uvést zboží na trh v libovolném členském státě a bez jakýchkoliv celních omezení je možné jej vyvážet do dalších členských států.

Vstup České republiky do Schengenského prostoru následoval v roce 2007 a znamenal pro ČR zrušení kontrol na státní hranici. Česká republika doposud nepřistoupila na přijetí společné měny euro, nestala se doposud členem Eurozóny. Jednotná společná měna Evropské unie by znamenala pro Českou republiku mnoho výhod, na druhé straně by byly například silně omezeny pravomoci České národní banky v oblasti monetární politiky.

Vstup České republiky do Evropské unie, zejména pak do vnitřního trhu EU, významně pomohl českému zahraničnímu obchodu. Zahraniční bilance se zbožím, respektive saldo obchodní bilance, od vstupu (2004) České republiky do Evropské unie dosahovalo ve všech letech kladných hodnot. Nejvyšších hodnot bilance se zbožím dosáhla v roce 2022, a to konkrétně 813 179 milionů Kč. V tomto roce (2022) obrat zahraničního obchodu se zbožím dosáhl hodnoty 6 308 428 milionů Kč s meziročním nárůstem objemu zboží 14,3 %. Obrat zahraničního obchodu se zbožím se od roku 2005 do roku 2022 zvýšil absolutně o 3 431 206 milionů Kč, což v relativním vyjádření představuje hodnotu 46 %. Odlišná situace panuje pro zahraniční obchod České republiky na světovém trhu (státy mimo EU), kde má Česká republika dlouhodobě zápornou obchodní bilanci. Záporná obchodní bilanci mimo unijní státy je způsobena především nedostatkem surovin na českém území. Česká republika je závislá na nákupu surovin jako jsou ropa nebo zemní plyn. Pokud se zaměříme a porovnáme bilanci zboží mezi lety 2005 až 2022, pozorujeme

zde nárůst od 32 %, respektive 553 745 milionů Kč. Objem exportu zboží se mezi lety 2005 až 2022 zvýšil od 44 %, což představuje zvýšení hodnoty o 1 992 476 milionů Kč. Podobně si ve sledovaném období 2005 až 2022 vedl také import z Evropské unie do České republiky, který se oproti původním hodnotám z roku 2005 zvýšil o 48 %, což představuje nárůst současné hodnoty o 1 438 729 milionů Kč. Členské státy Evropské unie se podílí v současnosti (2022) na českém zahraničním obchodě (obrat zboží) 70 %, Členské státy EU představují tedy pro Českou republiku významný ekonomický trh a možný ekonomický potenciál do budoucna, na evropském trhu se také nachází náš nejsilnější obchodní partner (celosvětově), kterým je dlouhodobě Německo. Závislost České republiky na obchodování s Evropskou unií má mírně klesající tendenci, podobný trend pozorujeme také například se sousedním Německem. Pokud hovoříme o klesající tendenci, je tím myšlen relativní podíl trhu Evropské unie vůči světovému trhu. Nejedná se tedy o snížení obratu zboží v rámci vzájemného oboustranného obchodu, naopak absolutně oboustranný obchod rostl po celou dobu od vstoupení České republiky do Evropské unie. Hodnota obratu roce 2022 mezi Českou republikou a Evropskou unií činila 6 308 428 milionů Kč, meziročně se jednalo o 13 % nárůst obratu.

Graf 2 Zahraniční obchod se zbožím ČR s EU v letech 2005-2022 (mil. Kč)



Zdroj: Vlastní výpočet a zpracování na základě dat z ČSÚ

Trh Evropské unie představuje pro český zahraniční obchod 70 % celkového obratu se zbožím, oproti tomu v roce 2005 tvořil trh Evropské unie v rámci českého zahraničního obchodu se zbožím 76 % obratu.

Nejvyváženější českou komoditou v rámci Evropské unie jsou dopravní prostředky (motorová vozidla) a stroje. Mezi nejvíce dovážené položky patří polotovary, materiály, chemické výrobky a průmyslové spotřební zboží.

Tabulka 1 Vývoj zahraničního obchodu se zbožím ČR a EU v letech 2005-2022 (v mil. Kč)

	Absolutně (v mil. Kč)				Meziroční index (%)		
	Obrat zboží	Vývoz zboží	Dovoz zboží	Bilance zboží	Obrat zboží	Vývoz zboží	Dovoz zboží
2005	2 877 222	1 568 327	1 308 895	259 434			
2006	3 169 121	1 731 879	1 437 242	294 639	110,1	110,4	109,8
2007	3 497 396	1 896 766	1 600 630	296 137	110,4	109,5	111,4
2008	3 385 861	1 869 848	1 516 013	353 836	96,8	98,6	94,7
2009	2 970 163	1 663 080	1 307 083	355 997	87,7	88,9	86,2
2010	3 393 222	1 898 542	1 494 680	403 865	114,2	114,2	114,4
2011	3 725 245	2 075 026	1 650 219	424 807	109,8	109,3	110,4
2012	3 792 945	2 102 868	1 690 077	412 790	101,8	101,3	102,4
2013	3 887 166	2 149 112	1 738 054	411 059	102,5	102,2	102,8
2014	4 443 768	2 462 556	1 981 212	481 344	114,3	114,6	114,0
2015	4 643 125	2 568 914	2 074 211	494 702	104,5	104,3	104,7
2016	4 705 240	2 603 175	2 102 065	501 110	101,3	101,3	101,3
2017	4 990 368	2 777 748	2 212 619	565 129	106,1	106,7	105,3
2018	5 179 261	2 878 032	2 301 230	576 802	103,8	103,6	104,0
2019	5 219 159	2 928 779	2 290 380	638 399	100,8	101,8	99,5
2020	4 778 049	2 692 347	2 085 702	606 645	91,5	91,9	91,1
2021	5 516 847	3 076 474	2 440 373	636 100	115,5	114,3	117,0
2022	6 308 428	3 560 803	2 747 624	813 179	114,3	115,7	112,6

Zdroj: Vlastní výpočet a zpracování na základě dat z ČSÚ

Od vstupu České republiky do Evropské unie v roce 2004 se obrat mezinárodního obchodu se zbožím České republiky s Evropskou unií vyvíjel dynamicky a pozorujeme zde rostoucí trend v obratu mezinárodního obchodu těchto dvou společenství. Velmi důležitou roli v tomto rostoucím trendu obratu mezinárodního obchodu mezi ČR a EU hraje celní unie EU, která byla vytvořena již v roce 1968. Na celní unii Evropské unie je možné nahlížet ze dvou stran. Na jedné straně celní unie EU chrání evropské podniky uvalením celních sazeb na zboží, které je dovážené nečlenskými státy evropské unie (EU27_2020). Cla, která jsou uvalena na importované zboží ze zemí, které nepatří do Evropské unie představují významnou část rozpočtu Evropské unie, konkrétně se tato hodnota pohybuje kolem 14 % celkového rozpočtu Evropské unie a je brána jako tzv. součást vnitřních zdrojů. Na straně druhé je díky celní unii EU silně podporován vnitřní obchod Evropské unie. To znamená, že pokud je zboží přepravováno mezi dvěma členskými státy Evropské unie, ani jedna ze zúčastněných stran není povinna platit jakákoliv cla. Celní unie Evropské unie je tedy pro podniky členských států Evropské unie velmi výhodná, jejím cílem je ekonomická podpora podniků i celkového obchodu, zvýšení konkurenceschopnosti a udržitelný růst unijních podniků.

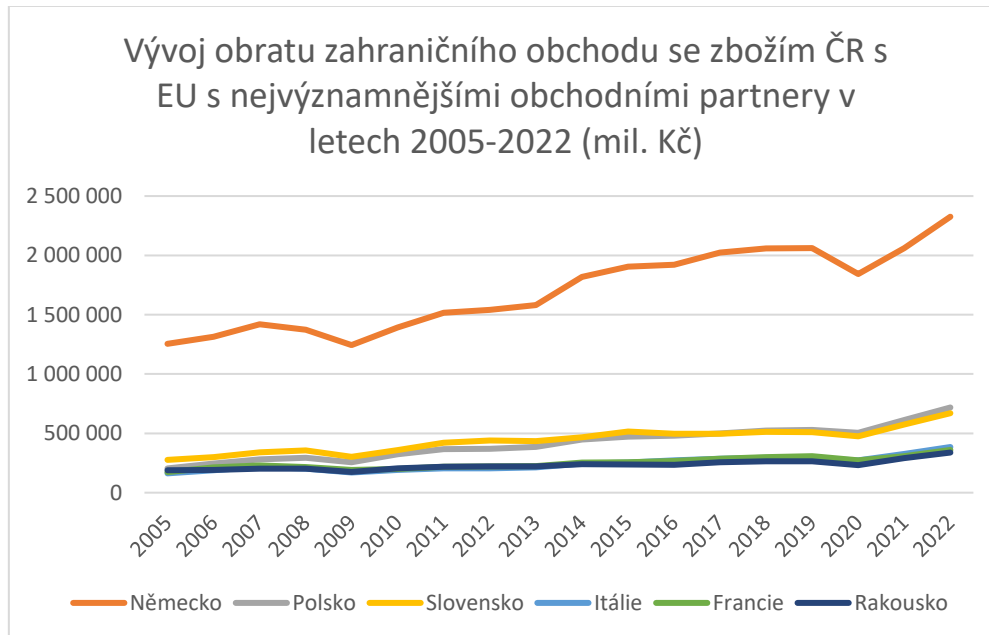
V roce 2005 se podílela Evropská unie (EU27_2020) na obratu mezinárodního obchodu České republiky 76 %. Tento ekonomický trend byl ovlivněn několika skutečnostmi, mezi dvě nejvýznamnější jednoznačně patří výhodnost celní unie, a také strategická poloha uprostřed Evropské unie (Teritoriální hledisko). V roce 2022 se podíl obratu mezinárodního obchodu se zbožím České republiky s Evropskou unií relativně snížil na 70 %, přičemž absolutně výrazně rostl. Tento pokles relativního podílu obratu zahraničního obchodu České republiky s Evropskou unií byl ovlivněn zejména importem do České republiky. Podíl importovaného zboží z Evropské unie se ve sledovaném období (2005–2022) relativně snížil ze 70 % v roce 2005 na 59 % v roce 2022. Tento relativní pokles importu z Evropské unie byl v tomto období nejvíce ovlivněn dovozem komodit (jako jsou suroviny nebo různá paliva), které nejsou na evropském trhu dostupné, nebo ve velmi omezeném množství. V současnosti je tedy trend takový, že Česká republika (podobně jako celá Evropská unie) je nucena více importovat produkty a komodity převážně z jihovýchodní Asie, Ruska a Číny. Důvodů pro import produkce z Asie a jihovýchodní Asie je několik, nelze opomenout například bohatou surovinovou základnu

těchto států (Rusko) nebo dnes již světovou úroveň kvality a množství produkce tamějšího průmyslu. Dovoz produkce z různých asijských států je v současnosti poměrně konkurenceschopný i přes různé celní bariéry a antidumpingová cla, a proto pozorujeme zvyšující se podíl asijských států na českém zahraničním obchodě (zejména pak importu).

Zatímco u podílu importu na obratu zahraničního obchodu ČR s EU pozorujeme snižující se relativní podíl, export ČR v rámci EU si drží poměrně stabilní relativní podíl. V roce 2005 se členské státy podílely na obratu českého exportu se zbožím 83 %, o 17 let později v roce 2022 se tento relativní podíl snížil pouze o 2 % a celková hodnota obratu se zbožím narostla o 44 % oproti roku 2005.

Obrat českého zahraničního obchodu se zbožím, s šesti nejvýznamnějšími obchodními partnery v rámci Evropské unie, se nejdynamičtěji ve sledovaném období vyvíjel s Rakouskem, Německem a Francií.

Graf 3 Vývoj obratu zahraničního obchodu se zbožím ČR s EU s nejvýznamnějšími obchodními partnery v letech 2005-2022 (mil. Kč)



Zdroj: Vlastní výpočet a zpracování na základě dat z ČSÚ

Český zahraniční obchod se zbožím se státy Evropské unie rostl ve sledovaném období konstantně, výjimkou jsou ale dvě období, kdy naopak výrazně klesal. Jedná se o roky 2008 a 2009, kdy na celý svět tvrdě dopadla finanční globální krize, známá také jako

Velká recese, která započala již na konci roku 2007. Propad obratu českého zahraničního obchodu se zbožím byl v tomto období ovlivněn negativní řadou faktorů, které na něj přímo či nepřímo dopadaly. Na celém evropském trhu byla z důvodu finanční nejistoty a celkově z obav hospodářské recese omezena poptávka, která vedla k poklesu spotřeby zboží na trhu Evropské unie. Jednotlivé společnosti kvůli obavám z nejistoty vývoje ekonomiky byly více opatrné při svých rozhodování o budoucích nákupech, což následně vedlo k poklesnutí obratu nejen České republiky. Dále se na propadu obratu jednoznačně podílely komerční i centrální banky. Komerční banky byly v reakci na nastalou finanční krizi méně ochotné poskytovat úvěry, z toho důvodu společnosti nebyly schopny profinancovat své obchodní operace a byly donuceny k omezení vlastních investic.

Druhým obdobím, kdy obrat českého zahraničního obchodu v rámci Evropské unie klesal oproti předchozím rokům, bylo období globální pandemické krize Covidu-19 (2020), kdy český obrat v rámci EU klesnul meziročně o 9 %. Pandemie Covidu-19 způsobila celosvětovou recesi, byly silně narušeny dodavatelsko-odběratelské řetězce, které velmi omezily obchodní aktivity. Podobně jako při globální finanční krizi v roce 2009 došlo k poklesu poptávky po zboží, respektive snížení obratu zboží celosvětově.

Obě dvě krize (ekonomická a pandemická) nastaly naprosto z odlišných důvodů a jiné době, obě dvě ovšem měly silný dopad na národní ekonomiky (zahraniční obchod) a obě dvě v konečném důsledku omezily agregátní poptávku po zboží. Obě krize měly zásadní dopad a vliv na zahraniční obchod České republiky, během obou krizí čelili obrat zahraničního obchodu se zbožím silným poklesům na straně poptávky, které se projevily silným poklesem obratu. V roce 2009, respektive 2020 obrat zahraničního obchodu se zbožím zaznamenal razantní propad o více než jednu desetinu. Podobně, jako razantní pokles obratu v obou zmíněných krizích, následoval hned následující rok vzestup obratu, kdy se hodnota obratu se zbožím dostala nebo dokonce předčila hodnoty obratu před oběma krizemi.

Celkově lze říci, že ekonomická a pandemická krize měly komplexní dopady na zahraniční obchod České republiky s Evropskou unií (se světem), přičemž řada faktorů ovlivnila obchodní aktivity a obchodní vztahy mezi oběma stranami.

Tabulka 2 Vývoj zahraničního obchodu ČR s EU s nejvýznamnějšími obchodními partnery v letech 2005-2022 (mil. Kč)

Rok	EU27_2020		Německo	Polsko	Slovensko	Itálie	Francie	Rakousko
2005	2 877 222		1 254 630	204 363	276 309	162 841	173 040	190 052
2006	3 169 121	110 %	1 314 150	244 453	298 868	187 764	212 524	191 254
2007	3 497 396	110 %	1 418 140	280 916	340 288	217 426	228 617	202 396
2008	3 385 861	97 %	1 374 511	295 060	355 116	202 468	214 586	201 499
2009	2 970 163	88 %	1 243 869	255 231	301 259	170 150	190 322	174 730
2010	3 393 222	114 %	1 391 213	324 987	359 207	191 111	200 652	204 026
2011	3 725 245	110 %	1 516 750	367 852	421 701	204 786	219 789	219 456
2012	3 792 945	102 %	1 539 936	369 643	439 589	204 917	220 323	219 919
2013	3 887 166	102 %	1 580 094	386 936	435 333	212 353	222 774	220 028
2014	4 443 768	114 %	1 818 874	447 801	466 428	244 463	254 240	239 331
2015	4 643 125	104 %	1 903 740	472 378	514 397	253 368	257 032	236 655
2016	4 705 240	101 %	1 920 498	479 771	496 720	272 418	268 088	235 034
2017	4 990 368	106 %	2 023 037	500 313	495 754	286 145	285 679	255 986
2018	5 179 261	104 %	2 059 377	522 634	513 158	293 161	299 907	265 570
2019	5 219 159	101 %	2 062 733	529 592	509 365	289 774	306 286	263 857
2020	4 778 049	92 %	1 843 187	505 027	475 989	273 249	273 605	232 334
2021	5 516 847	115 %	2 062 019	612 685	575 682	327 528	307 147	292 410
2022	6 308 428	114 %	2 326 102	718 079	669 952	384 632	360 141	338 273

Zdroj: Vlastní výpočet a zpracování na základě dat z ČSÚ

4.2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR s EU

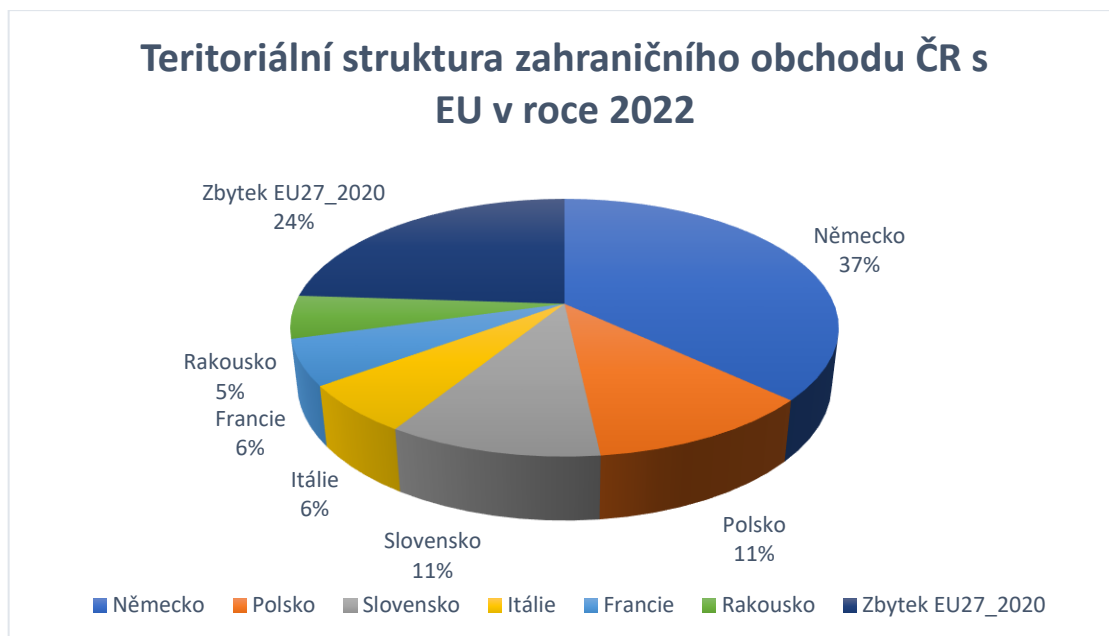
Mezi nejvýznamnější obchodní partnery v rámci Evropské unie z pohledu obratu zboží České republiky dlouhodobě patří Německo, Polsko, Slovensko, Itálie, Francie a Rakousko. Převážně se jedná o unijní státy, se kterými má Česká republika společnou státní hranici, dále mezi 6 nejvýznamnějších z pohledu obratu patří státy Itálie a Francie, které se řadí mezi nejsilnější ekonomiky v Evropské unii, ale také z pohledu globálních ekonomik světa. Těchto 6 nejvýznamnější států Evropské unie z pohledu obratu vůči

České republiky představují v současnosti (2022) pro obrat zahraničního obchodu České republiky se zbožím podíl 76 % unijního trhu. Ve srovnání s rokem 2005 zde pozorujeme mírně klesající trend, pokud se zaměříme na tržní podíl těchto šesti států vůči ČR (absolutní hodnoty obchodu rostly stabilně), rok po vstupu do Evropské unie se podílelo, již zmíněných 6 zemí, na obratu se zbožím 79 %. Tento trend je jednoznačně ovlivněn celkovou globalizací současného světa, kdy zejména díky námořní dopravě jsou schopny spolu obchodovat libovolně vzdálené dva státy. Mezinárodní doprava v současné době je schopna doručovat zboží za relativně krátký časový úsek a je jednoznačně více vytížená z důvodu globalizace a přesouvání výrobních podniků ze západu na východ, konkrétně do jihovýchodní Asie.

Mezi 3 nejvýznamnější obchodní partnery České republiky patří z pohledu obratu zboží Německo, Polsko a Slovensko, přičemž zahraniční obchod s Polskem a Slovenskem vykazuje velmi podobná čísla. V roce 2017 se stalo Polsko našim druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem z pohledu obratu zboží, protože obchod s Polskem rostl výrazně dynamičtěji, než jak se vyvíjel zahraniční obchod se Slovenskem.

Nejvýznamnějším obchodním partnerem České republiky v rámci Evropské unie (ale také celosvětově) je dlouhodobě Německo, toto prvenství se týká jak exportu, tak také importu. Po vstupu (2005) ČR do EU se Německo podílelo na 42 % celkového českého exportu v rámci EU (celosvětově 35 %). Ve stejném roce (2005) dosáhl import z Německa 45 % podílu v rámci českého importu z EU. Český zahraniční obchod s Německem, podobně jako s Evropskou unií, je podobného charakteru. To znamená, že naše závislost na Německém trhu je zásadní pro fungování naší ekonomiky. Během posledních 17 let obrat zahraničního obchodu s Německem rostl, avšak procentuální podíl německého trhu v rámci Evropské unie představoval v roce 2022 37 %, pozorujeme zde tedy 7 % snížení tržního podílu. Česká republika byla v roce 2018 pro Německo 10. nejdůležitějším obchodním partnerem, 12. nejvýznamnější zemí pro export a 7. nejvýznamnější zemí pro svůj import.

Graf 4 Podíl nejvýznamnějších obchodních partnerů z pohledu teritoriální struktury zahraničního obchodu ČR s EU v roce 2022 v %



Zdroj: Vlastní výpočet a zpracování na základě dat z ČSÚ

4.3 Komoditní struktura

Mezinárodní standardní klasifikace STIC dělí zboží do devíti různých skupin. Dlouhodobě nejvíce exportovanou komoditou v České republice jsou stroje a dopravní prostředky (Třída 7), tento trend pokračoval také v roce 2022. Exportované stroje a dopravní prostředky z České republiky do Evropské unie se podílely na celkovém oboustranném exportu 51,5 % podílem. Český automobilový průmysl měl vždy ve světě dobré jméno, přičemž hodnota exportu do Evropské unie 2 276 648 mil. Kč v roce 2022 je jasným důkazem toho, že se našemu automobilovému průmyslu také v roce 2022 dařilo. Českému trhu v automobilovém průmyslu (třída strojů a dopravních prostředků) vládne společnost s dlouhou historií, jedná se o společnost Škoda Auto, která se silně podílí na exportu automobilů na zahraniční trhy. Česká republika, podobně jak Slovenská republika, je silně orientovaná na automobilový průmysl, což je pro oba tyto státy v současné době výhodné a jsou velmi konkurenceschopné na mezinárodním trhu. Bude ale velikou výzvou do budoucna, aby si výsadní postavení automobilový průmysl udržel a nadále dokázal podporovat českou ekonomiku (pomocí HDP).

Druhou nejvíce vyváženou třídou je třída s číslem 6, tedy skupina nesoucí název polotovary a materiály. Polotovary si lze představit jako materiály, které jsou určeny k dalšímu zpracování. Polotovary si je možné představit jako například ingoty, nebo housky. Polotovary se nejčastěji vyrábí odléváním, nebo tvářením. Třída 6 se tedy týká především těžkého strojírenství a železáren (zejména ocelářství), které má v České republice dlouhou tradici. Důležité je ale zmínit, že v současné době české těžké strojírenství zažívá velmi složité období a bohužel jsme svědky mnoha českých podniků (železáren a oceláren), které se nacházejí v konkursu, anebo již zkrachovaly a zastavily svou činnost. České těžké strojírenství stále výrazně podporuje český export a jeho produkce si drží svoji kvalitu. Jak ale současná situace, kdy musí železářny čelit konkurenci převážně z jihovýchodní Asie, napovídá, české těžké strojírenství čeká velmi komplikovaná a nejistá budoucnost. Českou jedničkou v tomto sektoru s bohatou tradicí jsou bezesporu Třinecké Železářny – Moravia Steel, které se těší (téměř jako jediné) dobré ekonomické kondici.

Tabulka 3 Komoditní struktura českého exportu se zbožím do EU v roce 2022 (mil. Kč)

Kód	Třída	Hodnota v mil. Kč	Podíl na exportu v %
0	Potraviny a živá zvířata	181 153	4,1 %
1	Nápoje a tabák	18 350	0,4 %
2	Suroviny	139 812	3,2 %
3	Minerální paliva, maziva	203 242	4,6 %
4	Živočišné a rostlinné oleje	12 389	0,3 %
5	Chemikálie a příbuzné výrobky	332 584	7,5 %
6	Polotovary a materiály	779 064	17,6 %
7	Stroje a dopravní prostředky	2 276 648	51,5 %
8	Průmyslové spotřební zboží	460 171	10,4 %
9	Komodity nezatříděné	14 377	0,3 %

Zdroj: Vlastní výpočet a zpracování na základě dat z ČSÚ

Jednotlivé třídy SITC při importu zboží mají dlouhodobě spíše rostoucí charakter, avšak pozorujeme značné rozdíly mezi jednotlivými třídami SITC. Meziročně (2022) pozorujeme, že nadprůměrný růst dovozu provázal spíše ty třídy SITC, které patří dlouhodobě k třídám s největším objemem zboží (hodnoty zboží). Konkrétně se jednalo o třídy 6 a 7, tedy polotovary a materiály a stroje a dopravní prostředky. Nejvíce

importovanou třídou SITC (7) je třída označující stroje a dopravní prostředky. Při celkovém pohledu na tuto třídu můžeme konstatovat, že jednoznačně opanuje trh vzájemného oboustranného zahraničního obchodu mezi Českou republikou a Evropskou unií. Stroje a dopravní prostředky se podílely v roce 2022 na českém importu z Evropské unie 39,5 % podílem a hodnotou 1 826 680 milionů Kč (pro srovnání český export strojů a dopravních prostředků se podílel na celkovém exportu České republiky do Evropské unie 51,5 % podílem s celkovou hodnotou 2 276 648 milionů Kč v roce 2022). Podobně jako u našeho exportu, tak i u našeho importu strojů a dopravních prostředků má automobilový průmysl nezastupitelnou roli. V dlouhodobém trendu importu automobilů do České republiky má nezastupitelnou roli Německo, které patří k našim nejvýznamnějším importérům. Německý automobilový průmysl má v České republice skvělé jméno a značky jako Mercedes Benz, Audi nebo BMW jsou na tuzemském trhu dobře zaběhnutými značkami. Dále má velmi silnou a stálou pozici na tuzemském trhu automobilový průmysl z Francie, ze které do České republiky každoročně míří automobilové značky jako Peugeot nebo Renault. Francouzský automobilový průmysl zdaleka nemá takové jméno a postavení na českém trhu jako ten německý, konkuruje ale výrazně nižší kupní cenou a jeho auta jsou u nás populární v rámci střední třídy.

Druhou nejvíce importovanou třídou SITC z Evropské unie do České republiky je třída 6, tedy třída označující Polotovary a materiály. Polotovary a materiály se v roce 2022 podílely na českém exportu z Evropské unie 17,4 % a představovaly hodnotu 570 085 milionů Kč. Pokud bychom se zaměřili a provedli analýzu salda bilance této skupiny označující Polotovary a materiály (český export třídy 6 vytvořil v roce 2022 hodnotu 779 064 Kč s podílem na našem exportu 17,6 %), dospějeme k závěru, že české těžké strojírenství ještě stále vykazuje pozitivní obchodní bilanci v rámci Evropské unie, konkrétně s vyšší hodnoty salda 208 979 milionů Kč.

Nejnižší procentuální podíl na importu z Evropské unie se týká tříd SITC 1, 4 a 9, které se na celkovém exportu z EU nepodílejí dohromady ani 2 %.

Tabulka 4 Komoditní struktura importu zboží do ČR z EU v roce 2022
(mil. Kč)

Kód	Třída	Hodnota v mil. Kč	Podíl na importu v %
0	Potraviny a živá zvířata	230 543	5,0 %
1	Nápoje a tabák	37 838	0,8 %
2	Suroviny	102 646	2,2 %
3	Minerální paliva, maziva	522 578	11,3 %
4	Živočišné a rostlinné oleje	16 873	0,4 %
5	Chemikálie a příbuzné výrobky	570 085	12,3 %
6	Polotovary a materiály	802 921	17,4 %
7	Stroje a dopravní prostředky	1 826 680	39,5 %
8	Průmyslové spotřební zboží	490 426	10,6 %
9	Komodity nezatříděné	20 378	0,4 %

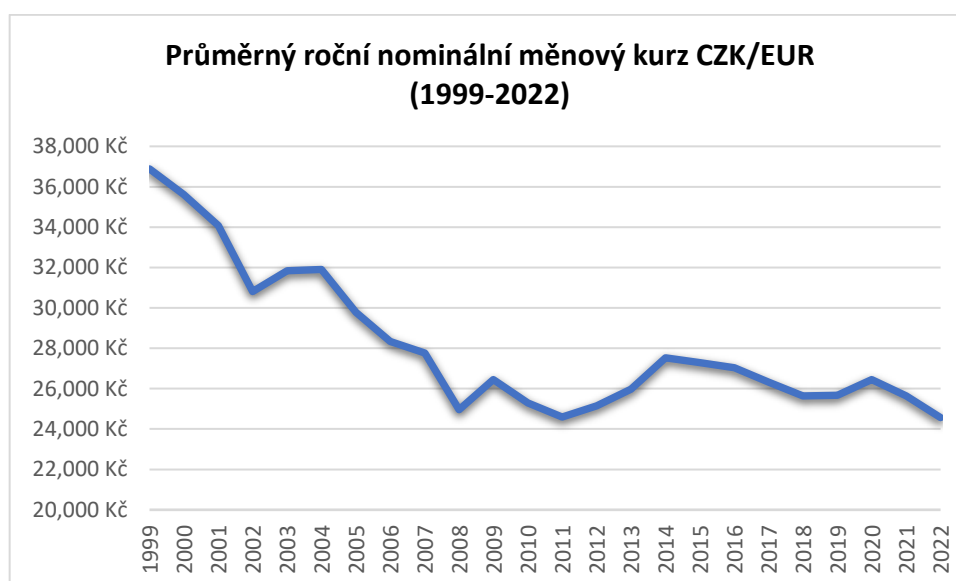
Zdroj: Vlastní výpočet a zpracování na základě dat z ČSÚ

Ve sledovaném období, tedy v letech 1999 až 2022 pozorujeme různé hodnoty průměrného ročního nominálního kurzu EUR/CZK. Tyto hodnoty byly determinovány různými faktory. Obecně je tvorba měnového kurzu velmi složitý proces a vyskytuje se mnoho faktorů, které musí být brány v potaz. Pokud se zaměříme na hodnotu a vývoj nominálního měnového kurzu v roce 2020, 2021, 2022 a 2023, tak můžeme konstatovat, že vývoj nominálního měnového kurzu CZK byl nejvíce ovlivněn úrovní inflace a úrokových sazeb. V průběhu pandemie Covidu-19 (2020) byly stanoveny úrokové míry na velmi nízkou úroveň, atakující až téměř nulovou úroveň. Důvodem bylo rozhybání tuzemské ekonomiky pomocí nových investic a jako následek jsme v blízké době pozorovali depreciazi CZK vůči zahraničním měnám na devizovém kurzu. Ve druhém čtvrtletí roku 2020 se vyšplhala CZK vůči Euru na nejvyšší hodnotu od roku 2016, kdy byla na devizovém trhu obchodována za 27,054 CZK/EUR. Jako následek této pandemické krize, na kterou okamžitě navázal vojenský konflikt na Ukrajině doprovázený následnou surovinovou krizí, se v České republice, ale také v celé Evropské unii roztočila vysoká inflace (inflační spirála). Inflace v České republice se vyšplhala v září 2022 až na 18 % nárůst meziročně, což pro tuzemskou ekonomiku znamenalo výrazné zdražení veškeré produkce a následné snížení reálných mezd. Česká národní banka na tento ekonomický vývoj reagovala zvýšením úrokových sazeb. Česká národní banka bojovala proti inflaci

postupným zvedáním úrokových sazeb, přičemž v červnu 2022 Česká národní banka stanovila úrokové sazby na 6 %, což představovalo nejvyšší úrokové sazby od roku 1999. Úrokové sazby mají veliký vliv na inflaci, důležité je ale zmínit, že nikoliv v krátkém období. Úrokové sazby mají ale také veliký vliv na hodnotu měnových kurzů a kvůli vysokým úrokovým sazbám v minulém roce (podobně jako v roce 2023) apreciovala CZK vůči zahraničním měnám. Průměrná nominální hodnota CZK vůči EUR byla v prvním pololetí roku 2023 obchodována za 23,686 CZK/EUR. Nominální hodnota 23,686 CZK/EUR je vůbec nejnižším kurzem ve sledovaném období od roku 1999.

Samozřejmě nominální měnový kurz nebyl ovlivněn pouze úrokovými sazbami a úrovní inflace v České republice, úrokové sazby ale představující velmi silný nástroj. Vývoj nominálního měnového kurzu byl a je také velmi ovlivněn stavem platební bilance, respektive pokud měla Česká republika aktivní saldo platební bilance, tak následně poptávka po CZK byla a je rostoucí. To znamená, že se kurz domácí měny zvýšil a naopak. Dále byl nominální měnový kurz determinován konkurenceschopností tuzemských komodit, kdy díky dobrému jménu a kvalitě tuzemské produkce se neustále zvyšoval vývoz a s tím spojený příliv zahraničních měn. Nominální měnový kurz byl ve sledovaném období ovlivněn také spekulativní měnovými transakcemi.

Graf 5 Vývoj průměrné roční hodnoty nominálního měnového kurzu EUR/CZK v letech 1999-2022)



Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z ČNB

4.4 Ekonometrický model – Český export do Německa

4.4.1 Ekonomický a ekonometrický model

Tento model předpokládá závislost českého exportu do Německa na proměnných: HDP Německa, směnný kurz CZK/EUR, inflace v Německu a inflace v České republice. Tento model, který se zabývá českým exportem do Německa, nám zobrazí, do jaké míry je český export do Německa ovlivněn zvolenými exogenními (vysvětlujícími) proměnnými. Podkladová data byla získána na základě dat z Mezinárodního měnového fondu.

Předpoklady modelu jsou:

- Pokud se zvýší HDP Německa, český export do Německa se zvýší
- Pokud Česká koruna vůči Euru deprecieje, tak se zvýší český export do Německa
- Pokud vzroste inflace v Německu, tak se zvýší český export
- Pokud vzroste inflace v České republice, tak se sníží český export do Německa

V tomto modelu jsou (endogenní a exogenní) proměnné formulovány následovně:

- **endogenní:**
 - y_t – Vývoz (mil. Kč/rok)
- **predeterminované:**
 - x_0 – Jednotkový vektor
 - x_1 – HDP Německa (mil. Kč/rok)
 - x_2 – Průměrný kurz CZK/EUR (Kč/rok)
 - x_3 – Průměrná inflace v Německu (%/rok)
 - x_4 – Průměrná inflace v ČR (%/rok)
- **stochastická:**
 - u_{1t} – náhodná složka

Ekonomický model má následující tvar:

$$y_{1t} = ax_{1t} + bx_{2t} + cx_{3t} + dx_{4t}$$

Ekonometrický zápis modelu

Z ekonomického modelu byl vytvořen model ekonometrický pomocí náhodné složky u.

$$y_{1t} = \gamma_0 * X_{0t} + \gamma_1 * X_{1t} + \gamma_2 * X_{2t} + \gamma_3 * X_{3t} + \gamma_4 * X_{4t} + U_{1t}$$

Odhad modelu pomocí BMNČ

Obrázek 1 Odhad modelu pomocí BMNČ

Model 5: OLS, za použití pozorování 2006-2022 (T = 17)
Závisle proměnná: vyv

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	3,06770e+06	1,02807e+06	2,984	0,0114	**
hdp_n	0,0408721	0,00342275	11,94	5,11e-08	***
CZKEUR	-149300	37169,3	-4,017	0,0017	***
inf_n_1	67739,1	63814,2	1,062	0,3094	
inf_cr_1	-28925,5	38430,2	-0,7527	0,4662	
Střední hodnota závisle proměnné		2407997			
Sm. odchylka závisle proměnné		538867,1			
Součet čtverců reziduí		3,25e+11			
Sm. chyba regrese		164631,0			
Koeficient determinace		0,929996			
Adjustovaný koeficient determinace		0,906662			
F(4, 12)		39,85486			
P-hodnota (F)		7,74e-07			
Logaritmus věrohodnosti		-225,3562			
Akaikovo kritérium		460,7124			
Schwarzovo kritérium		464,8785			
Hannan-Quinnovo kritérium		461,1265			
rho (koeficient autokorelace)		-0,237598			
Durbin-Watsonova statistika		2,359968			

zde je poznámka o zkratkách statistik modelu

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 5 Odhad modelu

	Koeficient	Směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	3,0677e+06	1,02807e+06	2,984	0,0114	**
Hdp_n	0,0408721	0,00342275	11,94	5,11e-08	***
CZK/EUR	-149300	37169,3	-4,017	0,0017	***
Inf_n_1	67739,1	63814,2	1,062	0,3094	
Inf_cr_1	-28925,5	38430,2	-0,7527	0,4662	

Zdroj: vlastní zpracování

Kvantifikovaný ekonometrický model:

$$y_{1t} = 3,067770e+06 + 0,0408721 * x_{1t} - 149300 * x_{2t} + 67739,1 * x_{3t} - 28925,5 x_{4t} + u_{1t}.$$

4.4.2 Ekonomická verifikace modelu

V ekonomické verifikaci je hodnocen primárně směr a intenzita působení parametrů modelu. Na základě výše definovaných ekonomických předpokladů vyplývá, že pokud HDP Německa bude růst, zvýší se český export. Tento předpoklad modelu byl naplněn. U měnového kurzu CZK/EUR vyšel koeficient záporný, což nesplňuje definované ekonomické zákonitosti popsané v předpokladech modelu. Předpoklad modelu, pokud česká koruna vůči euru deprecie, tak by se měl zvýšit český export do Německa, nebyl v modelu naplněn. Tento předpoklad nebyl v modelu naplněn z několika důvodů. Česká republika je proexportně orientovanou ekonomikou ve středu Evropské unie, jejím hlavním cílem je tedy maximalizace exportu zboží a služeb. České společnosti se svými zahraničními protějšky uzavírají dlouhodobě obchodní kontrakty v eurech, nákup materiálu a následný prodej probíhá v eurech. Tento stav podporuje také možnost vedení účetnictví českých společností v eurech. Český export do Německa tedy probíhá z výše uvedených důvodů i v situaci, kdy česká koruna vůči euru je silná.

Tabulka 6 Ekonomická verifikace modelu

Parametr	Hodnota	Slovní interpretace
γ_0	3,067770e+06	Za předpokladu, že všechny ostatní vysvětlující proměnné budou nulové, český export do Německa bude 3,067770e+06 mil. Kč/rok za podmínek ceteris paribus.
γ_1	0,0408721	Pokud se HDP Německa zvýší o 1 milion Kč, tak se zvýší český export o 0,0408721 milionu Kč, za podmínek ceteris paribus.
γ_2	-149300	Pokud se směnný kurz CZK/EUR zvýší o 1 Kč, český export se sníží o 149300 milionů Kč, za podmínek ceteris paribus.
γ_3	67739,1	Statisticky nevýznamný -> neinterpretuje se
γ_4	-28925,5	Statisticky nevýznamný -> neinterpretuje se

Zdroj: vlastní zpracování

4.4.3 Statistická verifikace modelu

Shoda odhadnutého modelu s daty

O tomto modelu týkajícího se českého exportu do Německa, můžeme konstatovat, že se v něm jedná na základě koeficientu determinace o velikou shodu modelu s daty. Koeficient determinace se rovná 92,996 %, tato hodnota (koeficientu determinace) znamená, že změna závisle proměnné je z 92,996 % vysvětlena změnami nezávisle proměnných (x_1, \dots, x_4). Adjustovaný (korigovaný) koeficient determinace se rovná 90,666 %.

F test

V poslední fázi statistické analýzy je zkoumána celková statistická významnost modelu. Vypočtená hodnota F-testu činí 39,85486, zatímco tabulková hodnota je 7,74e-07. Na základě tohoto testu lze dospět k závěru, že zamítáme nulovou hypotézu o statistické nevýznamnosti modelu jako celku na hladině významnosti 0,05.

Na základě dat a analýzy v software Gretl se v modelu nachází 3 statisticky významné proměnné. Statisticky významné v modelu (český export do Německa) jsou konstanta, hrubý domácí produkt Německa a průměrný kurz CZK/EUR. Inflace v České republice stejně jako inflace v Německu vyšly obě statisticky nevýznamné.

Statistická významnost odhadnutých parametrů

Tabulka 7 Statistická významnost odhadnutých parametrů modelu

	X_0	X_1	X_2	X_3	X_4
P-hodnota	0,0114	5,11e-08	0,0017	0,3094	0,4662
Statistická verifikace	**	***	***	-	-
Hladina významnosti	0,05	0,01	0,01	-	-
V / N	V	V	V	N	N

Zdroj: vlastní zpracování

4.4.4 Ekonometrická verifikace

Pro ekonometrickou verifikaci je zapotřebí si nejprve u jednotlivých testů stanovit hypotézy: H_0 říká, že předpoklad není porušen, to znamená, že P-hodnota proměnných je

vyšší než hladina významnosti 0,05 – H_0 nelze zamítnout. Alternativní hypotéza H_1 naopak říká, že předpoklad je porušen, pokud P-hodnota je nižší než hladina významnosti 0,05.

Test normálního rozdělení

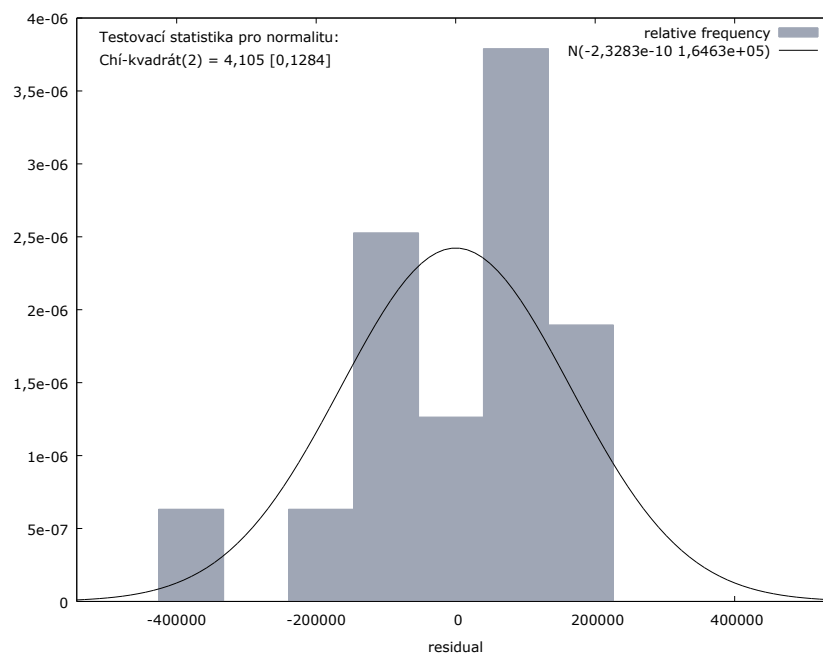
Následující graf normality reziduí nepředstavuje ideální normální rozdělení, v tomto případě se ale nejedná o velké výkyvy. Tato skutečnost je potvrzena také testem normality, u kterého je p-hodnota vyšší než hladina významnosti. P-hodnota testu normálního rozdělení $0,12839 > \alpha = 0,05$, proto H_0 nezamítáme a je zde normální rozdělení. Tento jev je žádoucí.

Obrázek 2 Test normality reziduí modelu

```
Test normality reziduí -  
Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené  
Testovací statistika: Chi-kvadrát (2) = 4,10536  
s p-hodnotou = 0,12839
```

Zdroj: vlastní zpracování

Obrázek 3 Histogram normality reziduí



Zdroj: vlastní zpracování

Test autokorelace residuí

K výpočtu autokorelace residuí byl zvolen Breusch-Godfreyův test pro autokorelaci prvního řádu.

Výsledná P-hodnota $0,417696 > \alpha_{0,05}$, proto není možné zamítnout H_0 , v modelu se nevyskytuje autokorelace residuí, tento jev je žádoucí.

Obrázek 4 Test autokorelace v modelu

```
LM test pro autokorelaci až do řádu 1 -  
Nulová hypotéza: žádná autokorelace  
Testovací statistika: LMF = 0,709033  
s p-hodnotou = P(F(1, 11) > 0,709033) = 0,417696
```

Zdroj: vlastní zpracování

Test homoskedasticity

Pomocí Whiteova testu bylo otestováno, zda je náhodná složka homoskedastická. K otestování homoskedasticity byl vybrán Whiteův test a následně byl proveden test.

P-hodnota = $0,371452 > \alpha_{0,05}$, tím pádem H_0 nelze zamítnout. V modelu se vyskytuje homoskedasticita, což je jev žádoucí.

Obrázek 5 Test heteroskedasticity v modelu

```
Whiteův test heteroskedasticity -  
Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita  
Testovací statistika: LM = 15,0985  
s p-hodnotou = P(Chi-kvadrát(14) > 15,0985) = 0,371452
```

Zdroj: vlastní zpracování

Následující tabulka znázorňuje korelační matici, kde jsou zobrazeny párové korelační koeficienty. Z tabulky je vidět, že silný vztah mezi hrubým domácím produktem Německa a českým vývozem. Silný vztah je také vidět mezi hrubým domácím produktem Německa a měnovým kurzem CZK/EUR. Inflace v České republice a v Německu jsou na sobě vysoce závislé, a proto v tomto modelu můžeme ignorovat multikolinearitu mezi nimi.

Tabulka 8 Korelační matice

vyv	hdp_n	inf_n	inf_cr	CZKEUR	
1	0,998	0,464	0,4819	-0,4167	vyv
	1	0,2222	0,2351	-0,0828	hdp_n
		1	0,9365	-0,3998	inf_n
			1	-0,4377	inf_cr
				1	CZK/EUR

Zdroj: vlastní zpracován

Výpočet koeficientů pružnosti (elasticity)

- HDP Německa = 10,1 %
- Průměrný kurz CZK/EUR = -9,5 %
- Inflace Německa = 1,5 %
- Inflace České republiky = -1,1 %

5 Výsledky a diskuse

Česká republika se od vstupu do Evropské unie v roce 2004 vyznačuje aktivním saldem obchodní bilance. Česká ekonomika měla a nadále má silně proexportně orientovanou ekonomiku, respektive svůj zahraniční obchod v rámci Evropské unie, ale také celosvětově. Česká republika měla ve sledovaném období (2005-2022) vždy aktivní obchodní bilanci se členskými státy Evropské unie. Aktivní obchodní bilance České republiky byla v tomto období silně podporována českým průmyslem, který se vyznačoval vysokou kvalitou a konkurenceschopností na evropském trhu. Český průmysl byl hnacím motorem českého exportu, přičemž automobilový tvořil a nadále se podílí na českém exportu velkým podílem (stroje a dopravní prostředky více než 50 %).

Vláda České republiky představila v roce 2023 svou novou proexportní strategii, která by měla podporovat český export v období následujících 10-ti let. V současné době stojí před naší ekonomikou obrovská výzva, která se týká diverzifikace českého exportu, a to jak z pohledu teritoriální diverzifikace, tak i z pohledu komoditní diverzifikace. V blízké budoucnosti, pokud nechceme ztratit naši konkurenceschopnost na zahraničních trzích, bude nezbytné, abychom omezili svoji závislost na automobilovém průmyslu. V roce 2022 se stroje a dopravní prostředky podílely na českém exportu v Evropské unii více než 50 %, což může představovat problém pro Českou republiku, pokud se tomuto odvětví přestane dařit v budoucnosti. Otevřenost české ekonomiky je klíčová pro český zahraniční obchod, míra otevřenosti je determinována podílem exportu na HDP. Na základě tohoto ukazatele vidíme, že ve sledovaném období se export podílel na hrubém domácím produktu české republiky více než 70 %. V porovnání s největší národní ekonomikou Evropské unie, tedy Německem, podíl exportu na HDP se pohybuje výrazně pod českým, a to okolo hodnoty 50 %.

Z pohledu konkurenceschopnosti České republiky nejen v kontextu Evropské unie, je nezbytné velmi rychle zareagovat na nové výzvy, které přicházejí v podobě změn, nových potřeb a nových trhů. Abychom byli schopni reagovat na nové nastalé skutečnosti, je žádoucí, aby se český průmysl co nejrychleji přeorientoval na inovativní ekonomiku a inovace, aby nezůstal stát na místě. Pouze inovace pro udržení kroku se světem stačit nebudou, i když jsou do určité míry zásadní. Průmysl České republiky by se měl zaměřit na produkci finálních produktů, to znamená maximalizovat přidanou hodnotu zboží a

služeb, která jsou produkována na území České republiky. Právě inovace, které se velmi podílejí na tvorbě vlastní přidané hodnoty u výrobků výrazně zvyšují konkurenceschopnost českého exportu a pomáhají k růstu hrubého domácího produktu. Tato transformace české produkce bude ovšem velmi složitá, protože jsme se v posledních letech stali tzv. „montovnou“ Evropy, to znamená sice relativně vysoký objem produkce na našem území, ovšem vysoký objem produkce s poměrně nízkou přidanou hodnotou, která nepředstavuje její možnou potencionální výši.

V práci je zpracován ekonometrický model, který zpracovává český export do Německa. Endogenní (vysvětlovanou) proměnnou je český vývoz do Německa, jako exogenní (vysvětlující) proměnné byly zvoleny: hrubý domácí produkt Německa, průměrný kurz CZK/EUR, cenová hladina (inlace) v Německu a cenová hladina (inlace) v České republice. Česká ekonomika, respektive český export je silně závislý na vývoji ekonomiky Německé. Na základě statistické verifikace model obsahuje tři statisticky významné exogenní proměnné, konkrétně se jedná o hrubý domácí produkt Německa, průměrný kurz CZK/EUR a konstantu. Naopak v modelu jako statisticky nevýznamné jsou inflace v Německu a inflace v České republice. Na základě výsledné hodnoty koeficientu determinace modelu můžeme konstatovat, že se jedná o velikou shodu modelu s daty. Koeficient determinace se rovná 92,996 %, tato hodnota znamená, že změna závisle proměnné je z 92,996 % vysvětlena změnami nezávisle proměnných. Dále byl v modelu proveden F test týkající se statistické významnosti modelu jako celku, na základě tohoto testu lze dospět k závěru, že zamítáme nulovou hypotézu o statistické nevýznamnosti modelu jako celku na hladině významnosti 0,05, model je tedy statisticky významný.

V rámci ekonometrické verifikace modelu byly stanoveny hypotézy, který posuzovali, zda jsou předpoklady u jednotlivých testů porušeny na hladině významnosti 0,05 nebo nikoliv a zda je tato hypotéza akceptována nebo zamítnuta. Na základě testu normality reziduí, testu autokorelace reziduí (pomocí Breusch-Godfreyuova testu) a testu homoskedasticity (pomocí Whiteova testu) bylo prokázáno, že model má normální rozdělení, nevyskytuje se v něm autokorelace reziduí ani heteroskedasticita. Pomocí korelační matice, ve které jsou zobrazeny párové koeficienty, je patrné, že je v modelu silná závislost mezi hrubým domácím produktem Německa a českým exportem.

Na základě výpočtů koeficientů elasticity (pružnosti) je patrné, že hrubý domácí produkt Německa společně s měnovým kurzem velmi ovlivňují objem českého exportu.

Elasticity v modelu po dosažení hodnot v roce 2022 jsou následující:

- HDP Německa = 10,1 %
- Průměrný kurz CZK/EUR = -9,5 %
- Inflace Německa = 1,5 %
- Inflace České republiky = -1,1 %

Na základě ekonomických teorií a předpokladů vyplývá, že pokud HDP Německa bude růst, tak se zvýší český export. Tento předpoklad modelu byl naplněn. U průměrného měnového kurzu CZK/EUR vyšel koeficient pružnosti záporný, což nespĺňuje definované ekonomické zákonitosti popsané v předpokladech modelu. Předpoklad modelu, pokud česká koruna vůči euru deprecie, tak by se měl zvýšit český export do Německa, nebyl v modelu naplněn. Tento předpoklad nebyl v modelu naplněn z několika důvodů. Česká republika je proexportně orientovanou ekonomikou ve středu Evropské unie, jejím hlavním cílem je tedy maximalizace exportu zboží a služeb. České společnosti se svými zahraničními protějšky uzavírají dlouhodobé obchodní kontrakty v eurech, nákup materiálu a následný prodej je realizován taktéž v eurech a v neposlední řadě mnoho českých významných společností využívá možnost vedení účetnictví v eurech. Český export do Německa tedy probíhá z výše uvedených důvodů i v situaci, kdy česká koruna vůči euru je silná.

6 Závěr

Evropská unie představuje pro Českou republiku, jejíž ekonomika je dlouhodobě velmi proexportní, velmi atraktivní trh, který nabízí široké spektrum možností, kam zboží z České republiky vyvážet. Tato atraktivita trhu je umocněna nulovými cly na export či import zboží přes hranice členských států Evropské unie. Zahraniční obchod České republiky v rámci Evropské unie se soustředí na velmi malý počet obchodních partnerů, což představuje značná rizika pro českou ekonomiku jako celek. Nízký stupeň diverzifikace českého zahraničního obchodu v Evropské unii je dlouhodobý trend, který pokračoval nadále i po vstupu ČR do EU. Šest nejvýznamnějších obchodních partnerů České republiky v rámci Evropské unie se skládá ze sousedních států, Francie a Itálie a společně se podílí na obratu České republiky se zbožím 76 % (v roce 2022), v absolutním vyjádření 4 797 181 milionů Kč. Diverzifikace českého zahraničního obchodu mezi více států by jednoznačně snížila rizika spojená se slabým portfoliem obchodních partnerů a pro budoucnost České republiky je tedy velice žádoucí. Ekonomika České republiky již několikrát ve své historii silně pocítila svoji závislost na vývoji a stavu německé ekonomiky. Německo je nejvýznamnější obchodní partner České republiky v Evropské unie ale i celosvětově. Německo se podílelo na celkovém obratu se zbožím České republiky v rámci Evropské unie v roce 2022 37 %, v meziročním srovnání se vzájemná obchodní bilance se zbožím zvýšila o 11 % na 2 326 101,67 milionů Kč.

V roce 2022 se podílely stroje a dopravní prostředky (SITC-třída 7) na komoditní struktuře českého exportu do Evropské unie 51,5 %, což v absolutním vyjádření představovalo hodnotu 2 276 648 milionů Kč. Automobilový průmysl představuje základní kámen české ekonomiky, respektive českého exportu. Z pohledu budoucí prosperity České republiky není vhodné spoléhat pouze na export strojů a dopravních prostředků (třída 7) z mnoha důvodů. Pokud český automotive nebude v následujících letech dostatečně konkurenceschopný (např. kvůli elektromobilům importovaným z Číny), bude to mít na českou ekonomiku silně negativní dopady. Je tedy zcela nezbytné diverzifikovat svoji (konkurenceschopnou) produkci na co největší množství zahraničních trhů a komodit, aby byly co nejvíce eliminovány rizika dopadající na český průmysl.

Vývoj českého exportu přímo závisí na ekonomickém růstu našich největších zahraničních obchodních partnerů, mezi které se v rámci Evropské unie řadí naši sousedé.

Záleží ovšem ale také na světové situaci v zásadních segmentech týkajících se české ekonomiky, konkrétně se jedná o automobilový, strojírenský nebo elektrotechnický průmysl. Česká vláda by se v následujících letech měla pokusit ještě více o aktivnější proexportní politiku státu tak, aby co nejvíce podpořila české exportéry a umožnila jim tak vstup na nové atraktivní trhy.

7 Seznam použitých zdrojů

Knižní publikace:

CIVÍN, Lubomír. *Technika zahraničně-obchodních transakcí*. Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze, 2021. ISBN 978-80-213-3089-4.

CIVÍN, Lubomír. *Teorie, politika a praxe mezinárodního obchodu*. Česká zemědělská univerzita v Praze, 2020. ISBN 978-80-213-3062-7.

ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva, PLCHOVÁ, Božena. *Zahraniční obchod*. 2007. ISBN 978-80-7265-160-4

KUBIŠTA, Václav. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009. ISBN 9788073801915.

MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní obchod a marketing: praktická výkladová encyklopedie*. Praha: Grada, 2002. ISBN 80-247-0364-5.

NEUMANN, Pavel, Pavel ŽAMBERSKÝ a Martina JIRÁNKOVÁ. *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 8024732769

PAVELKA, Tomáš. *Makroekonomie základní kurz*. 3. vydání. Slaný: Melandrium, 2006. ISBN 80-86175-45-6

SOUKUP, Alexandr. *Mezinárodní ekonomie*. 2., upr. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2012. ISBN 978-80-7380-392-6

STEINMETZOVÁ, Dana. *Bariéry konkurenceschopnosti*. Praha: Oeconomica, 2008. ISBN 978-80-245-1444-4. 11. Slaný, Antonín. *Konkurenceschopnost*

SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada, 2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2708-0.

ŽÁK, Milan. *Velká ekonomická encyklopedie*. Praha: Linde, 1999. ISBN 80-7201-172-3

Elektronické zdroje:

Country facts. Eurostat [online]. [cit. 2023-09-07]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/countryfacts/>

Country profile. UNCTAD/STAT [online]. [cit. 2023-09-07]. Dostupné z: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/en-GB/index.html>

Czech Republic. Online. International monetary fund. [cit. 2024-02-15]. Dostupné z: <https://www.imf.org/external/datamapper/profile/CZE>.

Data Browser. Eurostat [online]. [cit. 2023-09-07]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/external?lang=en&display=list&sort=category>

Eurostat a evropská data. Český statistický úřad [online]. [cit. 2023-09-07]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/eurostat-a-evropska-data>

Finanční trhy. Česká národní banka [online]. [cit. 2023-09-07]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financni-trhy/>

Germany. Online. International monetary fund. [cit. 2024-02-15]. Dostupné z: <https://www.imf.org/external/datamapper/profile/DEU>

Inflation and consumer prices. Evropská centrální banka [online]. [cit. 2023-09-07].
Dostupné z: https://www.ecb.europa.eu/stats/macroeconomic_and_sectoral/hicp/html/index.cs.html#prices

International trade in goods. Eurostat [online]. [cit. 2023-09-07]. Dostupné z:
<https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>

International trade in goods-overview Eurostat [online]. [cit. 2023-09-07]. Dostupné z:
<https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/overview>

Kurzy devizového trhu – měsíční průměry. Česká národní banka [online]. [cit. 2023-09-19]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/financni-trhy/devizovy-trh/kurzy-devizoveho-trhu/kurzy-devizoveho-trhu/prumerne_mena.html?mena=EUR

Pohyb zboží přes hranice (PZpH). Český statistický úřad [online]. [cit. 2023-09-07].
Dostupné z: <https://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>

Zahraniční obchod. *Český statistický úřad* [online]. [cit. 2023-09-07]. Dostupné z:
https://www.czso.cz/csu/czso/zo_se_zbozim_podle_zmeny_vlastnictvi_narodni_pojeti

Seznam obrázků, tabulek, grafů a zkratek

7.1 Seznam obrázků

Obrázek 1 Odhad modelu pomocí BMNČ	58
Obrázek 2 Test normality reziduí modelu	61
Obrázek 3 Histogram normality reziduí	61
Obrázek 4 Test autokorelace v modelu	62
Obrázek 5 Test heteroskedasticity v modelu	62

7.2 Seznam tabulek

Tabulka 1 Vývoj zahraničního obchodu se zbožím ČR a EU v letech 2005-2022 (v mil. Kč)	46
Tabulka 2 Vývoj zahraničního obchodu ČR s EU s nejvýznamnějšími obchodními partnery v letech 2005-2022 (mil. Kč)	50
Tabulka 3 Komoditní struktura českého exportu se zbožím do EU v roce 2022 (mil. Kč)	53
Tabulka 4 Komoditní struktura importu zboží do ČR z EU v roce 2022	55
Tabulka 5 Odhad modelu	58
Tabulka 6 Ekonomická verifikace modelu	59
Tabulka 7 Statistická významnost odhadnutých parametrů modelu	60
Tabulka 8 Korelační matice	63

7.3 Seznam grafů

Graf 1 Vývoj obratu českého zahraničního obchodu se zbožím s EU a se světem v letech 2005-2022 (mil. Kč)	43
Graf 2 Zahraniční obchod se zbožím ČR s EU v letech 2005-2022 (mil. Kč)	45
Graf 3 Vývoj obratu zahraničního obchodu se zbožím ČR s EU s nejvýznamnějšími obchodními partnery v letech 2005-2022 (mil. Kč)	48
Graf 4 Podíl nejvýznamnějších obchodních partnerů z pohledu teritoriální struktury zahraničního obchodu ČR s EU v roce 2022 v %	52
Graf 5 Vývoj průměrné roční hodnoty nominálního měnového kurzu EUR/CZK v letech 1999-2022)	56

7.4 Seznam použitých zkratek

IMF – Mezinárodní měnový fond

WTO – Světová obchodní organizace

INCOTERMS – Mezinárodní obchodní podmínky

SME – Malé a střední podniky

GATT – Všeobecná dohoda o clech a obchodu

ČSÚ – Český statistický úřad

EU – Evropská unie

Přílohy

Podkladová data

	Vývoz	HDP Německa	Průměrná míra inflace v Německu	Průměrná míra inflace v ČR	Průměrný kurz EUR
	Y - endogenní	X1 - exogenní	X2 - exogenní	X3 - exogenní	X4 - exogenní
	V milionech Kč	v milionech Kč	%	%	Kč
Rok	vyv	hdp_n	inf_n	inf_cr	CZK/EUR
2005	1 568 327,00	68 211 544,79	1,9	1,9	29,784
2006	1 731 879,00	67 710 834,96	1,8	2,5	28,343
2007	1 896 766,00	69 574 842,46	2,3	2,8	27,762
2008	1 869 848,00	58 047 733,50	2,8	6,3	24,942
2009	1 663 080,00	64 840 375,31	0,2	1	26,445
2010	1 898 542,00	65 024 107,28	1,1	1,5	25,290
2011	2 075 026,00	66 306 209,64	2,5	1,9	24,586
2012	2 102 868,00	69 115 789,79	2,2	3,3	25,143
2013	2 149 112,00	73 052 951,34	1,6	1,4	25,974
2014	2 462 556,00	80 703 910,87	0,8	0,4	27,533
2015	2 568 913,80	95 696 337,23	0,7	0,3	27,283
2016	2 603 175,04	82 040 848,03	0,4	0,7	27,033
2017	2 777 748,42	86 268 987,95	1,7	2,5	26,330
2018	2 878 031,54	86 423 706,81	1,9	2,1	25,643
2019	2 928 778,90	89 204 246,94	1,4	2,8	25,672
2020	2 692 347,41	90 107 529,54	0,4	3,2	26,444
2021	3 076 473,81	92 828 187,34	3,2	3,8	25,645
2022	3 560 803,08	95 441 508,16	8,7	15,1	24,565