

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra obchodu a financí**



**Bakalářská práce**

**Teorie obchodu a transparentnost prodeje dřeva  
na veřejném trhu**

**Michal Hajný**

© 2018 ČZU v Praze

# ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Michal Hajný

Provoz a ekonomika

Název práce

**Teorie obchodu a transparentnost prodeje dřeva na veřejném trhu**

Název anglicky

**Trade Theory and Transparency in the Sale of Timber on Public Market**

---

### Cíle práce

Cílem práce bude návrh možných forem řešení aktuální málo transparentní situace s prodejem dřeva na veřejném trhu v České republice. Dílčím cílem práce bude porovnání jednotlivých metod prodeje dřeva z hlediska transparentnosti a teoretická charakteristika obchodu se dřevem.

### Metodika

Ke zpracování teoretické části práce bude použito literární rešerše odborné literatury a informačních zdrojů týkajících se teorií obchodu, jeho funkcí, forem a dále lesního hospodářství, především zaměřených na prodej dřeva v České republice.

Dále bude k získání podkladů a poznatků pro praktickou část práce použito polostrukturovaných rozhovorů. Bude provedeno porovnání jednotlivých metod prodeje dřeva v České republice a z toho plynoucí vyvození závěru a návrh možného řešení pro aktuální netransparentní situaci.

**Doporučený rozsah práce**

30 – 40 stran

**Klíčová slova**

teorie obchodu, obchod se dřevem, problematika transparentnosti obchodu, metody prodeje dřeva

---

**Doporučené zdroje informací**

- KALÍNSKÁ, E. a kol. Mezinárodní obchod v 21. století. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 987-80-247-3396-8
- KELBLOVÁ, H. – BARTUNĚK, J. *Obchodování s dřívím*. Písek: Matice lesnická, 1999. ISBN 80-86271-01-3.
- MAJEROVÁ, I. – NEZVAL, P. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3421-4.
- OBSTFELD, M. – KRUGMAN, P. R. – MELITZ, M. J. *International economics : theory and policy*. Boston ; Harlow: Pearson Education, 2012. ISBN 978-0-13-214665-4
- SCHMITHÜSEN, F. *Podnikání v lesním hospodářství a dřevařském průmyslu : základy podnikové ekonomiky a řízení*. V Praze: Česká zemědělská univerzita, 2009. ISBN 978-80-213-1945-5.
- SVAZ ZAMĚSTNAVATELŮ DŘEVOZPRACUJÍCÍHO PRŮMYSLU. *Doporučená pravidla pro měření a třídění dříví v ČR 2008 : platnost od 1.1.2008*. Praha [i.e. Kostelec nad Černými lesy]: Lesnická práce, 2007. ISBN 978-80-87154-01-4.
- ŠTĚRBOVÁ, L. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4694-4.
- ŽAMBERSKÝ, P. – JIRÁNKOVÁ, M. – NEUMANN, P. *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3276-3.

---

**Předběžný termín obhajoby**

2017/18 LS – PEF

**Vedoucí práce**

Ing. Daniela Šálková, Ph.D.

**Garantující pracoviště**

Katedra obchodu a financí

Elektronicky schváleno dne 30. 8. 2017

**Ing. Helena Čermáková, Ph.D.**

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 1. 11. 2017

**Ing. Martin Pelikán, Ph.D.**

Děkan

V Praze dne 03. 03. 2018

## **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Teorie obchodu a transparentnost prodeje dřeva na veřejném trhu" jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího bakalářské 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 bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 13. 3. 2018

---

## **Poděkování**

Rád bych touto cestou poděkoval paní Ing. Daniele Šálkové, Ph.D., za vedení mé bakalářské práce. Dále děkuji panu Mgr. Lukáši Horákovi za ochotu a spolupráci při získávání podkladů pro tuto bakalářskou práci.

# Teorie obchodu a transparentnost prodeje dřeva na veřejném trhu

## Abstrakt

Práce se hlavně zabývá transparentností prodeje dřeva na veřejném trhu, kde identifikuje hlavní problémy způsobující tuto situaci a k nim navrhuje možné formy řešení pro zlepšení této situace. Dále práce porovnává jednotlivé metody prodeje dřeva v České republice z hlediska vhodnosti jejich užití a transparentního jednání. Upozorňuje na jejich klady a zápory, hodnotí jejich hospodárnost a přehlednost.

Práce je rozdělena do dvou částí – teoretické a praktické. V teoretické části se práce věnuje teorii obchodu, jejím chronologickým vývojem a různými pohledy na mezinárodní směnu. Dále definuje obchod, jeho formy, a specifikuje dřevo jako předmět obchodu. Teoretická část je zpracována pomocí literární rešerše odborné literatury.

Praktická část se věnuje problematice transparentnosti prodeje surového dřeva v České republice. Srovnává jednotlivé metody prodeje surového dřeva, upozorňuje na otázku správné hospodárnosti vlastníků a dále se zabývá zhodnocením a identifikací hlavních problémů v současné praxi obchodu s dřevní komoditou. Práce obsahuje návrhy řešení pro zlepšení aktuální netransparentní situace. Praktická část je zpracována na základě polostrukturovaných rozhovorů s panem Mgr. Lukášem Horákem, jednatelem společnosti WOODPROJECT, s. r. o.

**Klíčová slova:** teorie mezinárodního obchodu, funkce obchodu, obchod se dřevem, problematika transparentnosti obchodu se surovým dřevem, metody prodeje dřeva, třídění dřeva, dražby

# **Trade Theory and Transparency in the Sale of Timber on Public Market**

## **Abstract**

The paper deals mainly with the transparency of the sale of wood in the public market. Where to identify the main problems causing this situation and suggest possible ways to solve this situation. Furthermore, the thesis compares the different methods of wood sales in the Czech Republic in terms of the suitability of their use and transparent behavior. It highlights their pros and cons, evaluates their economy and clarity.

The thesis is divided into two parts - theoretical and practical. In the theoretical part, the thesis deals with the theory of trade, its chronological development and various perspectives on international exchange. It further defines trade, its forms, and specifies wood as a subject of trade. The theoretical part is based on an analysis of the specialized literature.

The practical part deals with the issue of transparency of the sale of raw timber in the Czech Republic. It compares the individual methods of selling raw wood, highlights the question of the proper management of the owners and also deals with the evaluation and identification of the main problems in the current practice of trading in timber commodities. The paper contains proposals for solutions to improve the current non-transparent situation. The practical part is based on semi-structured interviews with Mgr. Lukáš Horák, Managing Director of WOODPROJECT, s. r. o.

**Keywords:** international trade theory, trade functions, timber trade, issues of transparency of the trade in raw timber, wood selling methods, sorting of wood, auctions

# Obsah

<b>1 Úvod.....</b>	<b>10</b>
<b>2 Cíl práce a metodika .....</b>	<b>12</b>
2.1 Cíl práce .....	12
2.2 Metodika.....	12
<b>3 Literární rešerše .....</b>	<b>13</b>
3.1 Teorie mezinárodního obchodu.....	13
3.1.1 Merkantilismus.....	13
3.1.2 Klasická teorie obchodu.....	15
3.1.3 Neoklasická teorie obchodu .....	18
3.1.4 Standardní teorie obchodu .....	22
3.1.5 Alternativní teorie obchodu .....	23
3.1.6 Moderní teorie obchodu .....	27
3.2 Obchod .....	32
3.2.1 Funkce obchodu .....	33
3.3 Dřevo jako předmět obchodu .....	33
3.3.1 Trh se dřevem.....	34
3.3.2 Metody prodeje dřeva .....	36
3.3.3 Měření dřeva .....	37
3.3.4 Třídění dříví .....	37
3.3.5 Certifikace.....	38
<b>4 Vlastní práce .....</b>	<b>40</b>
4.1 Metody prodeje dřeva.....	40
4.1.1 Klasické metody prodeje dřeva.....	40
4.1.2 Dražby.....	41
4.1.3 Komoditní burzy .....	43
4.1.4 Obálková metoda .....	45
4.1.5 Přímý prodej na odvozovém místě.....	46
4.2 Porovnání jednotlivých metod prodeje dřeva.....	46
4.2.1 Klasické metody prodeje dřeva.....	47
4.2.2 Dražby.....	47
4.2.3 Komoditní burzy .....	49
4.2.4 Obálková metoda .....	49
4.2.5 Přímý prodej na odvozovém místě.....	50



4.3	Výsledky a diskuse.....	50
4.3.1	Souhrn hlavních problematických oblastí v obchodu se dřevem v České republice.....	51
4.4	Návrh řešení hlavních problematických oblastí v obchodu se dřevem v České republice.....	53
<b>5</b>	<b>Závěr.....</b>	<b>55</b>
<b>6</b>	<b>Seznam použitých zdrojů .....</b>	<b>57</b>

## **Seznam tabulek**

Tabulka 1 - Komparativní výhody.....	17
Tabulka 2 - Jakostní třídy .....	38
Tabulka 3 - Zobchodovaný objem dříví a dřevní hmoty Českomoravskou komoditní burzou Kladno a Komoditní burzou Praha v letech 2007 až 2017 .....	44

# 1 Úvod

Na mezinárodní obchod nestačí, i přes současné globalizované prostředí, pohlížet bez znalosti jeho historického chápání, nelze ignorovat myšlenkové směry, které nejsou součástí nynějšího pojetí impulsů směny. Nelze pochopit historii ekonomického myšlení bez dostatečné znalosti ekonomické teorie. Obsah teorie obchodu tvoří soubory teoretických poznatků, vývoj názorů na obchod a dějiny obchodu v rámci dějin společnosti. Pro pochopení této problematiky je klíčové seznámení zejména s klasickými a neoklasickými teoriemi mezinárodního obchodu. Mezinárodní ekonomie prošla dlouhou cestou vývoje, za přispění mnoha věhlasných ekonomů a jimi definovaných teorií. První ucelenou skupinou teoretiků, zabývajících se touto problematikou byli merkantilisté.

Obchod je hlavním organizátorem oběhu zboží. Představuje jeden z nejdynamičtějších sektorů hospodářství a samostatnou ekonomickou činnost specializovanou na výměnu prostřednictvím koupě a prodeje. Funkční chápání obchodu je širším pojmem ekonomické kategorie obchodu. Zahrnuje všechny nositele obchodních funkcí bez ohledu na to, zda tyto činnosti představují jejich hlavní nebo doplňkovou činnost.

Dřevo je stále velmi významnou komoditou pro vnitřní i vnější obchod. V rámci ekonomické transformace zahájené v roce 1990, byla k 1. 1. 1991 liberalizována většina cen, a tedy i cen dříví. Na trhu se to projevilo výrazným zvýšením cen dříví. Namísto dřívějších bilancovaných dodávek dříví a administrativně stanovených cen nastoupil trh se svými přednostmi i úskalími. Současná situace v obchodu se surovým dřevem v České republice nicméně jeví známky nesprávného hospodaření a nízké transparentnosti. To je způsobeno malým povědomím o této situaci a neochotou změnit zaběhlou praxi. Velkým úskalím v této problematice je nízká informovanost odborné i laické veřejnosti. Důvodem tohoto stavu je nedostatečné upozorňování na existující problémy v odborné literatuře, která prakticky není, a zároveň přehlížení této skutečnosti zainteresovanými subjekty.

Česká republika má v odvětví lesního hospodářství velký potenciál. Největším vlastníkem českých lesů je stát, který disponuje 57,5 % lesní plochy. Fyzické osoby obhospodařují 19,2 % lesů, obce a města 17 %, právnické osoby vlastní 3 %, lesní družstva 1,2 % a 2,1 % výměry lesů náleží církvi. Subjekty lesnictví se zabývají hlavně výkupem, těžbou a prodejem surového dříví, který je pro vlastníky (prodávající) nejvýznamnějším zdrojem příjmů. Dřevozpracující podniky (odběratelé) se zabývají prvotním a druhotným

zpracováním dřeva a nákup dřeva je tedy pro ně důležitou nákladovou položkou. Zájmy obou stran jsou tedy opoziční. Při obchodním jednání je v zájmu vlastníků i odběratelů řádné obchodní jednání vedoucí k oboustranné spokojenosti.

## **2 Cíl práce a metodika**

### **2.1 Cíl práce**

Hlavním cílem bakalářské práce je návrh možných forem pro zlepšení aktuální, málo transparentní situace s prodejem dřeva na veřejném trhu v České republice. Hlavního cíle je dosaženo prostřednictvím cílů dílčích. Mezi dílčí cíle práce patří porovnání jednotlivých metod prodeje dřeva z hlediska jejich vhodnosti a transparentnosti, dále identifikace problémů v dosavadní praxi prodeje společně s teoretickou charakteristikou současné situace a posouzení nedostatků obchodu se surovým dřevem.

### **2.2 Metodika**

Bakalářská práce je rozdělena na část teoretickou a část praktickou. Teoretická část práce se nejprve zabývá jednotlivými teoretickými přístupy k mezinárodnímu obchodu a pojmy s nimi souvisejícími. Definuje je a zaměřuje se na jejich chronologický vývoj. Ke zpracování teoretické části práce je použito literární rešerše odborné literatury a informačních zdrojů týkajících se teorií mezinárodního obchodu, obchodem samotným a jeho funkcemi. Dále se práce zabývá specifiky trhu a obchodu se dřevem, metod jeho třídění a certifikacemi pro udržitelné lesní hospodářství.

K získání podkladů a poznatků pro praktickou část práce je použito polostrukturovaných rozhovorů s panem Mgr. Lukášem Horákem, jednatelem společnosti WOODPROJECT, s. r. o., která se podílí na správě lesů, zabývá se trvale udržitelným lesním hospodářstvím a provozuje aukční portál pro prodej dřeva „[www.aukcedreva.com](http://www.aukcedreva.com)“. Na základě získaných informací je provedena analýza současného stavu. Syntézou jsou získané poznatky uceleny a s jejich pomocí je provedena komparace jednotlivých metod prodeje dřeva v České republice, identifikace nedostatků, neadekvátního jednání a současného nepřehledného stavu v obchodování se dřevem. Na základě těchto poznatků je navrženo možné řešení pro aktuální netransparentní situaci a pomocí dedukce vyvozen závěr.

### **3 Literární rešerše**

Tato kapitola se v první části bude zabývat chápáním a příčinami mezinárodní směny z různých hledisek jednotlivých teorií mezinárodního obchodu a jejich vývojem. Druhá část se bude věnovat porozumění obchodu a jeho funkcí. Literární rešerše bude zakončena zaměřením na dřevo jako předmět obchodování, na trh se dřevem, metody prodeje dřeva, třídění dříví a certifikace původu.

#### **3.1 Teorie mezinárodního obchodu**

Teorie mezinárodního obchodu se skládá z teoretických předpokladů (Majerová a Nezval, 2011, s. 6). Z důsledku vývoje obchodu prošly tyto teorie řadou etap. Mezinárodní obchod byl z počátku vysvětlován na principu komparativních nákladů práce, tento princip byl později nahrazován rozdílností zemí ve vybavenosti výrobními faktory, lidským kapitálem a podobností preferencí. V současnosti jsou teorie zaměřeny na zachycení změn ve světové ekonomice a na vazbu mezinárodního obchodu na ekonomickou rovnováhu (Štěrbová a kol., 2013, s. 31).

##### **3.1.1 Merkantilismus**

Merkantilistické myšlení v Evropě převládalo od poloviny 14. století do poloviny 18. století. (Majerová a Nezval, 2011, s. 8). Za jeho vznikem stála kolonizace evropskými mocnostmi. V případě merkantilismu mluvíme spíše o formě myšlení než o řádné teorii, a to hlavně kvůli jeho nevědeckému přístupu. Snahou bylo zlepšení postavení určitého státu oproti ostatním zemím zavedením cla a regulací dovozu. Dnes je považován za ekonomický nacionalismus. Nejradičálnější skupinou merkantilistů byli tzv. bullionisté, kteří usilovali o úplný zákaz vývozu drahých kovů z dané země (Štěrbová a kol., 2013, s. 38).

Za hlavní znak bohatství národa bylo merkantilisty považováno množství drahých kovů v ekonomice. (Kalínská a kol., 2010, s. 54). Nabývání bohatství bylo prováděno zahraničním obchodem, koloniální expanzí, těžbou drahých kovů a aktivní obchodní bilancí. Dovoz zahraničního zboží do země byl minimalizován nebo v extrémních případech dokonce zakázán, vývoz průmyslového zboží a zemědělských produktů byl naopak žádoucí a byl podporován společně s domácím průmyslem. Merkantilismus dosáhl

svého vrcholu ve Francii za vlády Ludvíka XIV., ale později byl tento myšlenkový proud vyvrácen (Neumann, Žamborský a Jiránková, 2010, s. 16).

Zahraniční obchod byl merkantilisty vnímán pouze jako prostředek k přerozdělování bohatství mezi jednotlivými státy, což znamenalo to, že co jedna země vydělá, druhá prodělá<sup>1</sup> (Štěrbová a kol., 2013, s. 38). Z toho důvodu bylo usilováno o aktivní obchodní bilanci<sup>2</sup> zahraničního obchodu.

Aktivní obchodní bilanci lze vyjádřit tak, že stát více vyváží, než dováží, pasivní bilance je tedy přesný opak. Aktivní obchodní bilance podle merkantilistů vede k zvyšování bohatství země díky přílivu drahých kovů (Neumann, Žamborský a Jiránková, 2010, s. 15). To však vede k navýšení množství peněz v ekonomice, a tím pádem k růstu cenové hladiny a poklesu úrokové sazby (Majerová a Nezval, 2011, s. 9), což způsobuje snížení ceny investic, a to by mělo vést k vyšší produkci a většímu vývozu. Růst cenové hladiny má však také za následek obtížnější dosahování aktivní bilance a konkurenceschopnosti domácích výrobců (Štěrbová a kol., 2013, s. 38). Tento jev vychází z kvantitativní teorie peněz, která byla definována Davidem Humem (Neumann, Žamborský a Jiránková, 2010, s. 16).

Thomas Mun<sup>3</sup> byl nejznámější představitel merkantilismu a jeden z ředitelů Východoindické společnosti. Tato společnost však vykazovala pasivní obchodní bilanci s Indií a tak byl Mun kritizován (Neumann, Žamborský a Jiránková, 2010, s. 15). Poukazoval ovšem na to, že je podstatné mít aktivní pouze celkovou obchodní bilanci, tedy, že není podmínkou mít aktivní obchodní bilanci se všemi zeměmi (Soukup, 2009, s. 22). Udržování aktivní obchodní bilance bylo tedy podle Muna v dlouhodobém měřítku pro ekonomiku škodlivé. Dále poukazoval na důležitost reexportů. Jedná se o situaci, kdy země doveze suroviny za určité množství zlata, ty pak v domácí ekonomice zpracuje a vytvořený produkt vyveze za více zlata (Kalínská a kol., 2010, s. 55).

---

<sup>1</sup> Zahraniční obchod byl tedy merkantilisty vnímán jako hra s nulovým součtem.

<sup>2</sup> Pojem bilance zahraničního obchodu poprvé použil Edward Misselden.

<sup>3</sup> Anglický obchodník (1571-1641).

## **Kameralistika**

Jedná se o odnož merkantilismu ze střední Evropy používanou mezi 18. a 19. stoletím. Kameralisté nepovažovali za bohatství země drahé kovy. Podle nich se bohatství získávalo hlavně zemědělstvím a výrobou. Vývoz drahých kovů a surovin byl zakázán, stagnace spotřeby byla žádoucí a byl omezován dovoz luxusního zboží a surovin. Aktivní obchodní bilance byla kameralisty vnímána jako nástroj sloužící ke zvýšení zaměstnanosti - vývoz zvyšuje poptávku po výrobcích na domácím trhu a ta ovlivňuje poptávku po práci (Majerová a Nezval, 2011, s. 9).

### **3.1.2 Klasická teorie obchodu**

Dle Soukupa (2009, s. 23) vychází pojetí klasické teorie z koncepce volného obchodu. Klasické učení nesouhlasí s protekcionismem merkantilistů, který se pro ně stal terčem kritiky. „Klasikové překonali peněžní iluzi merkantilistických autorů a ukázali, že uměním ekonoma je odhrnout, “peněžní roušku” a objevit v ní reálné ekonomické jevy. I díky tomu dokázali odmítnout merkantilistickou doktrínu obchodní bilance a na její místo postavit doktrínu svobody obchodu.“ (Holman, 2001, s. 113). Autor dále uvádí, že se jednalo o myšlenkový systém, který lze nazvat ekonomickou vědou, jejíž zaměřením byl ekonomický růst a rozdělování produktu.

Za předchůdce klasického pojetí obchodu se považuje formativní ekonomie, jejímž hlavním představitelem byl David Hume<sup>4</sup>, který je autorem kvantitativní teorie peněz<sup>5</sup> (Majerová a Nezval, 2011, s. 9). Autoři dále uvádí, že podle Humea nebylo bohatství země určeno množstvím drahých kovů v ekonomice, ale množstvím práce v dané zemi<sup>6</sup>. Dále Hume uvedl, že při zvyšování množství drahých kovů v dané ekonomice je žádoucí, aby se zvyšovala produkce. Tím je zabráněno zvyšování cenové hladiny. Poukázal také na kontraproduktivitu aktivní obchodní bilance prosazovanou merkantilisty, která

---

<sup>4</sup> Skotský filosof (1711-1776).

<sup>5</sup> Aktivní obchodní bilance vede ke zvýšení množství peněz v ekonomice, to vede k růstu cenové hladiny a následného snížení salda obchodní bilance.

<sup>6</sup> Jeho eseje „O obchodní bilanci“ a „O žárlivosti obchodu“ ukazují, že mezinárodní obchod může být výhodný pro obě strany.

v dlouhodobém měřítku snižuje kladné saldo obchodní bilance díky zvyšování cenové hladiny dané ekonomiky a poklesu konkurenceschopnosti (Kalínská a kol., 2010, s. 48).

### **Teorie absolutních výhod**

Podle Neumanna, Žamberského a Jirákové (2010, s. 17) je za jejího autora považován Adam Smith<sup>7</sup>, který je zároveň považován za zakladatele klasické ekonomické teorie. Ve svém díle „Pojednání o podstatě a původu bohatství národů“<sup>8</sup> vyvrací merkantilistické chápání obchodu (jako hru s nulovým součtem), prezentuje prospěšnost mezinárodního obchodu pro zúčastněné strany a vysvětluje kladný dopad dělby práce.

Teorie absolutních výhod poukazuje na to, že země by se podle Majerové a Nezvala (2011, s. 10) měla specializovat na výrobu těch komodit, které dokáže vyrábět levněji než ostatní země, tedy s menšími náklady nebo vyšší produktivitou práce. Takovéto komodity pak exportovat do jiných zemí a naopak importovat výrobky, které levněji vyprodukuje jiná země. Pro dokonalé působení této teorie musí být podle Štěrbové a kol. (2013, s. 39) dodrženy následující předpoklady: imobilita výrobních faktorů mezi zeměmi, dokonalá mobilita výrobních faktorů mezi odvětvími (to je však podle Neumanna, Žamberského a Jirákové (2010, s. 18) ve skutečnosti prakticky nemožné), pracovní teorie hodnoty (cena stanovena množstvím práce), konstantní výnosy z rozsahu (zvyšování vstupů vede ke stejnému zvyšování výstupů), neexistence cel, kvót a dalších netarifních opatření (hlavně dopravních nákladů) a indiferentní produkt.

### **Teorie komparativních výhod**

Dle Kalínské a kol. (2010, s. 49) byla publikována v roce 1817 anglickým obchodníkem a politikem Davidem Ricardem kniha „Zásady politické ekonomie a zdanění“, ve které se zabýval situací, kdy daná země nemá ani jednu absolutní výhodu. Je považován za autora teorie komparativních výhod<sup>9</sup>. Ta uvádí, že i přes to, že země nemá žádnou absolutní výhodu, je pro ni zapojení do mezinárodního obchodu výhodné.

---

<sup>7</sup> Skotský filosof a ekonom (1723-1790).

<sup>8</sup> Rok vydání 1776.

<sup>9</sup> Princip této teorie byl již popsán Robertem Torresem (1780-1864).



Podle Neumanna, Žamberského a Jiránkové (2010, s. 21) je komparativní výhoda chápána jako relativně největší absolutní výhoda nebo jako relativně nejmenší absolutní nevýhoda.

*Tabulka 1 - Komparativní výhody*

	Země A	Země B
Židle	10	8
Stoly	5	2

Zdroj: Vlastní zpracování dle Štěrbové a kol. (2013, s. 42).

Z Tabulky 1 je patrné, že Země A má absolutní výhodu při výrobě obou komodit. Směnný poměr pro Zemi A je 2 židle za 1 stůl a v Zemi B jsou to 4 židle za 1 stůl. Z toho plyne, že v Zemi A jsou relativně levnější stoly a v Zemi B jsou relativně levnější židle. Následkem je, že pokud Země A nevyrobí 2 židle (pracovníky přesune na výrobu stolů), získá navíc 1 stůl<sup>10</sup>. Když tedy na základě této teorie bude vyspělejší zemí vyráběna komodita, u které má největší relativní absolutní výhodu a výrobu komodity, u které ji nemá (u které má relativně nejmenší absolutní nevýhodu druhá země) přenechá méně vyspělému státu, zlepši se světová produkce (Štěrbová a kol., 2013, s. 42).

Avšak podle Majerové a Nezvala (2011, s. 14) se z dlouhodobého hlediska tato teorie jeví jako nevýhodná hlavně pro rozvojové ekonomiky, protože zaměření země na výrobu komodity s komparativní výhodou vede k nerozvinutí průmyslových odvětví, která by vedla k rozvoji dané ekonomiky.

### **Směnný poměr a teorie reciproční poptávky**

Kalínská a kol. (2010, s. 51) uvádí, že určováním směnného poměru komodit mezi zeměmi v mezinárodním obchodě se zabýval John Stuart Mill<sup>11</sup>. Tento poměr vyjadřuje mezinárodní hodnotu zboží, jedná se tedy o tzv. „světovou cenu“. Majerová a Nezval (2011, s. 15) uvádí, že se podle Milla tato hodnota pohybuje v intervalu určeném národními pracovními náklady a vzájemnou poptávkou obou zemí po daném produktu.

<sup>10</sup> Při směnném poměru 3 židle za 1 stůl.

<sup>11</sup> Britský filosof a logik (1806-1873).

Mill tímto zformuloval teorii reciproční poptávky, tedy že relativní cenu zboží určuje vzájemná poptávka po dovozu. Pokud je tedy větší domácí poptávka po zahraniční komoditě, než zahraniční poptávka po domácí komoditě, výsledná relativní cena se bude přibližovat zahraniční relativní ceně (Neumann, Žamberský a Jiránková, 2010, s. 22). Podle Štěrbové a kol. (2013, s. 45) je velikost této poptávky přímo úměrná s úrovní vyspělosti ekonomiky dané země.

Z Millovy teorie plyne, že když se hodnota mezinárodního směnného poměru více vzdaluje od domácího směnného poměru (přibližuje se směnnému poměru druhé země), je pro danou ekonomiku zapojení do mezinárodního obchodu výhodnější. V ideálním případě budou dvě země z mezinárodního obchodu těžit právě tehdy, když se bude mezinárodní směnný poměr nacházet relativně uprostřed intervalu národních směnných poměrů. Dále pak z této teorie plyne, že při mezinárodním obchodu velké a malé (popř. méně vyspělé) ekonomiky, má právě malá ekonomika v obchodu větší výhodu<sup>12</sup> (Kalínská a kol., 2010, s. 51).

### **Shrnutí klasické teorie**

Absolutní výhoda není podle klasiků podmínkou pro vstup země do mezinárodního obchodu. Proto, aby se země do něj mohla zapojit, postačí mít komparativní výhodu ve výrobě určité komodity, na jejichž výrobu by se měla daná ekonomika soustředit a prostřednictvím mezinárodního obchodu jej směňovat za komodity, v jejichž výrobě má komparativní výhodu obchodní partner. Mezinárodní obchod dále určuje relativní cenu, ta se pohybuje v intervalu daném národními směnnými poměry (Štěrbová a kol., 2013, s. 45).

### **3.1.3 Neoklasická teorie obchodu**

Soukup (2009, s. 24) poukazuje na nový pohled na zdůvodnění mezinárodní směny, který přineslo neoklasické myšlení. Neumann, Žamberský a Jiránková (2010, s. 23) popisují, že za nejvíce významné neoklasické doplnění klasických teorií lze pokládat Heckscherův a Ohlinův model, Stolperův a Samuelsonův teorém a Rybczynského efekt. Neoklasikové se více zaměřovali na stranu poptávky a snažili se o matematizaci

---

<sup>12</sup> Malé země mají nižší poptávku po importu.

ekonomických věd (diferenciální počty a grafy) a zakládali nové teorie mezních užiteků a mezní produktivity. Neoklasickými ekonomy byl do modelů zahrnut k práci<sup>13</sup> další výrobní faktor, kapitál - vícefaktorový model<sup>14</sup> (Majerová a Nezval, 2011, s. 19).

### **Heckscher-Ohlinův model**

Základem tohoto modelu je předpoklad, že se země liší ve vybavenosti výrobními faktory (Krugman, Obstfeld a Melitz, 2012, s. 98). Eli Heckscher<sup>15</sup> a Bertil Ohlin<sup>16</sup> uvedli, že cena výrobního faktoru závisí na relativní nabídce tohoto faktoru - dostatku nebo nedostatku (Majerová a Nezval, 2011, s. 22). Z toho vyplývá, že výrobní faktory budou nabízeny levně, pokud jich bude nabízeno dostatečně a země bude vyrábět takové statky, na které je lépe vybavena výrobními faktory a bude dovážet ty statky, které jsou náročné na nedostatkový výrobní faktor (Krugman, Obstfeld a Melitz, 2012, s. 91). Země relativně lépe vybavená kapitálem se zaměří na výrobu kapitálově náročných statků a země s relativně lepší vybaveností prací zase na statky pracovní náročné (Neumann, Žamberský a Jiránková, 2010, s. 24).

Dle Kalínské a kol. (2010, s. 51) Heckscher-Ohlinův model vychází zjednodušeně z předpokladů, že výrobky je možné, dle náročnosti na kapitál či práci, členit na kapitálově nebo pracovní náročné. Vybavenost zemí kapitálem a prací je relativně odlišná, při výrobě nelze nahrazovat práci kapitálem a naopak (výrobní technologie jsou pevně stanoveny) a je značná omezenost pohybu výrobních faktorů. V reálné ekonomice je samozřejmě možné nahrazovat práci a kapitál<sup>17</sup> a neexistuje faktorová imobilita. Dalším aspektem je poptávka po výrobních faktorech (avšak tento model z ní nevychází). Díky tomuto zjednodušení předpokladů se tento model stal terčem kritiky.

### **Stolper-Samuelsonův teorém o změně světových cen**

Vychází z konstantních cen výrobních faktorů a navazuje na Heckscher-Ohlinův model, také je někdy řazen mezi jeho kritiku (Majerová a Nezval, 2011, s. 24).

---

<sup>13</sup> Ta do té doby byla tvůrcem ceny.

<sup>14</sup> Vícefaktorový model se skládá z půdy, práce a kapitálu.

<sup>15</sup> Švédský ekonom a ekonomický historik (1879-1952).

<sup>16</sup> Švédský ekonom, politik, nositel Nobelovy ceny za ekonomii (1899-1979).

<sup>17</sup> V určité zemi je možné vyrobit statek za použití kapitálu, v jiné za použití práce.

„Tento teorém tvrdí, že volný mezinárodní obchod zvýhodňuje hojný výrobní faktor (resp. jeho vlastníky) a znevýhodňuje vzácný výrobní faktor (resp. jeho vlastníky).“ (Štěrbová a kol., 2013, s. 51). Wolfgang Friedrich Stolper<sup>18</sup> a Paul Anthony Samuelson<sup>19</sup> se zabývali tím, co nastane při změně ceny<sup>20</sup> výrobního faktoru (Kalínská a kol., 2010, s. 52). V případě nárůstu ceny pracovně náročného statku poroste zároveň i cena výrobního faktoru (práce), pomocí kterého je vyráběn, a cena výrobního faktoru, na který je výroba méně náročná se sníží. Například pokud je země zaměřena na kapitálově náročné výrobky a vzroste cena kapitálově náročného výrobku, výrobci se budou snažit rozšířit výrobu daného výrobku na úkor pracovně náročné komodity a to povede k růstu poptávky po kapitálu (a k poklesu poptávky po práci), což bude mít za následek nárůst dovozu pracovně náročného výrobku. Důchody vlastníků kapitálu porostou, zatímco důchody vlastníků práce klesnou (Neumann, Žamborský a Jiránková, 2010, s. 25).

### **Teorém o vyrovnání cen výrobních faktorů**

Jedná se o rozšíření Heckscher-Ohlinova modelu o účinek mezinárodního obchodu na ceny výrobních faktorů v zemi. Z teorému vyplývá, že země se bude zaměřovat na výrobu komodit náročných na výrobní faktor, kterého je v zemi dostatek. Nabídka tohoto výrobního faktoru je v ekonomice velká, a tak je jeho cena nízká, podobně jako cena dané komodity (Kalínská a kol., 2010, s. 52).

Podle Neumanna, Žamborského a Jiránkové (2010, s. 26) se země, která je lépe vybavena kapitálem, soustředí na kapitálově náročné výrobky. Tím omezí výrobu výrobků pracovně náročných<sup>21</sup>. Dojde tedy k rozšíření výroby kapitálově náročných výrobků, na což je zapotřebí více kapitálu, než se uvolní z výroby pracovně náročných výrobků, která byla omezena. Poptávka po práci je ale nižší než množství uvolněné práce, tím pádem se cena do té doby levného kapitálu začne zvyšovat a cena doposud drahé práce poklesne. Teorém tedy poukazuje na to, že zapojení země do mezinárodního obchodu a mezinárodní dělby práce zvyšuje spotřební možnosti, ale zároveň mění strukturu

---

<sup>18</sup> Americký ekonom (1912-2002).

<sup>19</sup> Americký ekonom a nositel Nobelovy ceny za ekonomii (1915-2009).

<sup>20</sup> Mezinárodní tržní – světové.

<sup>21</sup> Bude je dovážet levněji ze země, která je lépe vybavena prací a soustředí se na pracovně náročné statky.

rozložení důchodů v dané zemi. K vyrovnání cen výrobních faktorů vlivem zapojení se do mezinárodního obchodu dochází nejen uvnitř země, zároveň k němu dochází i napříč zeměmi (Neumann, Žamborský a Jiránková, 2010, s. 27).

### **Rybczynského efekt a změna relativní vybavenosti**

Tento efekt vysvětluje situaci, ke které v ekonomice<sup>22</sup> dojde při změně poměru výrobních faktorů (Kalínská a kol., 2010, s. 53). V případě prudkého zvýšení poměru kapitálu a práce (v tomto případě myšleno příliv kapitálu), povede k relativnímu poklesu ceny kapitálu a relativnímu zvýšení ceny práce. To povede ke změně struktury domácí výroby, tedy ke zvýšení produkce kapitálově náročných výrobků. Snížení tohoto poměru bude mít opačný efekt (Neumann, Žamborský a Jiránková, 2010, s. 27). Dle Soukupa (2009, s. 64) vede zvýšení zásoby jednoho z faktorů k nerovnoměrnému rozšíření výrobních možností. Krugman, Obstfeld a Melitz (2012, s. 89) uvádí, že ekonomika je relativně efektivnější v produkci výrobků, které jsou náročné na výrobní faktor, kterým je ekonomika lépe vybavena.

### **Leontiefův paradox**

Jednalo se o empirický test Heckscher-Ohlinova modelu provedený v USA Wassily Leontiefem<sup>23</sup>. USA byly v roce 1947 zemí nejlépe vybavenou kapitálem, přesto ale více vyvážely výrobky pracovníčně náročné na výrobu (Kalínská a kol., 2010, s. 53).

Podle Leontiefa byly USA sice nejlépe kapitálově vybavenou zemí, ale ve skutečnosti by měly být považovány za zemi lépe vybavenou prací, protože pracovní síla USA vykazovala trojnásobnou produktivitu<sup>24</sup> než v ostatních zemích – lidským kapitálem (Neumann, Žamborský a Jiránková, 2010, s. 27).

---

<sup>22</sup> Např. vlivem války, přírodní katastrofy, epidemie, rychlý růst počtu obyvatel nebo náhlým přílivem kapitálu.

<sup>23</sup> Americký ekonom původem z Ruska, držitel Nobelovy ceny za ekonomii (1905-1999).

<sup>24</sup> Dána lepším vzděláním a zkušenostmi.

Dále podle Kalínské a kol. (2010, s. 53) je možné, že za tímto jevem stály relativně velké překážky v obchodu, vzájemná substituce výrobních faktorů<sup>25</sup> a nebo nespolehlivost statistických dat, ze kterých Leontief vycházel.

### 3.1.4 Standardní teorie obchodu

Je universálním modelem obchodu, snaží se o zobecnění modelů mezinárodního obchodu pomocí analýzy křivek nabídky a poptávky. Vzniká na konci 20. století z důvodu potřeby vysvětlení působení změn a nových vlivů - nově industrializované země nebo rozmach exportu Japonska (Majerová a Nezval, 2011, s. 29). Autorem této teorie je Paul Krugman<sup>26</sup>. Krugman, Obstfeld a Melitz (2012, s. 112) uvádí, že standardní model obchodu se zabývá čtyřmi zásadními vztahy. Vztahem hranic výrobních možností s křivkou relativní nabídky, vztahem relativní ceny a relativní poptávky, dalším vztahem je světová relativní nabídka a světová relativní poptávka, které určují světovou rovnováhu a posledním je efekt Thersms of trade<sup>27</sup>. Mezinárodní obchod je v rovnováze, pokud se střetnou křivky relativní nabídky a relativní poptávky při určité relativní ceně<sup>28</sup> (směnné relaci zboží) a relativním množství (Majerová a Nezval, 2011, s. 33).

Pokud daná ekonomika začne obchodovat s jinou ekonomikou, relativní cena se změní díky střetu světové nabídky a poptávky. „Je-li tedy růst domácí ekonomiky vychýlen ve prospěch vyvážejícího odvětví, profituje na tom zejména zbytek světa, protože se zhoršují její směnné relace. Je-li naopak vychýlen ve prospěch dovozního odvětví, směnné relace se zlepšují a ekonomika tak z tohoto růstu profituje na úkor zbytku světa.“ (Neumann, Žamborský a Jiránková, 2010, s. 35).

---

<sup>25</sup> V zemi s dostatečným množstvím práce bude výrobek považován za pracovní náročný a v zemi s dostatkem kapitálu za kapitálově náročný – USA mohly vyrábět pracovní náročné výrobky pomocí velkého množství kapitálu, tím pádem se jevíly jako kapitálově náročné.

<sup>26</sup> Americký ekonom a držitel Nobelovy ceny za ekonomii (1953).

<sup>27</sup> Efekt reálných směnných relací na národním bohatství.

<sup>28</sup> Rovnovážná relativní cena je dána průsečíkem křivek relativní nabídky a relativní poptávky.

### 3.1.5 Alternativní teorie obchodu

Mimo klasických a neklasických teorií bylo formulováno i mnoho teorií alternativních. Alternativní teorie mezinárodního obchodu se zabývají situacemi, kdy jsou některé předpoklady „hlavních“ teorií nesplněny a poukazují na jejich obtížnou aplikovatelnost v reálných situacích. Dále pak upozorňují na jejich kontraproduktivitu v případě aplikace u nerozvinutých ekonomik (Kalínská a kol., 2010, s. 62).

Klasické teorie vznikaly převážně v Anglii, která byla na přelomu 18. a 19. století světovou mocností a podle teorie komparativních výhod v ní probíhala specializace zemí, které Anglii dovážely suroviny. Ty Anglie přeměnila na hotové výrobky a exportovala. To ovšem v dlouhodobém hledisku znamenalo, že rozdíl v ekonomické vyspělosti Anglie a ostatních (méně vyspělých) zemí se stával stále markantnější (Neumann, Žamberský a Jiránková, 2010, s. 28).

#### **Teorie dětských odvětví<sup>29</sup>**

Tuto teorii formuloval Friedrich List<sup>30</sup>, klade důraz na to, že země by se měla naplno otevřít působení zahraniční konkurence až v tu dobu, kdy bude její domácí průmysl zcela rozvinut (konkurenceschopným). List dále uvádí, že pokud by se tak nestalo, je prakticky nemožné pro ekonomiku země, jejíž produkce je ještě v počátečním stádiu, vybudovat vlastní průmysl bez toho aniž by ho před konkurencí chránila. V tom případě by byl průmyslem vyspělých ekonomik vytlačen. Listem je však zdůrazňováno, že tato ochrana musí být pouze dočasná, v praxi je ale její odstraňování velmi náročné. Problémem je rozpoznání, kdy přesně je domácí průmysl dost zralý na to, aby začal být konkurenceschopný v mezinárodním obchodě, tedy jak dlouho má být chráněn. Majitelé firem se totiž spíše snaží o prodloužení ochrannářských opatření a nevěnují se zvyšování konkurenceschopnosti vlastních firem. Tento jev sám o sobě zapříčiňuje zpomalování samotného rozvoje těchto odvětví (Neumann, Žamberský a Jiránková, 2010, s. 29).

Majerová a Nezval (2011, s. 36) popisují skutečnost, kde firmy vyspělých států, působící na trhu delší dobu, mají pochopitelně lepší obchodní strategie, více zkušeností

---

<sup>29</sup> Taktéž známá pod pojmem „Teorie nezralého průmyslu“.

<sup>30</sup> Německý ekonom (1756-1804).

a vyšší produktivitu. To, a mnoho dalšího, jim umožňuje prodávat za nižší cenu. Díky tomu je téma ochrany nevyspělých ekonomik stále aktuální.

Podle autorů z teorie komparativních výhod vyplývá, že země by se měla specializovat na výrobu těch statků, ve kterých tuto výhodu má a výrobu zbylých přenechat ostatním zemím. Dále uvádí, že teorie dětských odvětví, oproti klasické teorii, která je postavena na základech statických komparativních výhod, vychází z dynamických komparativních výhod, u kterých je nejvyšší efektivity dosahováno v dlouhém období.

Teorie dětských odvětví je v krátkém období výhodná pro stát a pro domácí výrobce, protože spotřebitel je nucen kupovat dražší domácí produkt namísto importovaného zahraničního, který bývá mnohdy kvalitnější.

Naopak v dlouhém období její pozitivní dopad převyšuje nedostatky z období krátkého. V praxi ale její užití nefunguje a ve většině případů tato teorie selhala.

### **Teorie druhé nejlepší volby**

Podle Majerové a Nezvala (2011, s. 39) je základním účelem ekonomických modelů dosažení ekonomické rovnováhy. Dále podle nich patří mezi základní podmínky jejího dosažení to, že cena výstupu firem se rovná mezním nákladům, poměr cen dvou produktů se rovná poměru mezních měr substitucí těchto dvou produktů, v dlouhém období se ekonomický zisk firem rovná nule a nabídka produktů se rovná poptávce po nich.

Případem, kdy tyto optimální podmínky nebudou splněny, se zabývali Richard G. Lipsey<sup>31</sup> a Kevin J. Lancaster<sup>32</sup> ve své teorii druhé nejlepší volby. Došli k závěru, že v případě nesplnění jedné z podmínek, bude způsobena i změna podmínek zbylých.

Jelikož v reálném světě tyto podmínky nebudou vždy stoprocentně dodrženy, není možné dosáhnout bodu optima. Druhou nejlepší volbou autoři nazývají jednání, které vede k druhému nejlepšímu optimu, tedy nejlepší situaci za daných podmínek (nesplněných předpokladů).

---

<sup>31</sup> Kanadský ekonom (nar. 1928).

<sup>32</sup> Americký ekonom (1924-1999).



## **Teorie zbídačujícího růstu**

Autor této teorie Jagdish Bhagwati<sup>33</sup> vychází z předpokladů klasické teorie a z analýz změn směnných relací<sup>34</sup>. Dokázal, že růst ekonomiky může vést k poklesu blahobytu země (Majerová a Nezval, 2011, s. 54). Tato teorie byla přijata zastánci protekcionismu v zemích s méně vyspělou ekonomikou, i když Bhagwati ve své teorii nespécifikoval, zdali se tato teorie týká především zemí s nízkou úrovní ekonomické vyspělosti.

Bhagwati zkoumal chování firem v rozvojových zemích. Všiml si, že jejich chování je přesně opačné než chování vysvětlené neoklasicisty. Tedy že firmy při „snížení ceny zvyšují objem vývozu, aby tak kompenzovaly snížení svých příjmů v důsledku poklesu ceny.“ (Neumann, Žamberský a Jiránková, 2010, s. 29). Zvýšení objemu výroby a následného vývozu však na světovém trhu zapříčiní snížení ceny, a tak se celý proces znovu opakuje (Kalínská a kol., 2010, s. 62).

V příkladu uvedeném Majerovou a Nezvaem (2011, s. 42) je vysvětleno, že při vstupu ekonomiky (rozvojové země) do mezinárodního obchodu je světová cena v rovnovážném bodě. V případě, že si země začne vést ekonomicky lépe, se nejprvelepší její ekonomická pozice a bohatství země poroste. V okamžiku, kdy nastane změna relativní ceny vyvážené komodity se, díky neelasticitě cen a důchodů světové poptávky po ní, bohatství dané země snižuje. Tento růst tedy ekonomiku „zbídačuje“. Aby si tedy občané dané země udrželi výši svých příjmů, musí stále více pracovat.

Frederic Pryor<sup>35</sup> po zkoumání 97 ekonomik během 30 let (1970-2000) „Stanovil, že v případě, když je částka ztráty kupní síly větší než míra růstu HDP, jedná se o zbídačený růst.“ (Majerová a Nezval, 2011, s. 42).

## **Teorie technologické mezery**

Podstatou této teorie formulovanou M. V. Poslerem<sup>36</sup> jsou komparativní výhody vznikající inovací statků a následným zvýšením jejich vývozu a díky tomu i vyšším

---

<sup>33</sup> Narodil v Indii, později působil v USA (nar. 1934).

<sup>34</sup> Terms of trade.

<sup>35</sup> Americký ekonom (nar. 1933).

<sup>36</sup> Britský ekonom (1931-2006).

výnosům. Ve chvíli, kdy ostatní ekonomiky daný statek okopírují, se ekonomika, která byla inovátorem, opět snaží o další inovace. Tím opět vznikne technologická mezera, kterou se ostatní ekonomiky opakovaně snaží „dohnat“ a tento proces se neustále opakuje (Majerová a Nezval, 2011, s. 44).

### **Teorie periferní ekonomiky**

Podobně jako Jagdish Bhagwati se na problematiku zhoršování směnných relací zaměřil i Raul Prebisch<sup>37</sup>. Pozorováním dospěl k tomu, že vyspělé země, označené Prebishem jako „centra“, způsobovaly ekonomické problémy zemí s ne tak vyspělou ekonomikou. Tyto země označil jako „periferie“ (Neumann, Žamberský a Jiránková, 2010, s. 30). Špatná ekonomická situace periferií není způsobena jejich zaostalostí, nýbrž tím, že se díky centrům musely stát dovozci primárních výrobků a ztratily možnost využívat své vlastní zdroje pro konkurenci centrům (Majerová a Nezval, 2011, s. 41).

Vývozy periferií se skládají hlavně z primární produkce, která má ovšem nízkou přidanou hodnotu a nízkou důchodovou elasticitu poptávky. Když poroste důchod, poroste více poptávka po průmyslovém zboží než poptávka po zboží primárním. Podle Kalínské a kol. (2010, s. 62) ke zhoršení směnných relací dochází z důvodu rychlejšího růstu cen průmyslových výrobků center, nežli cen jejich primárních komodit.

Majerová a Nezval (2011, s. 40) uvádí, že vývozy center se naopak skládají hlavně z průmyslového zboží, které má vysokou přidanou hodnotu a důchodovou elasticitu poptávky. Při směně komodit v mezinárodním obchodě směřují veškeré výnosy do center, protože primární produkci, kterou importovaly z periferií, průmyslově zpracovaly a následně exportovaly zpět do periferií (tím vznikla velká přidaná hodnota). Schopnost periferií dovážet průmyslové komodity se snižuje na úkor nutnosti vyššího vývozu primárních komodit (objem mezinárodního obchodu zůstává neměnný). Navíc jsou pak centra schopna s technologickým postupem akumulovat úspory, přičemž veškeré úspory periferie jsou použity na snížení cen.

---

<sup>37</sup> Argentinský ekonom (1901-1986).

### 3.1.6 Moderní teorie obchodu

Důvody předchozích teorií pro vstup ekonomik do obchodu vycházely z dokonalé konkurence, kdy poptávka po výrobcích byla dokonale elastická, prodávající byli pouze příjemci ceny a byl splněn předpoklad rostoucích nákladů z rozsahu nebo rozdílné vybavenosti výrobními faktory. V současnosti, díky podobnému vybavení výrobními faktory, mají vyspělé ekonomiky málo rozdílné preference. Proto se vzájemný obchod uskutečňuje kvůli úsporám z rozsahu, které znamenají, že s nižšími náklady je možné dosáhnout vyšší produkce. Těmito úsporami z rozsahu se zabývají moderní teorie obchodu analyzující interní a externí úspory a dumping (Majerová a Nezval, 2011, s. 57).

#### **Teorie kvalifikace práce**

Donald Keesing<sup>38</sup> se v polovině 20. století přičinil o další rozvedení Heckscher-Ohlinovy teorie. Podle Keesinga by se měla brát v potaz i úroveň lidské kvalifikace, ne pouze dva výrobní faktory<sup>39</sup>. Dále poukazuje na rozdíl v produkci ekonomik na základě rozdílu mezi kvalifikovanými a nekvalifikovanými pracovníky a uvádí, že díky tomuto rozdílu se mění komparativní výhody daných ekonomik (Štěrbová a kol., 2013, s. 55).

Keesing pak dále rozděluje výrobky na ty, k jejichž výrobě je potřeba kvalifikované pracovníky (strojírenství), a na ty, kde míra kvalifikace nemusí být tak vysoká. V zemích, kde se nachází větší množství dostatečně kvalifikované pracovní síly je komparativní výhoda pro produkci statků náročných na kvalifikovanou práci (Štěrbová a kol., 2013, s. 55).

#### **Teorie životního cyklu výrobku<sup>40</sup>**

O odlišném způsobu zdůvodnění mezinárodní směny se pojednává v teorii životního cyklu výrobku. Mezinárodní směna je zapříčiněna odlišnou úrovní vědeckotechnického pokroku v jednotlivých státech. Tato teorie byla zveřejněna v 60. letech 20. století. Jejím autorem je Raymond Vernon<sup>41</sup> (Soukup, 2009, s. 29). Autor vycházel z komparativních

---

<sup>38</sup> Americký ekonom (1933-2004).

<sup>39</sup> Práce a kapitál.

<sup>40</sup> Taktéž známa pod názvem Teorie mezinárodního výrobního cyklu.

<sup>41</sup> Americký ekonom (1913-1998).

výhod v klasické teorii, kterou doplnil o fáze dynamického vývoje produktu. Dále předpokládal, že většina inovativních výrobků pochází z vyspělých ekonomik.

Podle Majerové a Nezvala (2011, s. 45) Vernon uvádí tři fáze mezinárodního obchodního cyklu. Tou první je *fáze nového produktu*<sup>42</sup>. Firma v rozvinuté ekonomice vytvoří nový produkt, ten začne nabízet spotřebitelům<sup>43</sup> na domácím trhu, ale nevyváží jej. Firma v tuto chvíli má pouze malou konkurenci na domácím trhu. Poptávka po daném produktu začíná stoupat a v zahraničních ekonomikách se objevují bohatí spotřebitelé se zájmem o tento produkt. Až v tuto chvíli začne firma obchodovat na mezinárodním trhu a začíná vyvážet nový produkt do ostatních zemí.

Ve druhé fázi, *fázi zrání produktu*<sup>44</sup>, roste export nového produktu do zahraničních ekonomik a firmy inovující země zvažují investování do těchto ekonomik. Tam poptávka po novém produktu roste, a tak se objevuje podobný produkt, vyprodukovaný lokálními firmami ekonomik (do kterých se toto zboží vyváželo) a to i přes vysoké výrobní náklady. Inovativní produkt začíná být substituován a konkurence se tedy rozšiřuje z pouhého domácího trhu na trhy ostatních ekonomik, ty ale nejsou schopny plně uspokojit domácí poptávku a dovoz stále převyšuje výrobu.

Třetí a poslední fázi je podle Vernona *fáze standardního výrobku*<sup>45</sup>. Cena inovovaného produktu klesá, protože jeho vyprodukované množství nasytilo trh. Firmy snižují náklady, výroba produktu se stává standardizovanou a tak rostou úspory z rozsahu a klesá cena. Výroba v inovativní zemi je omezena a přesouvá se do méně rozvinutých ekonomik<sup>46</sup>. Ty tím získají přístup k technologickému postupu a mohou produkt také začít vyrábět. Zároveň přichází nové inovace, a ty vedou ke snížení poptávky po původním inovovaném produktu. Nakonec původně inovující ekonomika dováží svůj původní produkt z méně rozvinutých ekonomik, přičemž zároveň vytváří nový inovativní produkt.

Štěrbová a kol. (2013, s. 57) seznamuje s omezeními dané teorie. Prvním omezením je podle autorky zaměření pouze na výrobky s uvedeným životním cyklem, dále

---

<sup>42</sup> Známa také jako fáze novosti.

<sup>43</sup> Ideální podmínky, spotřebitelé mají vysoké příjmy a ochotu experimentovat s novými produkty; nízká cenová elasticita znamená vysokou cenu výrobků.

<sup>44</sup> Známa také jako fáze dospívání.

<sup>45</sup> Známa také jako fáze standardizace.

<sup>46</sup> Mají komparativní výhodu díky nižším nákladům na produkci a zahraničním investicím.

pak skutečnost, že teorie vychází z předpokladů délky životních cyklů z poloviny 20. století (ty dnešní jsou značně kratší) a poslední je skutečnost, že v současnosti již není většina výrobků vyvíjena ve vyspělých zemích.

### **Teorie shodnosti preferencí<sup>47</sup>**

Podle Staffana Burenstrama Lindera<sup>48</sup> není zdroj komparativních výhod (důvod obchodu) založen na straně nabídky, ale na straně poptávky. Linderova hypotéza<sup>49</sup> říká, že „Mezinárodní obchod slouží k uspokojování potřeb zákazníků, a to zejména takových, kteří nenaleznou produkt odpovídající zcela jejich potřebám v rámci domácí nabídky.“ (Štěrbová a kol., 2013, s. 57). Čili v otázce mezinárodního obchodu jsou rozhodující preference domácích spotřebitelů a předmětem exportu ekonomiky by tedy měly být komodity běžné v domácí nabídce. Tato teorie však platí pouze pro průmyslové a spotřební komodity, pro nerostné suroviny platí závěry klasické teorie.

Soukup (2009, s. 28) zdůvodňuje příčinu mezinárodního obchodu ve shodnosti spotřebitelských preferencí. Směna bude podle autora probíhat v případech, kdy země disponují stejnou vybaveností výrobními faktory a mají i stejné náklady na výrobu.

Dle Majerové a Nezvala (2011, s. 43) bude vzájemný obchod mezi zeměmi tím větší, čím menší bude rozdíl v průměrných důchodech v daných zemích. Pokud bude struktura preferencí ve dvou příjmově podobných zemích jiná, důvodem bude odlišný způsob rozdělování důchodu.

### **Model interních úspor z rozsahu**

Vnitřní úspory z rozsahu jsou důsledkem zvětšení objemu produkce jedné firmy nezávisle na objemu produkce ostatních firem v odvětví (Soukup, 2009, s. 93).

Dle Majerové a Nezvala (2011, s. 60) je model interních úspor vytvořen na základě monopolistické konkurence, jejíž struktura chování je nejbližší dokonalé konkurenci. Autoři dále definují pět předpokladů monopolistické konkurence: existence mnoha firem v odvětví; každá firma vyrábí diferenciovaný (odlišný) produkt; diferenciované produkty

---

<sup>47</sup> Také známá jako Teorie podobnosti ve struktuře poptávky.

<sup>48</sup> Švédský ekonom a politik (1931-2000).

<sup>49</sup> Uveřejněná roku 1961.

jsou nahraditelné ve spotřebě; možnost volného vstupu a výstupu firem do odvětví; existence interních úspor z rozsahu<sup>50</sup>. Dále vyzdvihuje preference spotřebitelů na vlastnosti zboží vyráběného ve stejných odvětvích a analyzuje vnitroodvětvový obchod mezi ekonomikami se stejně rozvinutými odvětvími, čili mezi spotřebiteli ekonomik s podobnou ekonomickou situací<sup>51</sup>.

Z modelu dále plyne, že diferenciací produktu z důvodu jeho stálých inovací, nutí výrobce ke stále vyšší konkurenceschopnosti. Následkem odlišnosti produktu je pak nízká možnost substituce produktů. Tvorby vyšších zisků tedy výrobci dosáhnou jen mezinárodním obchodem. Ten by měl dále vést ke zvyšování životní úrovně spotřebitelů (Majerová a Nezval, 2011, s. 61).

V případě existence velkého množství firem obchodujících pouze na domácím trhu je produkce jednotlivých firem nízká a nákladná. Vstupem na mezinárodní trh dochází ke zvětšování trhu a snižování cen, díky zvětšení nabídky (produkce) a úsporám z rozsahu. Rostoucí úspory z rozsahu však vedou ke zvyšování konkurenceschopnosti (hlavně) velkých firem. V případě, že na trhu tyto velké (nadmárodní) firmy operují, je pro firmy z rozvojových ekonomik prakticky nemožné vstoupit na mezinárodní trh (Neumann, Žamberský a Jiránková, 2010, s. 30).

### **Model externích úspor<sup>52</sup>**

Na rozdíl od modelu interních úspor se nezaměřuje na úspory z rozsahu firem, ale celých odvětví v mezinárodním obchodě (Majerová a Nezval, 2011, s. 64). Vnější úspory z rozsahu jsou v mezinárodním obchodu značně důležité, ale na rozdíl od interních úspor mají jiný dopad – vytvoření prostřední nedokonalé konkurence není bezpodmínečně nutné a mezinárodní obchod při jejich existenci nemusí být výhodný pro všechny země (Soukup, 2009, s. 102). Tento model by neměl být uplatňován v podmínkách nedokonalé konkurence za předpokladu existence mnoha malých firem. Díky rostoucím úsporám

---

<sup>50</sup> S rostoucím množstvím vstupů roste množství výstupů o více než 100 %, to vede ke snížení nákladů na jednotku.

<sup>51</sup> Je pravděpodobné, že spotřebitelé podobných ekonomik budou mít i podobné preference a životní standard.

<sup>52</sup> Znamé také jako průmyslové úspory.

z rozsahu se mohou ekonomiky soustředit na výrobu zboží, u kterého jim s množstvím výroby klesají průměrné náklady (Štěrbová a kol., 2013, s. 60).

Podle Majerové a Nezvala (2011, s. 76) země, které v odvětví původně začaly vyrábět určitý produkt nebo vyrábí ve větší produkci, tedy mají nižší náklady na výrobu. To znamená, že i kdyby chtěly tentýž produkt začít vyrábět firmy nové s nižšími náklady, nebude to možné. Země, která začala vyrábět dříve, stanovila cenu (objemem výroby), a to i přes vyšší náklady na produkci. Nová ekonomika je začínající producent, a tak jsou její průměrné náklady vyšší než je cena stanovená trhem, je tedy nucena je přijmout a dovážet produkt původního výrobce, protože ještě není schopna vyrábět ve velkém množství.

### **Model dumpingu**

Dumping vyjadřuje formu cenové diskriminace, kdy výrobci (záměrně) neupravují cenu na základě trhu. „Dumpingem označujeme činnost, kdy firma uplatňuje na rozdílných trzích rozdílné ceny, většinou nižší na zahraničním trhu než doma.“ (Majerová a Nezval, 2011, s. 76). Výrobci většinou tuto strategii uplatňují na zahraničních trzích, kde nemají takovou pozici jako na trhu domácím.

*Sporadický dumping* firma uplatňuje, když potřebuje doprodat přebytky, přičemž chce udržet cenovou úroveň svých produktů v domácí ekonomice nebo chce co nejvíce snížit své ztráty, a tak prodává na zahraničních trzích.

*Kořistnický dumping* je strategie, kdy se firma snaží získat pozici na trhu prostřednictvím ztrátových prodejů a tím odstranit konkurenci. V momentě, kdy si svou pozici vybuduje, ceny začne zvyšovat.

V případě *trvalého dumpingu* je výrobcem trvale nastavená rozdílná cena na domácím a zahraničním trhu. Firma, kvůli rozdílným režijním nákladům, prodává v zahraničí za nižší ceny než na trhu domácím (Majerová a Nezval, 2011, s. 63).

*Reciproční dumping* je aplikován v případě, že dvě firmy (domácí a zahraniční) produkují stejný statek. Tento statek je domácí ekonomikou vyvážen do zahraničí za nižší cenu a zahraniční ekonomikou do domácí taktéž, touto strategií je možné dosáhnout většího objemu zahraničního obchodu (Majerová a Nezval, 2011, s. 64).

## 3.2 Obchod

Obchod je možno chápat jako soubor ekonomických činností, díky kterým je realizován prodej a koupě zboží nebo služeb za určitou protihodnotu (Záboj, 2007, s. 8). Obchod je zprostředkovatelem směny, nositelem všech funkcí oběhu zboží a mezičlánkem mezi výrobou a konečným spotřebitelem (Lešingrová, 2006, s. 29). Obchod je zařazen v terciální sféře národního hospodářství. Pražská a Jindra (2006, s. 27) poukazují na několik různých pohledů chápání obchodu (jako činnost a jako instituci).

*Obchod jako činnost*, taktéž známo jako funkcionální pojetí, je považován za nejobsáhlejší pojetí. Jedná se o aktivitu, která minimálně zahrnuje prodej a nákup (Mulačová, Mulač a kol., 2013, s. 21).

*Obchod jako instituce* vyjadřuje subjekty zabývající se obchodem. V užším pojetí se jedná o obchodní instituce, které realizují nákup zboží pro účel dalšího prodeje bez jeho závažné úpravy (Pražská a Jindra, 2006, s. 27).

Záboj (2007, s. 9) dále pojednává o dvou odlišných pohledech na obchod, a to o národohospodářském a podnikatelském. Autor uvádí, že jsou pro centrální orgány, které korigují obchod jako jedno z národohospodářských odvětví, zjišťovány následující agregátní informace:

- HDP vytvořený v odvětví obchodu.
- Podíl HDP vzniklého v obchodu na celkovém HDP.
- Ekonomické efekty zahraničního obchodu.
- Složení podnikatelských subjektů.
- Zaměstnanost v obchodu a její růst.
- Podíl zaměstnanosti v obchodu na celkové zaměstnanosti.

Z podnikatelského úhlu pohledu jsou podle autora zahrnovány specifické činnosti spojené s podnikáním a jejich výsledky. Toto hledisko obsahuje tři oblasti:

- Vymezení podmínek pro získání oprávnění k podnikatelské (resp. obchodní) činnosti, jako jsou např. živnostenský list nebo koncesní listina.
- Právní chápání obchodu jako právního jednání a jeho podléhání právním normám.
- Zahrnutí všech činností uskutečněných v obchodě jako předmětu podnikání.



### 3.2.1 Funkce obchodu

Funkce obchodu lze chápat jako souhrn požadavků souvisejících se zvyšováním náročnosti obchodních partnerů způsobené rozvojem obchodních činností a institucí (Pražská a Jindra, 2006, s. 26). Soubor funkcí obchodu vyjadřuje význam obchodu pro fungování hospodářství řízeného požadavky trhu (Mulačová, Mulač a kol., 2013, s. 20). Zamazalová (2009, s. 12) definuje sedm obchodních funkcí:

1. Transformační – Odpovídající přeměna výrobního sortimentu na sortiment obchodní podle potřeb a zvyklostí zákazníků. Obchod zajišťuje přiměřený rozsah sortimentu.
2. Zprostředkovací – Zajištění spojení mezi místem výroby a místem prodeje. Obchod zajišťuje prodej nebo dovoz zboží na potřebné místo.
3. Časová – Rozdíl mezi časem výroby a časem nákupu zboží. Obchod zajišťuje pohotovost prodeje nebo dovozu, je pro něj tedy důležité vytvářet si jistý objem zásob.
4. Zásobovací – Zajištění požadovaného množství a kvality prodáváného zboží.
5. Iniciativní – Ovlivňování výroby z hlediska sortimentu, času i místa a ovlivňování poptávky pomocí marketingu.
6. Zajišťovací – Zajištění vhodných zásobovacích cest za účelem snížení prodejní ceny vzhledem k zásobování (logistika).
7. Platební – Zajištění včasné úhrady dodavatelům.

### 3.3 Dřevo jako předmět obchodu

Schmithüsen a kol. (2009, s. 146) uvádí, že prodejem surového dřeva, které se podle druhů dřevin, rozměrů a kvality využívaných kmenů zpracovává na různé sortimenty dřeva, dociluje lesní hospodářství převážnou část svého obratu a svých výnosů. „Dřevo je přírodní produkt, který se vyznačuje širokou rozmanitostí ve struktuře a ve vnějších rysech, rozdílnými technologickými vlastnostmi a širokou a pružnou paletou možností používání. Velký počet druhů dřevin a sortimentů dřeva umožňuje výrobu řady různých výrobků, jejichž speciální vlastnosti je třeba při výrobě a prodej brát cíleně v úvahu a zhodnocovat.“

Za hotový výrobek pěstební činnosti lesní výroby je považováno množství dříví, které lze z lesa trvale těžit tzv. etát. Dokončenou výrobou těžební činnosti je realizované dříví. Podle místa, kde bylo prodáno, rozlišujeme: na pni (neboli nastojato), na odvozním místě, na manipulačním skladě, na skladě odběratele (Bartuněk a Kelblova, 1999, s. 59).

Důležitým nástrojem přípravy dříví jako výrobku určeného k prodeji, je sortimentace a manipulace, tj. rozdělování (rozřezávání na dílčí kusy) surového dříví z hlediska potřeb zákazníků. Sortiment je tvořen dřívím stejné dřeviny, přibližně stejné kvality a úpravy, který spadá do stejné tloušťkové třídy (Bartuněk a Kelblová, 1999, s. 60). Zařazení do sortimentů probíhá podle sborníku Sortimentace (2013, s. 24) při realizaci obchodu, kdy jsou smlouvami (ceníky) určeny ceny za jednotlivé sortimenty dříví. Obchod je pak realizován na základě dohody mezi prodávajícím a kupujícím, tato dohoda vzniká:

- Zařazením prodáváného výřezu do konkrétního sortimentu (dodané zboží může přebírat kupující nebo pověřená nezávislá přejímka).
- Různou důsledností při identifikaci vad (nezdravé suky, oválnost, točitost, křivost apod.).
- V situaci, kdy se strany dohodnou na „sdruženém výřezu“ – výřez zařadí do dvou sortimentů, může dojít i ke změně evidovaného množství.

### 3.3.1 Trh se dřevem

Schmithüsen a kol. (2009, s. 135) pojmem trh označuje místo, na kterém se dodavatelé a zákazníci setkávají, aby směňovali zboží. Veškeré tržní transakce jsou založeny na mechanismu nabídky a poptávky. „Trh je jakékoli uspořádání, v jehož rámci dochází k prodejm a nákupům statků a služeb. Trh nemusí mít charakter fyzického místa, může být tvořen např. propojenou komunikační sítí, jejímž prostřednictvím se uskutečňují obchody“ (Bartuněk a Kelblová, 1999, s. 14). Dále podle autorů trh vzniká tam, kde dochází ke střetu nabídky s poptávkou a kde dochází k obrátům (koupí a prodeji). Bárta, Pátík a Postler (2009, s. 46) pojímají trh jako komplexní samoregulující systém, kde účinkují množiny subjektů s vlastní produkční, obchodní a kupní činností a kde chování těchto subjektů má své specifické rysy. Dále označují trh jako proces, kde je ověřována efektivnost produkčních a obchodních aktivit a kde spotřebitel porovnává vlastní motivační struktury s užitkem a cenou produktů. Podle Bartuňka a Kelblové (1999, s. 72) pojem domácí neboli tuzemský trh představuje veškerý odbyt výrobků, ke kterému v daném státě dochází. V případě surového dříví tento trh není homogenní, ale člení se na odbytové oblasti. V České republice je to například středočeská, severočeská, jihomoravská.

Podle Greppela a Paluše (2007, s. 79-81) jsou pro trh se dřevem charakteristické určité trendy, které jsou výsledkem působení množství faktorů. Dlouhodobý trend v produkci dřeva, spotřebě a obchodu má podle autorů stoupající charakter. V krátkodobém hledisku je trh se dřevem značně nerovnoměrný díky rychlým cyklickým a sezónním změnám. Cyklické změny jsou způsobené změnami v ekonomické aktivitě (hospodářské cykly), které působí po dobu několika let. Podle autorů je pro ně charakteristické:

- Nápadněji se projevují v objemu mezinárodního obchodu v porovnání s domácím.
- Doba a rozsah výkyvů je pro jednotlivé produkty rozdílný (různé trhy mají odlišné způsoby využití pro výrobky ze dřeva).
- Doba a rozsah výkyvů je rozdílný mezi jednotlivými kraji.
- Sezónní výkyvy ve spotřebě a obchodu se dřevem a výrobky ze dřeva jsou výsledkem působení měn v rámci jednoho roku.

Bartuněk a Kelblová (1999, s. 14) určují trh jako nositele regionálního, časového a věcného identifikačního kritéria, vztahuje se tedy na:

- Určitou oblast nebo určité místo, např. pražský trh palivového dříví, český trh řeziva, burza ve Vídni, trh EU, trh USA, světový trh.
- Na určité časové období, např. trh kulatiny 1996, vánoční trhy.
- Určité zboží nebo službu
  - Trhy zboží – např. trh nábytku, trh desek, trh lesních strojů, trh kulatiny.
  - Trhy služeb – např. dopravní výkony, zahraniční cestovní ruch, zubní lékaři, peněžní trh, pracovní trh.

Autoři dále pojednávají o organizovaném trhu a neorganizovaném trhu. Na organizovaném trhu se tvorba cen realizuje pomocí daných pravidel a ve zvláštních zařízeních (např. burzy, veletrhy). Všechny ostatní případy jsou neorganizované trhy, ty jsou svobodné a neregulované. Nabídka a poptávka se na nich volně setkávají.

Greppel a Paluš (2007, s. 58) pojednávají o dřevu jako o specifické komoditě průmyslového charakteru. Na trhu převládají oligopolny a existuje i velké množství malých výrobců, ti přebírají cenu oligopolů. Pro trh se dřevem autoři definují následující znaky:

- Menší počet odběratelů dřevní komodity.
- Velký objem transakcí.

- Malá diferenciacie produktů.
- V průběhu roku nepravidelná nabídka dřeva.
- Kladení velkého důrazu na cenu.
- Poptávka odvozená od poptávky po finálních produktech.

### 3.3.2 Metody prodeje dřeva

Ekoport (2017, s. 13) metody prodeje považuje za způsob umíst'ování dřeva na trh a považuje je za nejdůležitější aktivitu vlastníka lesa. Sortimentace (2013, s. 10) definuje metody prodeje jako proces vedoucí k nalezení zákazníka a formu stanovení ceny. Bartuněk a Kelblová (1999, s. 66) jako hlavní metody prodeje uvádějí dražbu, písemné oznámení, volný prodej, prodej prostřednictvím zájmových organizací a prodej na základě dlouhodobých smluv o dodávkách. Sortimentace (2013, s. 10) rozděluje metody prodeje na prodej dohodou a prodej s oslovením konkurence, nabízející čtyři hlavní možnosti: veřejné dražby, obálkovou metodu nabídkou, předkupní smlouvy a komoditní burzy.

V případě *prodeje dohodou* se jedná o smluvní prodej za podmínek, které byly zjištěny z metod prodeje s oslovením konkurence. Bartuněk a Kelblová (1999, s. 67) uvádí, že dohodnuté dlouhodobé smlouvy o dodávkách jsou zakládány na dojednání množství a cen mezi jednotlivými partnery. Tím je zaručen jistý odbyt a pevné ceny pro lesní podnik na delší dobu a jistota dodávek dřevařskému podniku.

*Dražba* je nabídnutí dřeva k prodeji ve stanovenou dobu a jeho prodání nejvyšší nabídce. Předchází jí buď veřejné, nebo omezeně veřejné vypsání. Zájemcům musí být umožněna obhlídka nabízeného dříví. Poptávka navyšuje cenu. V zahraničí jsou dražby velmi rozšířeným prodejním postupem (Bartuněk a Kelblová, 1999, s. 66).

*Obálková metoda* nebo také písemné oznámení je veřejná soutěž, kdy je dříví písemně vydraženo nejvyšší písemné nabídce. Oznámení je buď veřejné, nebo omezené na určitý okruh potencionálních zájemců. Zaslání nabídky probíhá písemně k určitému termínu (Bartuněk a Kelblová, 1999, s. 66).

Při *volném prodeji* se jedná o tzv. dvoustranný obchod jen mezi prodávajícím a kupujícím. Obě strany zpravidla jednájí s více subjekty z důvodu prozkoumání trhu. Dojedná se průběh a zakončení transakce, zejména cena, množství, místo plnění a způsob platby.

Prodej dřeva *prostřednictvím zájmových organizací* je formou prodeje dříví, kde je tvorba cen a určení dalších podmínek převedena z lesního podniku na zájmové organizace a jsou dohodnuty rámcové smlouvy (Bartuněk a Kelblová, 1999, s. 67).

Dřevařské *komoditní burzy* probíhají prostřednictvím organizování burzovních obchodů. Jedná se o soustředování nabídky a poptávky po dřevní komoditě na určité místo v určitý čas. Obchodní a informační podmínky jsou standardizovány (Sortimentace, 2013, s. 10).

### **3.3.3 Měření dřeva**

Měření je základní podmínkou pro třídění a manipulaci dřeva. Jedná se o zjištění rozměrů a množství, určeného objemem či hmotností (Greppel a Paluš, 2007, s. 24). Svaz zaměstnavatelů dřevozpracujícího průmyslu a další (2008, s. 19-59) uvádí následující možnosti měření surového dřeva.

- Měření speciálními stroji – harvesteru, manipulátoru.
- Měření ruční a elektronické.
- Měření dříví hromadně – hmotnostní přejímka nebo hromadné stanovení objemu dříví pomocí převodních koeficientů. Stanovení objemu v prostorových mírách zakládá na zaplněném prostoru a převodním koeficientu (redukčním faktoru). Výsledný poměr podílu dřeva v jednotce prostoru vyjadřuje převodní koeficient (Svaz zaměstnavatelů dřevozpracujícího průmyslu a další, 2008, s. 59).

### **3.3.4 Třídění dříví**

Třídění surového jehličnatého a listnatého dřeva do jednotlivých sortimentů probíhá podle jeho kvality. Tu určuje technologická kvalita dřeva, tedy její využitelnost pro určité skupiny výrobků. Existují čtyři evropské třídy kvality (A – D), kde A je dřevo nejvyšší kvality bez vad, nebo pouze s minimálními vadami v ohledu na jeho použití a D je dřevo nízké kvality s takovými vadami, které výrazně neomezují jeho použití při pilařském zpracování. Dále je uplatňováno šest jakostních skupin (I. – VI). (Greppel a Paluš, 2007, s. 20). Správné třídění je pro obchod se dřevem zásadní a je upraveno normou ČSN 48 0050 a Doporučenými pravidly pro měření a třídění dříví v České republice.

Tabulka 2 - Jakostní třídy

Třída jakosti	Typ dřeviny	Užití
I.	jehličnaté, listnaté	Rezonanční výřezy, výřezy pro výrobu krájené dýhy
II.	jehličnaté, listnaté	Výřezy pro výrobu loupané dýhy, jiné speciální výřezy
III.	jehličnaté	Výřezy pro pilařské zpracování, slabé výřezy pro pilařské zpracování (agregát), výřezy pro výrobu sloupů (sloupovina)
III.	listnaté	Výřezy pro pilařské zpracování
IV.	jehličnaté, listnaté	Dříví pro výrobu dřevoviny, dolovina a důlní výřezy, tyčovina
V.	jehličnaté, listnaté	Dříví pro výrobu buničiny, desek na bázi dřeva (vláknina)
VI.	jehličnaté, listnaté	Palivové dříví

Zdroj: Zpracováno dle Doporučených pravidel pro měření a třídění dříví v České republice (2008, s. 15).

Lesy hl. m. Prahy (2002, s. 3) uvádí, že třídění surového dřeva by mělo odpovídat současným potřebám existujícího trhu v České republice. Pravidla pro třídění jsou doporučena Ministerstvem zemědělství a Ministerstvem průmyslu a obchodu ke skutečnému užití při obchodu se dřevem v rámci České republiky.

### 3.3.5 Certifikace

Certifikace je ověřením původu surového dříví a má prokázat, že pochází z lesa, který je obhospodařován trvale udržitelným způsobem a kde probíhají opatření k ochraně životního prostředí (Bartuněk a Kelblová, 1999, s. 70). Dle Zprávy o stavu lesa a lesního hospodářství ČR (2014, s. 43) se certifikace lesů ukazuje jako jeden z nejučinnějších tržních nástrojů určených na podporu principů trvale udržitelného hospodaření v lesích. V České republice je možné získat certifikace FSC (Forest Stewardship Council) a PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification schemes).

Dle Ic.fsc.org (2018) je FSC celosvětová nezávislá a nevydělečná organizace určující standardy pro zodpovědné nakládání s lesy vzhledem k sociálním a environmentálním aspektům. FSC nabízí dva certifikační programy:

- Forest management certification – Pro vlastníky a správce lesů. Garantuje skutečnost, že se procesy a operace vlastníků lesa setkávají s FSC standardy.

- Chain of custody certification – Pro subjekty obchodující nebo zpracující lesní produkty. Certifikace ověřuje původ dřevní hmoty u zpracovatelů a obchodníků se dřevem.

PEFC je mezinárodní, nevládní, nevýdělečná organizace zabývající se udržitelným spravováním lesů. Poskytuje certifikace, klade důraz na správnou praxi při nakládání s lesy vzhledem k ekologickým, etickým a sociálním standardům. Poskytuje své logo pro subjekty hospodařící udržitelně za účelem jejich podpory a dále skrze regionální certifikace propaguje malé vlastníky, kteří jednají v souladu s PEFC standardy a usilují o přínos a udržení vývoje lesního hospodářství (Pefc.org, 2018).

## **4 Vlastní práce**

Vlastní práce se bude zabývat metodami prodeje dřeva, transparentností a hlavními problémy v obchodu se dřevem v České republice. Aktuální situace jeví známky nízké transparentnosti a nevhodného jednání. Práce nejprve uvádí jednotlivé používané metody prodeje dřeva, které hodnotí, uvádí klady se zápory a následně je porovnává. Dále práce identifikuje hlavní problémy v obchodu se dřevem a navrhuje pro ně adekvátní řešení.

### **4.1 Metody prodeje dřeva**

Tato kapitola je zaměřena na popis metod a způsobů prodeje dřeva v České republice. Mezi ně patří:

- Klasická metoda prodeje dřeva (smluvní dodavatelsko-odběratelské vztahy).
- Dražby (prezenční a elektronické).
- Komoditní burzy.
- Obálková metoda.
- Přímý prodej na odvozovém místě.

#### **4.1.1 Klasické metody prodeje dřeva**

Dřevo je státními lesy v České republice nebo jinými velkými vlastníky prodáváno na víceleté obchodní smlouvy vždy s jedním partnerem v rámci jedné územní jednotky. Smluvní dodavatelsko-odběratelské vztahy jsou pro velké vlastníky klíčové. Tyto smlouvy obsahují, mimo ročních cen dřeva, komplexní zadávání lesnických prací, jako např. pěstební činnosti. Cena dřeva je stanovena pomocí kalkulace, která bere v potaz náklady na výrobní náročnost (těžba, druhy a kvality dřevin) jednotlivých regionů (územních jednotek) a další náklady jako mzdové a režijní. Zároveň do ceny započítává i možnosti zpeněžení dle druhu a kvalitativních skupin dřeva a jeho výtěžnosti. Výsledná cena dřeva nastojato je dána rozdílem potenciálního zpeněžení dřeva a nákladů nezbytně nutných na jeho výrobu (včetně zisku). Z tohoto vyplývá, že se ve své podstatě nejedná o opravdovou formu prodeje dřeva nastojato, ale o druh předkupního práva, kdy mezi smluvními stranami existuje dohoda o jednotkových cenách, za které je dříví v průběhu roku ve výrobě nakupováno. Vychází se z předpokladu, že vykalkulovaný detailní ceník



je schopen dostatečně přesně zachytit cenovou úroveň jednotlivých dřevin a jejich kvalit v období, pro které je ceník nasmlouván.

#### **4.1.2 Dražby**

Dražba je metoda používaná k prodeji dříví, jak nastojato, tak hotových sortimentů a všech ostatních kategorií. Dražby mohou být prezenční nebo elektronické a většinou jim předchází určitá forma registrace. Všem účastníkům dražby jsou poskytnuty stejné informace o nabízeném dříví, nikdo z potencionálních kupujících nesmí být zvýhodněn. Základním předpokladem je správné měření a sortimentace dříví, za kterou odpovídá vlastník nebo prodávající. Existují dvě formy aukce, a to holandská nebo anglická. Před prodejem je účastníkům aukce známá smlouva o prodeji, která bude v případě výhry podepsána. Nedodržení podmínek prodeje (např. nesložení kauce) je postihováno a sortimenty je následně možné opět nabídnout v dražbě.

*Holandská aukce* se vyznačuje sestupným charakterem. Na počátku je známá vyvolávací cena, která je nadhodnocena přibližně o 30 % a prodejce určí spodní hranici ceny, za kterou je ještě ochoten dřevo prodat a kterou by organizátor neměl vědět. Po začátku aukce se od počáteční ceny začne v pravidelném intervalu odpočítávat určitá částka a aukci vyhrává ten, kdo jako první uvede nabídku. Holandská aukce je typická pro komodity, které rychle podléhají zkáze (ryby, květiny) a pro dražbu dřeva tedy není adekvátní metodou, přesto je v České republice hojně využívána jak u prezenčních, tak i elektronických dražeb dřeva.

*Anglická aukce* je průběhem opačná k aukci holandské. Na začátku je vyhlášena vyvolávací cena a účastníci mají možnost příhozu a vzájemně spolu pomocí příhozů soutěží. Poslední výše příhozu je všem známa. Ten, kdo touto formou nabídne nejvíc, se stává vítězem dražby, pokud v určeném časovém limitu vyvolávací částku žádný z účastníků nepřijme nebo nepřihodí, aukce končí.

*Prezenční aukce* jsou v České republice realizovány pro prodej veškerých kategorií dřeva za osobní přítomnosti zájemců. Dříví je všem zájemcům prezentováno před i během dražby na plátně, kde jsou uvedeny parametry nabízeného sortimentu, jako je druh dřeviny, hmotnost, nabízený objem, zásoba, možné sortimenty pro výrobu a vzdálenost na odvozní místo. Místo a čas konání aukce je v případě Lesů ČR, s. p. nebo Vojenských lesů a statků ČR, s. p. vyhlašováno na portálu ForestTrade, který provozuje akciová společnost Foresta SG, a. s. a je jedním z veřejných portálů určených pro prodej dříví

nebo na jiných lesnických a regionálních portálech. Na portále jsou dále zveřejněny nabízené porosty s popisem v katalogových listech. Zájemci po registraci obdrží své registrační číslo, pomocí kterého podávají nabídky. Celou aukci řídí vedoucí aukce (licitátor), který nabízené dříví prezentuje a oznamuje aktuální cenové nabídky. Tento typ aukcí u nás bývá realizován především holandskou formou aukce, čili první, kdo podá nabídku, se stává vítězem. Po ukončení aukce je mezi vítězem a prodávajícím sepsána kupní smlouva, společnost Foresta SG, a. s. inkasuje provizi z prodaného objemu hrazenou kupujícím (pouze v případě úspěšné aukce).

Elektronické aukce se pro prodej dřeva v České republice začínají v posledních letech využívat stále ve větší míře. Probíhají na internetových portálech zprostředkovatelských společností, aukce je veřejná, ale pro účast je nutná registrace spojená s vytvořením profilu, ta je z pravidla bezplatná. Hlavními aukčními portály jsou *www.aukcedreva.com*, provozovaným společností WOODPROJECT, s. r. o., VARS (dříve ELZA), provozovaným Lesy ČR, s. p., *ForesTrade*, provozovaným společností Foresta SG, a. s. Na portálech VARS a ForesTrade je obchodováno pouze dříví nastojato, hotové sortimenty, těžební zbytky a dlouhodobé kontrakty (roční nebo kvartální), ty se užívají pro prodej velkých objemů dříví pro velké firmy.

Na webové aplikaci *www.aukcedreva.com* je možný prodej dřevní komodity ve více kategoriích, jako je kulatina, surové kmeny, kulatina pro průmyslové zpracování (KPZ je v pravidlech nahrazena skupinou „vláknina“, v praxi je ale stále tento pojem hojně využíván), vláknina, těžební zbytky, palivové dřevo, sypané materiály (štěpka, piliny, hobliny, kůra, pelety, brikety), dřevovina, dříví nastojato, dlouhodobé kontrakty a cenné sortimenty (dřevní hmota nejvyšší kvality bez vad nebo pouze s minimem vad). Pro kvalitu a rozměry nabízeného dřeva, tj. zařazení do tzv. kvalitativních skupin platí „Doporučená pravidla pro měření a třídění dříví v České republice“, tedy musí být provedena správná a kvalitní sortimentace, která je základem pro uvedení nabízené dřevní komodity na aukční portál. U každé nabídky je nezbytná jednoznačná identifikace, je uveden popis dřeva a příslušná kategorie (podle pravidel sortimentace), prodáváný objem nebo množství, okres a prodávající, vyvolávací cena (počáteční kupní cena bez DPH), počátek a délka trvání aukce, platební podmínky (zejména lhůta splatnosti), dodací podmínky (místo dodání) a aktuální výše nejvyššího příhozu. Nabídka je doplněna o fotodokumentaci, která se musí vztahovat opravdu na konkrétně nabízené dříví a musí být aktuální. Dále by v popisu nabízeného dříví měla být uvedena tzv. cenová matice, která je nedílnou součástí obchodu

se dřevem a určuje koeficient pro tvorbu ceny dle tloušťkového stupně. Tato matice je kritickou součástí správné a transparentní prodejní nabídky a správného obchodu se dřevem jako takového. V rámci elektronické aukce dřeva je zájemcům dána možnost prohlídky dříví u vyhlášovatele a seznámení se s deklarovanou kvalitou a kvalitativním zařazením dle doporučených pravidel. Aukce probíhá anglickým způsobem. Výše konečné kupní ceny je tvořena příhozy. Počáteční kupní cenu stanovuje vyhlášovatel a zájemci příhozem tuto cenu zvyšují. Dojde-li k příhozu v poslední minutě, aukce se automaticky prodlužuje o 3 minuty (v případě [www.aukcedreva.com](http://www.aukcedreva.com)), a to i opakovaně. V případě, že učiní dva či více zájemců příhoz ve stejný okamžik, je rozhodující systémový čas příhozu podle serveru provozovatele aukčního systému. Vyhlášovatel se nesmí účastnit aukce jím vyhlášené jako zájemce a nesmí v rámci aukce dávat vyhlášovateli návrh k prodeji mimo aukci nebo návrh na změnu zboží. Na aukčním portálu [www.aukcedreva.com](http://www.aukcedreva.com) se pak zájemce v případě úspěšného vydražení zavazuje zaplatit konečnou kupní cenu vyhlášovateli před odebráním dříví nejpozději do 5 pracovních dnů a zaplatit organizátorovi provizi z konečné kupní ceny (v případě portálu [www.aukcedreva.com](http://www.aukcedreva.com) se jedná o 1,5 % z vydražené kupní ceny). Odvoz vydraženého dříví po zaplacení aukce musí proběhnout nejpozději do 7 kalendářních dní.

Pro ostatní aukční portály platí velmi podobná pravidla s tím rozdílem, že v aplikaci VARS nad aukcemi anglickými převládají aukce holandské nebo dokonce holandské s možností navýšení ceny. V tom případě se jedná o kombinaci sestupné a vzestupné aukce, kdy je opět stanovena vstupní cena i její spodní hranice a zpočátku aukce probíhá sestupně do doby první nabídky. V tu chvíli se nabídka bere jako základna, od které se cena začíná navyšovat vzestupným způsobem. Provize za zprostředkování může být sjednána s kupujícím nebo s prodávajícím, v závislosti na konkrétní nabídce.

### **4.1.3 Komoditní burzy**

Část vytěženého dříví je v České republice nabízena i na komoditních burzách. Vojenské lesy a statky ČR, s. p. například nabízejí část své produkce na Českomoravské komoditní burze Kladno (ČMKBK) a Lesy ČR, s. p. na Komoditní burze Praha (KBP). K organizování obchodů s dřívím přistoupila ČMKBK v roce 2005 a v roce 2006 vytvořením sekce Dřevařská burza. Předmětem obchodu jsou produkty lesnické a dřevařské výroby, mezi kterými jsou nejvýznamnější jehličnaté a listnaté výřezy pro pilařské zpracování (v různých jakostních třídách, tloušťkových stupních a délkách)

a jehličnaté a listnaté dříví pro výrobu vlákniny a buničiny, veškeré dříví je členěno podle Doporučených pravidel pro měření a třídění dříví v České republice. Obchodování s komoditami řezivo a sypané materiály není na ČMKBK systematicky podporováno. Je uplatňován týdenní cyklus obchodování, listing je uveřejňován v úterý, obchodní den je čtvrtek, burzovní obchody je možné pro členy burzy dohadovat přímo pomocí makléřů a pro nečleny lze obchody realizovat prostřednictvím některého z dohodců, se kterým je nutné uzavření zprostředkovatelské smlouvy.

Komoditní burza Praha byla od počátku orientována na komodity zemědělského charakteru. Od roku 2003 byly obchodované komodity, v souvislosti se vstupem tehdejšího hlavního distributora dříví z těžby, státního podniku Lesy ČR, s. p. (Hradecká lesní a dřevařská společnost, a. s.), rozšířeny o dříví a dřevní hmotu. Později se však KBP koncentrovala pouze na elektronickou burzu pro dříví a dřevní hmotu. Obchodním dnem pro komoditu dříví je každá středa v měsíci a obchod na KBP je uskutečňován v zabezpečeném elektronickém systému, prostřednictvím členů burzy nebo dohodců. Státní dozor nad KBP vykonává primárně Ministerstvo zemědělství, v oblasti průmyslových komodit vykonává státní dozor Ministerstvo průmyslu a obchodu prostřednictvím svého burzovního komisaře.

Tabulka 3 - Zobchodovaný objem dříví a dřevní hmoty Českomoravskou komoditní burzou Kladno a Komoditní burzou Praha v letech 2007 až 2017

Rok	ČMKBK			KBP		
	Objem v m <sup>3</sup>	Objem v mil. Kč	Počet kontraktů	Objem v m <sup>3</sup>	Objem v tis. Kč	Počet kontraktů
2007	207 470	328,925	154	4 250	-	-
2008	139 200	190,058	158	0	-	-
2009	105 400	157,859	241	0	-	-
2010	207 960	400,098	500	1 200	-	-
2011	543 407	952,671	899	120 410	198 571,4	232
2012	339 640	631,507	532	30	71,0	1
2013	344 320	672,244	445	246	319,0	3
2014	238 860	461,826	234	200	210,0	2
2015	124 800	258,984	78	1 400	1345,0	3
2016	4 600	9,116	14	150	109,5	3
2017	3 000	3,660	1	200	143,0	4
<b>Celkem</b>	<b>2 258 657</b>	<b>4 066,948</b>	<b>3 256</b>	<b>128 086</b>	<b>200 768,9</b>	<b>248</b>

Zdroj: Vlastní zpracování dle uveřejněných statistik na portálech:

<https://www.cmkbk.cz/informacni-servis/klicove-udaje/>

<http://www.kbp.cz/index.php/sekce-drivi-a-drevni-hmota/statistiky/statistiky-ke-stazeni>

V tabulce č. 3 je patrný rozdíl mezi ČMKBK a KBP v obchodovaného objemu, a to v řádu tisíců. Zvýšení počtu obchodovaného objemu po roce 2010 je na obou burzách způsobeno rozsáhlou kampaní v roce 2011 v komoditě dříví a navazující na povinnosti vítězných subjektů veřejné zakázky státního podniku Lesy České republiky, s. p., nabízet část dříví na veřejných trzích. Naopak výrazné snížení obchodovaného objemu po roce 2012 je zapříčiněno rezignací státního podniku Lesy ČR, s. p. nad kontrolou plnění smlouvy týkající se nabídky dříví na veřejné trhy, kdy tato situace přetrvávala od roku 2013 do roku 2015, po kterém se ještě výrazněji zhoršila.

#### **4.1.4 Obálková metoda**

Pomocí obálkové metody je možné prodávat dřevo jak v dlouhodobých kontraktech, dřevo změřené nastojato nebo i jednotlivé hotové sortimenty v určité oblasti nebo územní jednotce. Tímto způsobem je možné provádět výběrová řízení nebo předkládat nabídky k dražbě konkrétního porostu. Podmínky obchodu jsou předem definovány a konání samotného obchodu je zveřejňováno. Pro Lesy ČR, s. p. je dražba obálkovou metodou zveřejňována s ostatními dražbami na portálu internetové aukční aplikace VARS. Dražby či výběrová řízení jsou pořádány formou veřejné soutěže. Samozřejmostí je uveřejnění a shodnost popisu nabízeného porostu nebo sortimentů před samotnou dražbou všem zájemcům, včetně obchodních podmínek a smluvní úpravy obchodních vztahů pro potenciálního vítěze dražby. Dále by měla být stanovena spodní cena draženého dříví, ta se zpravidla určuje pod jeho skutečnou hodnotou. Nabídky jsou uloženy v obálkách tak, aby nebyla vidět jejich hodnota, a odevzdány ke konkrétnímu termínu. Vítězem se, za předpokladu splnění všech kritérií, stává nejvyšší nabídka, je ale možné určitě nabídky vyřadit v případě, že by se jednalo o nabídky nereseriózních firem.

Při tomto způsobu prodeje by mělo být samozřejmostí veřejné otevírání obálek s nabídkami nebo přinejmenším zveřejnění všech podaných nabídek po proběhnutí dražby, dále pak dodržení podmínek dražby a kontrola podávání nabídek pouze pomocí nabídek v obálkách, nikoli domlouvání subjektů mimo danou soutěž. Při dodržení výše uvedených kritérií se jedná o poměrně vhodnou, i když dnes již ne úplně klasickou, metodu prodeje dřeva. Pro potenciálního zájemce může být ovšem odrazující to, že do konce neví, jakou cenu jsou ochotni nabídnout za prodávané dřevo ostatní, a tedy podle toho nemohou jednat. Vítězná nabídka může být nad reálnou cenou nabízeného dříví, což může být

způsobeno motivací jednoho ze zájemců nabídnout takovou částku, která by mu zajistila vítězství. Je tedy obtížné promítnout skutečnou cenu dříví v dané lokalitě. V omezeném rozsahu je tento způsob výběru vhodného partnera pro komplexní zabezpečení lesnických činností na územní jednotce používán také výše zmiňovanými Lesy ČR, s. p.

#### **4.1.5 Přímý prodej na odvozovém místě**

Tento způsob prodeje je v České republice velmi častý. Jedná se o prodej dříví, kdy je těžba zajištěna zpravidla prodávajícím (vlastníkem lesa), který využije vlastní výrobní kapacity nebo těžbu realizuje dodavatelsky a následně zajistí svoz na skládku u odvozní cesty. Takto jsou nabízeny již hotové sortimenty. Tento způsob je také často využíván v německy mluvících zemích pro prodej cenných sortimentů, které je možné výhodněji zpeněžit, v českých podmínkách je ale tato metoda pro prodej cenných sortimentů nevhodná právě z důvodu mezisortimentačních přesunů. Nabídka je samozřejmě možná na aukčních portálech ve variantě odvozové místo (OM), ale častěji je dříví nabízeno pouze v daném regionu. Cenová nabídka je probírána osobně mezi prodávajícím a zájemcem. Z toho důvodu je u obou stran podmínkou důkladná znalost aktuální nabídky, poptávky a cen v daném regionu. Při tomto způsobu prodeje je velmi důležitý rychlý prodej, jelikož se jedná o již vytěžené dřevo, kterému hrozí napadení kůrovcem nebo plísněmi na odvozovém místě a následná ztráta kvality, dále pak bezpodmínečná znalost měření a sortimentace dříví. Tu by si měl zájemce před koupí zkontrolovat a případně provést kontrolní přeměření. Správné načasování těžby je tedy klíčové a to především z důvodu, že musí být v daném čase o vytěžené dříví zájem. V případě, že tato podmínka není splněna, je vlastník nucen k prodeji pod cenou, aby zabránil další ztrátě kvality vytěžených sortimentů. Další hrozbou pro vlastníka je možná krádež svezeného dříví, které čeká na prodej nebo je již prodané a čeká na odvoz.

## **4.2 Porovnání jednotlivých metod prodeje dřeva**

Nyní se práce bude zabývat porovnáním a zhodnocením kladů i záporů výše uvedených metod a způsobů prodeje dřeva soukromých i státních vlastníků v České republice. Zároveň také bude rozebrána problematika vhodnosti užití jednotlivých metod prodeje.

#### **4.2.1 Klasické metody prodeje dřeva**

V případě prodeje dřeva na smlouvy se jedná o metodu určenou hlavně pro velké podniky. Ty v tomto způsobu prodeje nacházejí jistotu. Na druhou stranu je tato metoda nevhodná pro malé a střední firmy, které se touto cestou nemají šanci k dříví dostat. Další otázkou při tomto prodeji je jeho transparentnost a možnost soutěžit o dané dřevo. Klíčové je v tomto případě správné vykalkulování ceny, jelikož ta se smluvně uzavírá na delší časové období, což je velmi složité a vyžaduje vysokou odbornost obou stran. Správnost výpočtu jednotkových cen závisí na objektivnosti, která ale není zaručena, protože často dochází ke zkreslení subjektivními názory a zájmy jednajících stran. Tím pádem hrozí riziko úniku tržeb či krádeží, čili je důležité správné začlenění do kvalitativních kategorií. To může být taktéž zkresleno subjektivními názory nebo zájmy obou stran a snahou o korumpování personálu prodávající strany vedoucí k záměrnému nepřiznání části vytěženého dříví nebo falšování vytěžené hmotnosti, proto by mělo docházet k následným kontrolním měřením. Pro firmu, která dříví nakoupila, je hrozbou možný výskyt kůrovcové kalamity nebo škůdců, jelikož je cena uzavřena smlouvou, kterou nelze v takovýchto případech upravovat. Další nevýhodou je uzavřenost celého systému v daném regionu. Víceleté obchodní smlouvy jsou sice výhodné pro stávající partnery, ale stávají se přítěží pro nové nebo malé firmy, které by se také rády dostaly k nákupu státního dříví, jelikož jsou tyto smlouvy často prodlužovány bez výběrového řízení či jiné veřejné soutěže. Pozitivem této metody je z hlediska vlastníka stoprocentní odbyt vytěžených sortimentů v dané oblasti, kdy se díky smlouvám nemusí obávat toho, že by se pro část dřeva v daném období nenašel kupec.

#### **4.2.2 Dražby**

Použití dražeb se jeví jako adekvátní metoda prodeje dřeva, ovšem za použití správné formy aukce. Holandská aukce není pro dřevní komoditu vhodným způsobem soutěže. Při optimálně zvolených vstupních cenách se sice jedná o rychlou metodu prodeje, ale její sestupný charakter může být pro zúčastněné subjekty velmi stresující a nejeví známky správné tržní soutěže. To je částečně odstraněno při elektronických aukcích s tímto charakterem, kdy se s příhozem ke konci dražby celá aukce prodlužuje. Avšak za zvláštní lze považovat doplnění holandské aukce o možnost nabytí vzestupného charakteru po první nabídce ceny. To sice umožňuje prodat nabízené dřevo za vyšší cenu,

ale pro kupující může být tento aukční způsob matoucí. Zásadní je samozřejmě nutnost zabránění úniku informací o spodní hranici, za kterou je vlastník při sestupné aukci dřevo ochoten prodat, aby nedocházelo k domluvě mezi subjekty na základě známostí nebo nátlaku. Podmínkou je jak u prezenčních, tak elektronických aukcí striktní dodržení všech podmínek, správná a úplná dokumentace k nabízenému dřevu, uvedení a používání stejné cenové matice na všech aukčních portálech a potlačení snahy některých subjektů k domlouvání se mimo samotnou aukci.

Elektronická aukce s anglickou formou, kdy má aukce vzestupný charakter od počátku do konce, jeví nejlepší možné známky tržní soutěže. Je nejvhodnější metodou pro prodej hotových sortimentů. Potencionální zájemci mají více času na promyšlení a finanční zhodnocení koupě, neboť se ještě při příhozu v posledních sekundách dražby celá elektronická aukce prodlužuje. Aukce jsou veřejně přístupné po jednoduché registraci, je na nich možné nabízet jakékoliv množství (od 1 m<sup>3</sup>), takže i malé firmy, které nedisponují tak velkým kapitálem, mají možnost koupit takové objemy dříví, ke kterým by se normálně u velkých vlastníků nedostaly díky jejich smlouvám s velkými odběrateli. Pro příklad je na aukčním portálu [www.aukcedreva.com](http://www.aukcedreva.com) v současnosti<sup>53</sup> registrováno 1662 subjektů, z toho je bohužel aktivních pouze 350. Na své si ale přijdou i zájemci z řad velkých firem, které mají možnost využití velkých výrobních kapacit. Zájemci mají konkrétní nabídky na portálu rozříděné do jednotlivých kategorií, u každé nabídky je uvedený popis nabízeného sortimentu, který by měl zahrnovat i cenovou matici, dále pak detailní fotodokumentaci a přesný čas trvání aukce. Dříví je možné si po domluvě s vlastníkem osobně prohlédnout a docílit tak celkové spokojenosti obou stran a tím zajistit co nejvíce transparentní prodej. Další výhodou je zkrácení doby splatnosti, která se při ostatních metodách prodeje pohybuje od 30 do 90 dnů. Zaplacení vyhrané nabídky probíhá do 5 dnů a odvoz dříví do 7 dnů (v případě hotových sortimentů). To urychluje celý proces. Vlastník má rychle k dispozici finanční prostředky a odběratelské firmy se k nabytému dříví mohou rychle dostat a odvézt k následnému zpracování. Poplatek pro organizátora je placen pouze tehdy, když je aukce úspěšná a je zpravidla placena kupujícím, což je opět výhodou pro prodejce.

---

<sup>53</sup> Údaje platné ke dni 7. 2. 2018.



Pomocí dražeb je možno transparentně sledovat ucelené informace o nabídce a poptávce, podávají informace o reálných cenách v konkrétním čase v daných lokalitách a o konkurenci. Díky veřejným dražbám je veřejnosti umožněna kontrola nad prodejem státního dřeva, hospodařením měst a obcí, i soukromých vlastníků. Dražby jsou finančně nenáročné pro prodávající a zároveň i výhodné pro kupující, jelikož jim dávají možnost výběru z aktuální různorodé nabídky v mnoha lokacích na jednom místě a nenutí je shánět dřevo jiným způsobem. Z hlediska vlastníků avšak existuje riziko, že o veškeré dřevo nabízené v aukcích nebude zájem a nebude tím pádem prodáno, avšak aukce je pro ně výhodná pro účel hledání nových odběratelů. Pro všechny zájemce jsou nastavena stejná pravidla a tak nedochází ke zvýhodnění subjektů, nikdo není předem v nevýhodě, vstup do dražeb je veřejný, a tak i otevřený široké veřejnosti.

#### **4.2.3 Komoditní burzy**

Komoditní burzy svými podmínkami vytváří prostředí, ve kterém je patrná snaha o zefektivnění obchodních procesů se dřevem. Mezi tyto podmínky a funkce patří vyrovnaný přístup ke všem účastníkům obchodu, standardizace komodit a obchodních podmínek, centralizace nabídky a poptávky, transparentní cenotvorba, agregace a zveřejňování informací pro celý komoditní trh.

Na druhou stranu je od roku 2016 patrný pokles obchodování s dřevní komoditou na těchto burzách a z toho vyplývající úpadek v používání této metody. Obchody na komoditních burzách se typicky týkají velkých objemů dřeva, a tak se na nich opět podílí velké společnosti. Tudíž jsou nevýhodné pro menší zpracovatele, kteří nemají prostředky a ani potřebný zájem pro obchodování na těchto burzách, kde je většinou nutný zástup v podobě makléřů nebo případné členství.

#### **4.2.4 Obálková metoda**

Obálkovou metodu lze považovat za velmi vhodnou pro možné prezenční dražby cenných sortimentů, kdy jsou jednotlivé kmeny z celého regionu vytěženy a svezeny na jednu lokalitu, kde zároveň probíhá dražba. Dále pak jsou rozděleny, přeměřeny i popsány a je umožněn přístup veřejnosti i zájemcům, kteří mají rovnou možnost osobní prohlídky jednotlivých dřevin a podání nabídek právě pomocí obálek. Podpis kupní smlouvy (popř. i platba) je realizován přímo v dané lokalitě.

Úskalí obálkové metody tkví v obtížném dosažení nejlepší ceny za nabízené dříví a z toho vyplývající promítnutí jeho tržní ceny v místě a čase. Pro transparentnost této metody je klíčovým faktorem zajištění dohledu veřejnosti nad průběhem soutěže, tedy veřejné otevírání obálek s nabídkami nebo zveřejnění veškerých nabídek po jejím skončení, a určitost a neměnnost předmětu prodeje. Není-li předmět prodeje určitý a neměnný, vytváří se při realizaci prostředí pro nekalé praktiky. V případě přemrštěné nabídky vítěze hrozí odstupování od zakázky a různé dohody mezi zájemci, což je proti zásadám férové soutěže.

#### **4.2.5 Přímý prodej na odvozovém místě**

Prodej dřeva přímo na odvozovém místě lze považovat za efektivní metodu, která ale není vhodná pro prodej veškerého dřeva (např. cenných sortimentů) z důvodu špatného nebo neúplného začleňování do sortimentačních kategorií. Tato metoda dává prostor pro vznik nesrovnalostí a neprůhledný obchod s dřevní hmotou (pro lesy měst a obcí je tedy tato metoda nevhodná). Proto by při přímém prodeji měl být kladen důraz na správné a kvalitní měření a třídění dříví a na následnou kontrolu a to i na nesoulad mezi objemem vytěženého dříví, objemem prodaného dříví a objemem skutečně odvezeného dříví. Rizikovým faktorem je rovněž možnost krádeží a neposkytnutí garance prodání veškerého vytěženého dřeva. Negativem je i dlouhá splatnost (od 30 do 90 dnů) a nemožnost ověření tržní ceny dřeva v místě a čase i omezená možnost hledání nových odběratelů.

Avšak tato metoda je výhodná z hlediska začlenění hodnoty vlastní práce potřebné na zpracování sortimentů. Tím pádem je do velké míry podporou regionálních zpracovatelů dřeva a z toho vyplývající zaměstnanosti v daném regionu. Dále je z hlediska vlastníka výhodná kvůli rychlému odvozu dřeva z lesa, kdy není dlouho vystavováno klimatickým vlivům a nedochází tak ke snižování jeho kvality.

### **4.3 Výsledky a diskuse**

Tato kapitola se bude zabývat identifikací hlavních problémů, které jsou v rozporu se správnou hospodárností a transparentností v obchodu se dřevem na českém území. Na určité problémy bude nahlíženo z různých úhlů pohledu a tyto problémy budou řádně zdůvodněny.

#### 4.3.1 Souhrn hlavních problematických oblastí v obchodu se dřevem v České republice

*Prodej dřeva nastojato* je v České republice hojně rozšířen. Je ale ukázkovým případem toho, že daný subjekt neumí s dřevem správně hospodařit a *přidanou hodnotu* přenechává někomu jinému. V případě státních podniků je tato skutečnost velmi podstatná. Státní podniky by se, dle zákona č. 89/2012 Sb. (Občanský zákoník) a zákona č. 90/2012 Sb. (Zákon o obchodních korporacích), měly chovat jako řádní hospodáři a dále, dle zákona č. 40/2009 Sb. §220 Porušení povinnosti při správě cizího majetku a zákona č. 40/2009 Sb. §221 Porušení povinnosti při správě cizího majetku z nedbalosti, správně nakládat se svěřeným majetkem. Metoda prodeje nastojato je vhodná pro úseky, kde je nutná těžba, ale ta by vzhledem k podmínkám dané lokality byla velmi nákladná. V takovýchto podmínkách je vhodné tuto metodu použít a přenechat těžbu firmě, která je na těžbu v nepříznivých lokalitách řádně vybavena. Pro prodej porostů v normálních podmínkách není tato metoda z hlediska přidané hodnoty vhodným prostředkem prodeje. Dalším úskalím této metody prodeje je velká odchylka v měření způsobená započítáváním hroubí (těžebních zbytků) do cen. Jedinou garantovanou veličinou při prodeji nastojato je počet kusů. Hroubí by nemělo být započítáno. Realita je taková, že firma vytěží menší objem než bylo deklarováno (tolerance by měla být přibližně 3 %, avšak v praxi výše zmíněné chyby dosahují od 10 % do 30 % v záporných hodnotách). Firmy s takovouto odchylkou rovnou počítají a promítají ji do cen.

Druhé hledisko na výše zmíněné zákony z pohledu státních podniků je otázka regionální podpory a z ní vyplývající zaměstnanosti v regionu. *Regionální podpora* je do jisté míry v rozporu s těmito zákony, ale pro zaměstnanost v regionu je velmi důležitá. Je velmi obtížné najít optimální míru mezi řádným hospodařením se svěřeným majetkem a regionální podporou dřevozpracujících podniků. Regionální podpora je ale do jisté míry v rozporu s výše zmíněnými zákony, protože vlastníci nevyhledávají nové odběratele a tržní cena dřeva tak neodpovídá skutečné ceně v daném místě a čase. Problematika regionální podpory ovšem nehraje klíčovou roli u soukromých vlastníků, kde je jejich hlavním hlediskem pro rozhodování výše dosahovaného zisku.

Další nedostatkovou oblastí je *měření a třídění dřeva*. V současné době se měření a třídění dřeva řídí podle Doporučených pravidel pro měření a třídění dříví a norem ČSN 48 0050 pro třídění a ČSN 48 0009 pro měření. Kategorii pro třídění je ale však

zbytečně mnoho. Více kategorií znamená více zmatků, čímž vzniká prostor pro (často záměrné) špatné třídění dříví (mezisortimentační přesuny) a prolínání kvalit. Při měření se již jen málokdy označují jednotlivé kusy popisem naměřených hodnot a tak se případná kontrola měření komplikuje. Dalším úskalím jsou různé metody pro měření dříví (krychlicí tabulky, elektromíra, měření během těžby harvestorem, tolerance v redukčních faktorech atd.). Skutečnost je taková, že objem prodaných vyrobených sortimentů bude obvykle nižší než objem skutečně naměřený. Problém tkví právě v odlišných metodách měření používaných různými subjekty. Měření harvestorem při těžbě je vhodné pouze pro získání orientačních údajů, ale díky své nepřesnosti je jako hlavní měřící metoda značně nevhodné. V případě elektromír je nutné řešit otázku jejich nastavení a brát v potaz to, že v praxi vždy fungují pro jejího provozovatele. Vlastník lesa tak může přicházet o finance kvůli špatnému naměření a nesprávnému zařazení pracovníkem elektromíry. Nejpřesnější metodou tak zůstávají krychlicí tabulky, ostatní metody jsou zavádějící a zpravidla jsou výhodné pro jednu obchodní stranu.

Další úskalí se skrývá v *netransparentním prodeji na smlouvy*. V České republice neexistuje lokalita, kde by byla v průběhu celého roku stejná cena za dřevní sortiment a pro velké (většinou státní) podniky jsou páteří obchodu dodavatelsko-odběratelské smlouvy na prodej dřeva. Prodej tímto způsobem je pro velké vlastníky klíčový a musí být uchován kvůli zajištění prodeje požadovaných objemů dřeva. Tyto smluvní vztahy ale jeví znaky velké netransparentnosti. Mnohdy není patrný zájem hledat nové odběratele, často se setrvává u odběratelů z minulých smluvních vztahů, které byly dohodnuty ze známosti nebo jiných vágních příčin.

Posledním kritickým faktorem je *cena dřeva*. Ta ve většině případů vychází z dat Českého statistického úřadu (ČSÚ), ta jsou ale značně nepřesná (nadhodnocená), protože vychází z průměrů celé České republiky. Mnoho vlastníků se jimi řídí a neověřují si reálné ceny na trhu. Ceny za nabízené dřevo tak neodpovídají skutečným cenám v dané lokalitě a čase. Tyto zavádějící ceny jsou pak opět použity ČSÚ a tím se celý proces opakuje. Další skutečnosti ovlivňující cenu dříví při prodeji jsou cenové matice a redukční faktory. Cenové matice pro výpočet přesné ceny pro nabízené dřevo buďto nejsou uváděny nebo jsou v různých nabídkách stejného vlastníka uváděny odlišně. Redukční faktory se užívají pro převod mezi prostorovým metrem (prm) a  $m^3$  a při prodeji tvoří markantní rozdíly na finální ceně. Avšak pohybují se ve velkých intervalech, proto je pro jednu stranu snadné pomocí těchto faktorů s cenou manipulovat.

#### **4.4 Návrh řešení hlavních problematických oblastí v obchodu se dřevem v České republice**

Prodej dřeva pomocí dodavatelsko-odběratelských smluv je pro velké vlastníky klíčový, ale jeví znaky velké netransparentnosti. Proto navrhuji, aby byl objem minimálně 20 % roční těžby dříví velkých vlastníků (nad 300 ha) nejen průběžně každý měsíc nabídnut, ale i prodán, na veřejných trzích, ideálně na elektronických aukcích. Tím by bylo docíleno stálého ověřování tržní ceny dřeva v místě a čase. Na základě tohoto ověření doporučuji průběžně upravovat dodavatelsko-odběratelské smlouvy. Pro zvýšení transparentního jednání pro výběr odběratelů a uzavírání dodavatelsko-odběratelských smluv navrhuji využití softwarových programů pro vyhodnocení nových odběratelů na základě faktorů jako je platební morálka, zaměstnanost v regionu, výše nabídky apod., které již fungují u lesů Národního parku Šumava. Pro malé podniky, města, obce a církevní lesy s výměrou pod 300 ha doporučuji úplné zrušení přímého nebo smluvního prodeje a prodej celého objemu vytěženého dřeva realizovat přes veřejný trh, ideálně pomocí elektronických aukcí. Důvodem je, že dřevo vytěžené z takovéto výměry není problém prodat na veřejném trhu, smluvní prodej je tedy bariérou pro potenciální malé odběratele. Tímto způsobem by bylo možné dosáhnout transparentního jednání a určení optimální cenové hladiny dřevní komodity v daných lokalitách v konkrétním čase i podpory malých a středních zpracovatelských podniků.

Hlavní podmínkou úspěšného prodeje by samozřejmě měla být perfektní znalost Doporučených pravidel pro měření a třídění dříví. Avšak kategorií pro třídění je v současné době až moc, a tím se vytváří prostor pro mezosortimentační přesuny a jiné nekalé praktiky. Proto doporučuji zvýšit povědomí o této problematice, jednak u odborné veřejnosti a také u místních zastupitelů, kteří mají možnost přímé kontroly osob starajících se o hospodaření a správu svěřeného lesního majetku. Informovanost lze zvýšit přednáškami a školeními pořádanými odbornými lesnickými organizacemi. Na pozici lesních hospodářů by měli být dosazováni zkušení profesionálové a měly by být vytvořeny optimální platové a motivační podmínky pro revírníky, aby se zabránilo krádežím nebo černým prodejům dříví zaměstnanci vlastníků lesů. Takovéto jednání povede ke zvýšení snahy jednotlivých subjektů změnit zaběhlou praxi a hospodařit udržitelně a transparentně.

Velký problém tkví v odlišných metodách měření. Pro řešení tohoto problému navrhuji přijetí jednotných měřících metod na území České republiky nebo v rámci celé

Evropské unie. Minimálně pro prodej v České republice doporučuji určit jako jedinou výchozí metodu měření podle českých krychlících tabulek řízených normou ČSN 0009, které poskytují nejpřesnější údaje o měřených dřevinách. Ostatní metody navrhuji považovat pouze za orientační. Dále doporučuji při prodeji českého dřeva do zahraničí trvat na užívání českých krychlících tabulek. Tím by se vyřešila odlišnost v měřených objemech během prodeje mezi jednotlivými subjekty (českými i zahraničními), zamezilo by se tak vzniku markantních rozdílů v cenách dříví na území České republiky, nesrovnalostem mezi obchodujícími subjekty a prodeji českého dřeva naměřeného podle cizích norem zahraničního odběratele.

## 5 Závěr

Cílem bakalářské práce bylo navrzení možných forem na zlepšení stávající situace s prodejem dřeva na veřejném trhu v České republice, které je stále významnou komoditou a důležitým předmětem vnitřního i vnějšího obchodu. Aktuální situace stále jeví známky nízké transparentnosti a špatného hospodaření. Pro každého vlastníka lesa by měla být důvodem pro využití veřejného trhu snaha hospodařit správně a udržitelně, to platí především, pokud je hospodařeno se svěřeným majetkem. V takovémto případě je velmi žádoucí dokládat snahu hledat nové zákazníky a prodávat za co nejlepší možnou cenu. Obojí lze ověřit na veřejném trhu. Ideálním nástrojem pro kontrolu jsou elektronické aukce. Na takovýchto aukcích je velmi snadné doložit a ověřit vlastní hospodárnost coby majitele, např. v určování ceny vlastního vytěženého dřeva v daném regionu v porovnání s cenovou hladinou dřevní hmoty v té samé lokalitě, zjištěnou reálným promítnutím ceny v místě a čase na aukčním portálu. Dále ale i jednání kteréhokoliv subjektu odbornou i laickou veřejností. Největším problémem zůstává nechuť učit se novým věcem (u starších praktiků) a nezájem o rozklíčování nekalých praktik.

Bakalářská práce identifikovala hlavní problémy způsobující nehospodárné a neprůhledné jednání i špatné praktiky současného obchodu se dřevem a jeho slabá místa. Dále zhodnotila jednotlivé metody prodeje surového dřeva, jejich pozitiva i negativa. Na všechny vyjmenované problémy bylo navrženo patřičné realizovatelné řešení, hlavní zmiňované jsou uvedeny v následujícím souhrnu:

Přidaná hodnota, která nejde při prodeji dřeva nastojato vlastníkovu lesa, je ve vztahu k zákonem stanovenému chování řádného hospodáře a správného nakládání se svěřeným majetkem v nesouladu. Dalším problémem je pak nesprávné a zbytečně moc rozšířené užití této metody pro prodej dřeva a na něj navazující hledisko regionální podpory, která je do určité míry v rozporu se zmiňovanými zákony.

Jako špatná se jeví situace v měření a třídění dříví. Ta je způsobená nepřesností jednotlivých měřících metod a nestanovení metody výchozí. Dalším úskalím je nebezpečí skrývající se v nadbytečném množství kvalitativních kategorií vytvářející příležitost pro špatné třídění dřeva.

Netransparentnost současných dodavatelsko-odběratelských smluv je dalším z hlavních problémů. Význam těchto smluv je pro velké vlastníky lesů klíčový, je v nich

ale patrná malá snaha o hledání nových odběratelů a v naprosté většině případů jsou tyto smluvní dohody neprůhledné.

Posledním z hlavních problémů je určování optimální ceny dřeva v daných lokalitách. Je možné sledovat skutečnost, že cena dřeva v daném regionu mnohdy nevychází z údajů o reálné ceně, kterou je možné ověřit na veřejném trhu.

Potenciál transparentního obchodu se dřevem doprovázeného hospodárným jednáním tkví v možnosti realizování vyšších výnosů z prodeje všech sortimentů surového dříví, a to nejen při prodeji zahraničním odběratelům, ale hlavně tuzemským. Těm by tak měla zůstat přidána hodnota a s ní související podpora českého dřevozpracujícího průmyslu a zaměstnanosti.



## 6 Seznam použitých zdrojů

### Knižní publikace

BARTUNĚK, Jiří a KELBLOVÁ Hana. *Obchodování s dřívím*. Písek: Matice lesnická, 1999. Lignum. ISBN 80-86271-01-3.

BÁRTA, Vladimír, PÁTÍK Ladislav a POSTLER Milan. *Retail marketing*. Praha: Management Press, 2009. ISBN 978-80-7261-207-9.

SVAZ ZAMĚSTNAVATELŮ DŘEVOZPRACUJÍCÍHO PRŮMYSLU, SPOLEČENSTVO DŘEVOZPRACUJÍCÍCH PODNIKŮ V ČR, ČESKÁ ASOCIACE PODNIKATELŮ V LESNÍM HOSPODÁŘSTVÍ, LESY ČESKÉ REPUBLIKY, s. p. *Doporučená pravidla pro měření a třídění dříví v ČR 2008*. 2., aktualiz. vyd. Praha [i.e. Kostelec nad Černými lesy]: Lesnická práce, 2007. ISBN 978-80-87154-01-4.

GREPPEL, Eduard a PALUŠ Hubert. *Kvalita dreva a obchod s drevom*. Zvolen: Národné lesnícke centrum, 2007. ISBN 978-80-8093-028-8.

HOLMAN, Robert. *Dějiny ekonomického myšlení*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2001. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-7179-631-X.

KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2012. ISBN 978-80-247-7513-5.

KRUGMAN, Paul R, OBSTFELD Maurice a MELITZ Marc J. *International economics*. Boston: Pearson Addison-Wesley, 2012. ISBN-13: 978-0-13-214665-4.

LEŠINGROVÁ, Romana. *Vývoj obchodu*. Česko: Roma, 2006. Člověk a výkonnost. ISBN 80-903808-2-4.

MAJEROVÁ, Ingrid a NEZVAL Pavel. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3421-4.

MULAČOVÁ, Věra a MULAČ Petr. *Obchodní podnikání ve 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4780-4.

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

PRAŽSKÁ, Lenka a JINDRA Jiří. *Obchodní podnikání: retail management*. 2. přeprac. vyd. Praha: Management Press, 2006. ISBN 80-7261-059-7.

SCHMITHÜSEN, Franz. *Podnikání v lesním hospodářství a dřevařském průmyslu: základy podnikové ekonomiky a řízení*. Vyd. 1. české. V Praze: Česká zemědělská univerzita, 2009. ISBN 978-80-213-1945-5.

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

ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2013. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4694-4.

ZÁBOJ, Marek. *Obchodní operace*. Ostrava: Key Publishing, 2007. Ekonomie. ISBN 978-80-87071-40-3.

ZAMAZALOVÁ, Marcela. *Marketing obchodní firmy*. Praha: Grada Publishing, 2009. Manažer. Marketing. ISBN 978-80-247-2049-4.

### **Elektronické zdroje**

AUKCEDREVA, *Pravidla aukce*, [online]. [cit. 2018-01-16]. Dostupné z: <http://www.aukcedreva.com/pravidla-aukce>

ČESKOMORAVSKÁ KOMODITNÍ BURZA KLADNO, *Dřevařská burza*, [online]. [cit. 2017-12-10]. Dostupné z: <https://www.cmkbk.cz/sekce/drevarska-burza/>

EAGRI, *Zpráva o stavu lesa a lesního hospodářství 2014*, [online]. [cit. 2018-02-20]. Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/lesy/lesnictvi/zprava-o-stavu-lesa-a-lesniho/zprava-o-stavu-lesa-2014.html>

EAGRI, *Zpráva o stavu lesa a lesního hospodářství 2016*, [online]. [cit. 2018-02-20]. Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/lesy/lesnictvi/zprava-o-stavu-lesa-a-lesniho/zprava-o-stavu-lesa-a-lesniho-2016.html>

EKOPORT, *Regionální energetika v interaktivních souvislostech s posilováním sociální struktury venkova*, 2017 [online]. (docx). [cit. 2018-02-06]. Dostupné z: <http://www.ekoport.cz/files/ekoport/uploads/files/2-Potencial-lesniho-fondu-fin-komp.docx>

FORESTA, *Forestrade*, [online]. [cit. 2018-02-01]. Dostupné z: <https://www.foresta.cz/produkty-a-sluzby/forestrade/>

FORESTRADE, *Návod pro aukci*, [online]. (PDF). [cit. 2018-02-01]. Dostupné z: <https://www.forestrade.cz/Dokumenty/Navody/NavodProAukci.pdf>

FSC INTERNATIONAL, *What is FSC Certification?*, [online]. [cit. 2018-02-26]. Dostupné z: <https://ic.fsc.org/en/what-is-fsc-certification>

FSC INTERNATIONAL, *What is FSC?*, [online]. [cit. 2018-02-26]. Dostupné z: <https://ic.fsc.org/en/what-is-fsc>

KOMODITNÍ BURZA PRAHA, *Sekce dříví a dřevní hmota*, [online]. [cit. 2017-12-10]. Dostupné z: <http://www.kbp.cz/index.php/sekce-drivi-a-drevni-hmota>

LESPRACE, *Metody prodeje dřeva na pni*, [online]. [cit. 2018-01-18]. Dostupné z: <http://www.lesprace.cz/casopis-lesnicka-prace-archiv/rocnik-79-2000/lesnicka-prace-c-8-00/metody-prodeje-dreva-na-pni>

LESY ČR – VARS, *Aukce*, [online]. [cit. 2018-01-17]. Dostupné z: <https://lesycr.vars.cz/aukce/Auth/Login?ReturnUrl=%2faukce%2f>

LESY HL. M. PRAHY, *Doporučená pravidla pro měření a třídění dříví*, 2002 [online]. (PDF). [cit. 2018-03-01]. Dostupné z: <http://www.lhmp.cz/lesy2/wp-content/uploads/2014/01/doporucena-pravidla-pro-mereni-a-trideni-drivi-v-CR.pdf>

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU, *Českomoravská komoditní burza Kladno*, [online]. [cit. 2017-12-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/stavebnictvi-a-suroviny/komoditni-burzy/komoditni-burzy-v-cr/ceskomoravska-komoditni-burza-kladno--119724/>

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU, *Komoditní burza Praha*, [online]. [cit. 2017-12-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/stavebnictvi-a-suroviny/komoditni-burzy/komoditni-burzy-v-cr/komoditni-burza-praha--150416/>

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU, *Poslání MPO při dozoru nad komoditním trhem v ČR*, [online]. [cit. 2017-12-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/stavebnictvi-a-suroviny/komoditni-burzy/vykon-dozoru-nad-komoditnimi-burzami/poslani-mpo-pri-dozoru-nad-komoditnim-trhem-v-cr--80232/>

PEFC INTERNATIONAL, *About PEFC*, [online]. [cit. 2018-02-26]. Dostupné z: <https://www.pefc.org/about-pefc/overview>

PEFC INTERNATIONAL, *Certification Services*, [online]. [cit. 2018-02-26]. Dostupné z: <https://www.pefc.org/certification-services/overview>

SILVARIUM, *Elektronická aukce dřeva od společnosti WOODPROJECT*, [online]. [cit. 2018-01-15]. Dostupné z: <http://www.silvarium.cz/lesnictvi/elektronicka-aukce-dreva-od-spolecnosti-woodproject>

SILVARIUM, *Prodej dřeva z Národního parku Šumava je teď průhledný, efektivní a navíc i výnosnější (TZ Správy NP a CHKO Šumava)*, [online]. [cit. 2018-01-15]. Dostupné z: <http://www.silvarium.cz/zpravy-z-oboru-lesnictvi-a-drevarstvi/prodej-dreva-z-narodniho-parku-sumava-je-ted-pruhledny-efektivni-a-navic-i-vynosnejsi-tz-spravy-np-a-chko-sumava>

SORTIMENTACE, *Sborník Metody a způsoby umístování dříví na trh v podmínkách privátního a komunálního vlastnictví lesů*, 2013 [online]. (PDF). [cit. 2017-12-28]. Dostupné z: <http://sortimentace.cz/Sbornik.pdf>

TECHNOR, *ČSN 48 0009*, [online]. [cit. 2018-02-27]. Dostupné z: [http://www.technicke-normy-csn.cz/480009-csn-48-0009\\_4\\_4239.html](http://www.technicke-normy-csn.cz/480009-csn-48-0009_4_4239.html)

TECHNOR, *ČSN 48 0050*, [online]. [cit. 2018-02-27]. Dostupné z: [http://www.technicke-normy-csn.cz/480050-csn-48-0050\\_4\\_29204.html](http://www.technicke-normy-csn.cz/480050-csn-48-0050_4_29204.html)

VOJENSKÉ LESY A STATKY ČR, *Obchod s dřevem*, [online]. [cit. 2018-01-17]. Dostupné z: <https://www.vls.cz/nase-cinnosti/obchod-s-drevem>

ZÁKONY PRO LIDI, *89/2012 Sb. Občanský zákoník (nový) - Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění*, [online]. [cit. 2018-02-21]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89>

ZÁKONY PRO LIDI, *90/2012 Sb. Zákon o obchodních korporacích - Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění*, [online]. [cit. 2018-02-21]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-90>