



Miroslav Svatoš a kolektiv

Zahraníční obchod

teorie a praxe



- Úloha a vývoj vnějších ekonomických vztahů
- Mezinárodní hospodářské organizace
- Příprava a realizace zahraničněobchodních operací
- Závazkové vztahy
- Mezinárodní logistika
- Formy podpory obchodu
- Zpracování zahraničních trhů

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

Používání elektronické verze knihy je umožněno jen osobě, která ji legálně nabyla a jen pro její osobní a vnitřní potřeby v rozsahu stanoveném autorským zákonem. Elektronická kniha je datový soubor, který lze užívat pouze v takové formě, v jaké jej lze stáhnout s portálu. Jakékoliv neoprávněné užití elektronické knihy nebo její části, spočívající např. v kopírování, úpravách, prodeji, pronajímání, půjčování, sdělování veřejnosti nebo jakémkoliv druhu obchodování nebo neobchodního šíření je zakázáno! Zejména je zakázána jakákoliv konverze datového souboru nebo extrakce části nebo celého textu, umístování textu na servery, ze kterých je možno tento soubor dále stahovat, přitom není rozhodující, kdo takovéto sdílení umožnil. Je zakázáno sdělování údajů o uživatelském účtu jiným osobám, zasahování do technických prostředků, které chrání elektronickou knihu, případně omezují rozsah jejího užití. Uživatel také není oprávněn jakkoliv testovat, zkoušet či obcházet technické zabezpečení elektronické knihy.



Kniha vznikla v rámci řešení Výzkumného záměru MŠMT, MSM 604 607 0906 – Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělsko-potravinářských systémů.



Prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc. a kolektiv

Zahraniční obchod teorie a praxe

Vydala Grada Publishing, a.s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: +420 220 386 401, fax: +420 220 386 400
www.grada.cz
jako svou 3609. publikaci

Hlavní autoři:

Prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.
Ing. Vlastislav Beneš
Prof. JUDr. Květoslav Růžička, CSc.
JUDr. Miroslav Šubert

Na textu knihy spolupracovali:

JUDr. Irena Čermáková
Doc. Ing. Aleš Hes, CSc.
Mgr. Věra Hubáčková
Ing. Blanka Jarošová
PhDr. Jana Jenčíková
Ing. Miroslav Klíma, CSc.
Ing. Mansoor Maitah, Ph.D.

Ing. Irena Pokorná
Ing. Jan Sháněl
Ing. Luboš Smutka, Ph.D.
Ing. Jan Strnad
Ing. Karel Tomšík, Ph.D.
Blanka Voženílková
Ing. Veronika Znamenáčková

Odborná recenze:
Tereza Kukačková

Vydání knihy schválila vědecká redakce.

Odpovědná redaktorka PhDr. Hana Pešinová
Sazba Milan Vokál
Počet stran 368
První vydání, Praha 2009
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.
Husova ulice 1881, Havlíčkův Brod

© Grada Publishing, a.s., 2009
Cover Photo © profimedia.cz

ISBN 978-80-247-2708-0 (tištěná verze)
ISBN 978-80-247-6732-1 (elektronická verze ve formátu PDF)
© Grada Publishing, a.s. 2011

Obsah

O hlavních autorech	10
Předmluva	12
Úvodní slovo	14
1. Úloha vnějších ekonomických vztahů v ekonomice země	15
1.1 Vývojové fáze zahraničního obchodu	15
1.2 Teorie zahraničního obchodu	17
1.3 Význam zahraničního obchodu (vnějších ekonomických vztahů) v ekonomice země	21
1.4 Postavení vnějších ekonomických vztahů v ekonomice země	22
1.5 Kvantifikace postavení zahraničního obchodu v ekonomice země	24
1.6 Vlivy působící na vnější ekonomické vztahy	25
1.7 Subjekty vnějších ekonomických vztahů	26
1.8 Formy státních zásahů	27
1.8.1 Plány, programy, národohospodářské a oborové koncepce	27
1.8.2 Daňová politika	28
1.8.3 Měnové finanční nástroje	28
1.8.4 Zahraničněobchodní politika	29
1.8.5 Administrativně-právní nástroje	30
2. Vývoj vnějších ekonomických vztahů	33
2.1 Vývoj světového obchodu	33
2.1.1 Teritoriální struktura světového obchodu	36
2.1.2 Komoditní struktura světového obchodu	40
2.2 Mezinárodní obchod službami	44
2.2.1 Služby související s obchodními operacemi	44
2.2.2 Další komerční služby	45
2.2.3 Kapitálové pohyby	46
2.2.4 Pracovní síly	48
2.2.5 Mezinárodní cestovní ruch	50
2.2.6 Vývoj světového obchodu s komerčními službami	51
2.2.7 Zahraniční pomoc	53
2.3 Vnější ekonomické vztahy zemí Evropské unie (EU)	55
2.3.1 Zahraniční obchod EU	55
2.3.2 Teritoriální struktura obchodu zemí EU	56
2.3.3 Komoditní struktura obchodu zemí EU	57
2.3.4 Obchod s komerčními službami – země EU	58
3. Mezinárodní organizace hospodářského charakteru	60
3.1 Světová obchodní organizace (WTO)	60
3.1.1 Vývoj WTO	61
3.1.2 Dohody v rámci WTO	64
3.1.3 Řešení sporů a kontrola obchodní politiky	64
3.1.4 Přijímání členů WTO	65

3.1.5	Hlavní proudy ve WTO a pozice nejvýznamnějších nečlenských států vůči WTO	66
3.1.6	Kritika WTO	67
3.1.7	Rozvojová agenda z Dohá	67
3.2	Další instituce OSN, regionální a speciální agentury a jiné organizace působící v mezinárodním obchodu	68
3.2.1	Evropská hospodářská komise – EHK (United Nations Economic Commission for Europe – UNECE)	68
3.2.2	Konference OSN pro obchod a rozvoj – KOR (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD)	69
3.2.3	Mezinárodní obchodní středisko – MOS (International Trade Center – ITC UNCTAD/WTO)	70
3.2.4	Specializované agentury OSN a Programy OSN	70
3.2.5	Surovinové dohody	73
3.2.6	Mezinárodní finanční organizace	74
3.2.7	Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (Organization for Economic Co-operation and Development – OECD)	77
3.3	Regionální integrace	78
3.3.1	Regionalismus versus regionalizace	79
3.3.2	Ekonomická integrace	80
3.3.3	Vytváření a odchýlení trhu	82
3.3.4	Politická ekonomie regionalismu	84
3.3.5	Regionální integrace rozvojových zemí	85
3.3.6	Hlavní regionální seskupení současného světa	86
3.4	Účast ČR v regionálních seskupeních	88
3.4.1	Evropská unie (EU)	88
3.5	Další evropská regionální seskupení	95
3.5.1	Západoevropská unie (ZEU)	95
3.5.2	Viszegradská čtyřka	96
3.5.3	Středoevropská iniciativa	97
4.	Vnější ekonomické vztahy České republiky (ČR)	98
4.1	Postavení zahraničního obchodu v ekonomice ČR	98
4.2	Zahraníční obchod se zbožím	98
4.2.1	Komoditní struktura českého zahraničního obchodu	100
4.2.2	Teritoriální struktura českého zahraničního obchodu	102
4.3	Zahraníční obchod ČR s komerčně poskytovanými službami	104
4.3.1	Teritoriální struktura českého zahraničního obchodu s komerčně poskytovanými službami	104
4.4	Dovoz a vývoz kapitálu ČR	104
4.4.1	Investice ČR v zahraničí	106
4.5	Pracovní síly	107
4.6	Mezinárodní cestovní ruch	107
4.7	Rozvojová spolupráce	108
4.8	Zahraníční politika ČR v oblasti vnějších ekonomických vztahů	108
4.8.1	Transformace v oblasti vnějších ekonomických vztahů	109
4.8.2	Aktuální politika ČR v oblasti zahraničního obchodu	112
4.8.3	Hlavní instituce ovlivňující vnější ekonomické vztahy ČR	114

4.8.4	Smluvní prostředky obchodní politiky ČR	131
4.8.5	Autonomní prostředky zahraničněobchodní politiky ČR	135
5.	Příprava zahraničněobchodní operace	148
5.1	Teritoriální průzkum	152
5.2	Obchodně-politický průzkum	153
5.3	Komoditní průzkum	154
5.4	Spotřebitelský průzkum	155
5.5	Průzkum konkurence	156
5.6	Průzkum cen	157
5.7	Průzkum obchodních metod	158
5.8	Technický průzkum	159
5.9	Průzkum dopravní cesty a prostředků	159
5.10	Průzkum kontraktní měny, platebních podmínek a instrumentů	160
5.11	Právní průzkum	161
5.12	Daňový průzkum	162
5.13	Průzkum sociálních a kulturních zvyklostí	162
5.14	Analýza rizik exportních operací	164
6.	Závazkové vztahy v mezinárodním obchodním a hospodářském styku	166
6.1	Pojem „právo mezinárodního obchodu“	166
6.2	Rozhodné právo závazkových vztahů	167
6.2.1	Obligační statut	168
6.2.2	Volba práva	168
6.2.3	Výběr rozhodného práva na základě kolizní normy	169
6.2.4	Mezinárodní obchodní zvyklosti	170
6.2.5	Doložky INCOTERMS	171
6.2.6	Formulářové smlouvy	171
6.2.7	Vzorové smlouvy	172
6.2.8	Zásady mezinárodních obchodních smluv UNIDROIT	172
6.2.9	Obchodní podmínky Evropské hospodářské komise OSN a FIDIC	172
6.2.10	Lex mercatoria	173
6.2.11	Principy evropského smluvního práva	173
6.2.12	Imperativní nebo nutně použitelné předpisy	173
6.3	Osobní statut	174
6.3.1	Osobní statut fyzických osob	174
6.3.2	Osobní statut právnických osob	175
6.3.3	Soukromoprávní subjektivita států	175
6.4	Vznik závazků	176
6.5	Zánik závazků	176
6.5.1	Promlčení	177
6.5.2	Započtení	177
6.6	Věcně-právní účinky smlouvy	177
6.7	Řešení sporů z kupní smlouvy	178
6.7.1	Soudní řízení	178
6.7.2	Rozhodčí řízení	180
7.	Vybrané smluvní typy	187
7.1	Smlouva kupní	187

7.1.1	Právní úprava mezinárodní kupní smlouvy v českém právu	187
7.1.2	Přímá úprava mezinárodní kupní smlouvy	187
7.1.3	Uzavírání kupní smlouvy	188
7.1.4	Práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího	188
7.1.5	Náhrada škody	189
7.1.6	Promlčení práv z kupní smlouvy	189
7.2	Smlouvy uzavírané v souvislosti s kupními smlouvami	190
7.2.1	Smlouva o výhradním prodeji a o výhradním odběru	190
7.2.2	Smlouva o obchodním zastoupení a podobné smluvní typy	191
7.2.3	Ostatní smlouvy související s kupními smlouvami	192
8.	Obsah kupní smlouvy	193
8.1	Vznik kupní smlouvy	193
8.2	Smluvní strany	194
8.3	Předmět kupní smlouvy	194
8.4	Cena	196
8.5	Závazky, objednávky	197
8.6	Zajištění závazků z kupní smlouvy	197
8.7	Dodací lhůta	199
8.8	Dodací parita	200
8.9	Platební podmínky a nástroje	211
8.9.1	Bankovní záruky	212
8.9.2	Dokumentární akreditivy	218
8.9.3	Směnky	223
8.9.4	Šeky	233
8.9.5	Exportní odběratelský úvěr	238
8.10	Smluvní pokuta	240
8.11	Kontrola zboží	241
8.12	Servis a technická pomoc	243
8.13	Propagace a Public Relations	244
8.14	Zvláštní ujednání v kupní smlouvě	244
8.15	Rozhodné právo	245
8.16	Další ujednání v kupní smlouvě	245
9.	Logistika v mezinárodním obchodě	246
9.1	Logistika – výzva pro 21. století	246
9.2	Zasílatel	246
9.3	Dopravce	250
9.4	Mezinárodní doprava – zvláštnosti jednotlivých odvětví	250
9.4.1	Železniční doprava	250
9.4.2	Letecká nákladní doprava	253
9.4.3	Mezinárodní silniční doprava (kamionová doprava)	259
9.4.4	Námořní doprava	261
9.4.5	Kombinovaná doprava	265
9.4.6	Multimodální doprava	265
9.4.7	Elektronická výměna dat (náhradou za vystavování dopravního dokladu)	266
9.4.8	Pojištění v zahraničním obchodě	266
9.4.9	Základní principy uplatňované při společné havárii a při tak zvaném dispašním – rozvrhovém řízení	269

10. Formy podpory obchodu	273
10.1 Úvod	273
10.2 Výstavy a veletrhy	274
10.2.1 Struktura finančních nákladů na účast na veletrhu	275
10.2.2 Příprava prezentace, její průběh a vyhodnocení	276
10.3 Publikační a informační činnost	277
10.4 Efektivnost propagace	277
10.5 Vývojové trendy v oblasti forem podpory obchodu	278
11. Formy zpracování zahraničního trhu	280
11.1 Přímá obchodní metoda	280
11.2 Nepřímá obchodní metoda	281
11.2.1 Distributor	281
11.2.2 Zprostředkovatel	282
11.2.3 Vlastní zahraniční síť	285
11.2.4 Samozvaní zprostředkovatelé	286
11.3 Světové trendy v oblasti zpracování trhu	287
11.4 Řízení zastupitelské sítě	290
Seznam vybraných zkratk	291
Literatura	300
English Summary	304
Příloha 1 Přehled regionálních integračních uskupení	306
Příloha 2 Podrobnosti k dohodě o podpoře a ochraně vzájemných investic (ke kapitole 4.8.4.2)	318
Příloha 3 Podrobnosti o clech, celních režimech a daních (ke kapitole 4.8.5.1)	321
Příloha 4 Vzor kupní smlouvy (ke kapitole 8)	333
Příloha 5 Vzor smlouvy o výhradním obchodním zastoupení (ke kapitole 6)	336
Příloha 6 Vzor smlouvy o výhradním prodeji (ke kapitole 7)	340
Příloha 7 Akreditiv	345
Příloha 8 Vzor vystavené směnky – ženevská oblast	347
Příloha 9 Vzor šeku bankovního – ženevská oblast	348
Příloha 10 Vzor šeku soukromého – ženevská oblast	349
Příloha 11 Vzor šeku soukromého – anglosaská oblast	350
Příloha 12 Vzor šeku bankovního – anglosaská oblast	351
Příloha 13 Vzor kontrolního osvědčení	352
Příloha 14 Nákladní list CIM – železniční doprava	354
Příloha 15 Letecký nákladní list	355
Příloha 16 Nákladní list mezinárodní silniční přepravy (CMR)	356
Příloha 17 Konosament – náložný list námořní dopravy	357
Příloha 18 Konosament kombinované dopravy FIATA	358
Příloha 19 Konosament – kombinovaná doprava	359
Příloha 20 Pojistný certifikát	360
Rejstřík	362

O hlavních autorech

Prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc. – vedoucí autorského týmu

Pracovní a odborné zkušenosti prof. Svatoše jsou spojeny s Českou zemědělskou univerzitou v Praze, kde působí jako děkan Provozně ekonomické fakulty a současně jako vedoucí katedry ekonomiky. Má rozsáhlé mezinárodní zkušenosti, které přesahují evropský kontinent, je předsedou Asociace ekonomických fakult ČR, členem Evropské a světové asociace zemědělských ekonomů, rady České akademie zemědělských věd a celé řady vědeckých rad různých univerzit v Česku a na Slovensku. Jeho pedagogickou, odbornou a vědeckou zájmovou oblastí jsou témata: zemědělská ekonomika a politika, ekonomika světového zemědělství, trvale udržitelný rozvoj, evropské a globální transformační a integrační procesy. Je řešitelem a odpovědným řešitelem vědeckovýzkumných a vzdělávacích grantů a projektů (FAO, Tempus, FRVŠ, Aktion, Ceepus, GA ČR, NAZV, MSM). Jeho publikační činnost zahrnuje 300 položek, z toho 60 vyšlo v zahraničí, respektive v cizím jazyce.



Ing. Vlastislav Beneš

Působil řadu let v Institutu zahraničního obchodu a založil Institut mezinárodního obchodu, dopravy a spedice. V letech 1990–1995 byl obchodním přidělcem a radou ve Španělsku. V současné době se věnuje praktické obchodní činnosti, zejména vývozu českého know-how v oblasti životního prostředí do zahraničí. Specializuje se také na budování zastupitelské sítě českých podniků v zahraničí. Je lektorem španělské vysoké školy v ČR ESMA, Provozně ekonomické fakulty ČZU a Akademie Sting. Napsal celou řadu teritoriálních publikací, zejména o ibero-amerických zemích, a dále publikace z oblasti ekonomiky a techniky zahraničního obchodu.

Prof. JUDr. Květoslav Růžička, CSc.

Je profesorem katedry obchodního práva na Právnické fakultě Karlovy Univerzity v Praze, vedoucím katedry mezinárodního práva Fakulty právnické Západočeské univerzity v Plzni a rozhodcem Rozhodčího soudu při Hospodářské komoře ČR a Agrární komoře ČR. Působí také jako lektor různých vzdělávacích institucí v ČR. Napsal celou řadu publikací z oblasti mezinárodního práva soukromého, práva mezinárodního obchodu a mezinárodní obchodní arbitráže, například: *Rozhodčí řízení*, *Právní otázky obchodování se zahraničím*, *Obchodujeme se zahraničím*, *Mezinárodní obchodní arbitráž*. Je spoluautorem učebnice *Právo mezinárodního obchodu*.

JUDr. Miroslav Šubert

Je lektorem VŠE v Praze a řady vzdělávacích organizací u nás a v zahraničí, garantem mezinárodně certifikovaného kurzu Manažer mezinárodní dopravy a zasilatelství, pořádaného organizací IMODS, místopředsedou České společnosti pro dopravní právo, sekretářem Komise pro mezinárodní dopravu a logistiku a Komise pro obchodní právo a praxi Mezinárodní obchodní komory v Paříži a v ČR. Jako autor českého vydání INCOTERMS 1990 a 2000 byl

zvolen členem návrhové komise ICC pro nové vydání INCOTERMS. Od roku 2000 je právním a odborným poradcem a organizátorem odborných seminářů ICC ČR v oboru její působnosti. Pracoval v řídicích funkcích na úseku zahraničního obchodu, mezinárodní dopravy a spedice v ČR, ve Velké Británii, v Belgii a v bývalé Jugoslávii.

Je autorem řady odborných publikací, z nichž jsou některé uvedeny v seznamu literatury, jakož i stálým profesním dopisovatelem ve zdejších i v zahraničním odborném tisku.

Předmluva

V roce 2004 vyšel v nakladatelství Grada titul *Zahraniční obchod*, který byl určen především pracovníkům malých a středních podniků. Tato publikace byla zaměřena na pracovníky největšího počtu hospodářských subjektů v ČR, které představují vzhledem ke své velikosti, vlastnickým poměrům, flexibilitě a dynamice rozvoje stále významnější složku moderních českých vnějších ekonomických vztahů.

Naši současnost charakterizují nejen kvalitativní a globální změny, ale též zrychlující se tempo těchto změn – není proto ničím menším než druhým velkým předělem v dějinách lidstva, který je srovnatelný pouze s přechodem od barbarství k civilizaci, tedy s vynálezem zemědělství v neolitu.

Dnešní svět je obrazem globalizace, která je determinována mnohostranností a vzájemnou propojeností globalizačních procesů a trendů, přičemž ekonomická dimenze patří k rozhodujícím. Ekonomika představuje v určitém smyslu „motor“ globalizace, která je charakteristická růstem vzájemné ekonomické závislosti jednotlivých zemí v celosvětovém měřítku, založené na rostoucím objemu i sortimentu mezinárodních transakcí komodit, služeb, kapitálu a rozšiřováním moderních technologií.

Zahraničněobchodní a vnější ekonomické vztahy jako celek představují svým způsobem indikátor, hnací sílu, ale současně i výsledek globalizačních procesů a jejich komplexity. Růst zahraničního obchodu, rozvoj přímých investic, nekontrolovatelné transfery finančního kapitálu, růst spotřeby, oslabení role národního státu, růst ekonomické a sociální diference, skoková destrukce tradičních struktur a podobně představují nejen pozitiva, ale i negativa globalizace.

Dynamika, rozměr a struktura zahraničního obchodu, finančních toků a dalších souvisejících ekonomických aktivit velmi názorně charakterizují vzájemnou propojenost a závislost států a teritorií celého světa. Již v minulosti avizovaný globální trend destabilizujícího vlivu mezinárodních finančních toků na světové hospodářství, kdy nárůst objemu a volatility globálních finančních toků vede ke vzniku měnových a finančních krizí v rozvojových a tranzitivních zemích, získal po iniciačním impulzu v USA v roce 2008 celosvětový rozměr.

Turbulence a fluktuace globálně propojených finančních trhů negativně a razantně ovlivňují zahraničněobchodní vztahy a veškeré ekonomické aktivity v celosvětovém měřítku. To se přímo týká i české ekonomiky, i jednotlivých podnikatelských subjektů.

Tyto vývojové trendy v širším kontextu je třeba monitorovat, analyzovat, předjímat budoucí vývoj a snažit se minimalizovat negativní vliv na českou ekonomiku a české podniky. To je úkol pro státní administrativu, podnikatelskou sféru, výzkumné instituce a v neposlední řadě i pro univerzity.

V rámci Provozně ekonomické fakulty ČZU v Praze, která je v současnosti největší ekonomickou fakultou v ČR, byly výše uvedené požadavky vzaty v úvahu, a to se projevilo ve dvou opatřeních. Prvním z nich je realizace pokročilých forem internacionalizace, které spočívají ve vytváření skutečně mezinárodního studijního prostředí v rámci fakulty. Kromě rovnocenných partnerských vztahů, založených na vysílání a přijímání několika set českých a zahraničních studentů a pedagogů, s více než padesáti evropskými a zámořskými univerzitami, má velký význam realizace většího počtu letních škol, double degree programů, uskutečnění společných studijních projektů s několika prestižními Business School a podobně.

Fluktuace, turbulence a nestability v současném světě se bezprostředně dotýkají i sféry zahraničněobchodní. Tyto skutečnosti velmi významně omezují využitelnost značného počtu

teoretických koncepcí, založených na danosti definovaných podmínek a předpokladů. Řada absolventů fakulty působí ve význačných pozicích v ČR i v zahraničí. Právě z jejich strany vznikly náměty a podpora pro vydání publikace *Zahraníční obchod – teorie a praxe*, která by lépe reflektovala změněnou situaci současného světa pro všechny potenciální zájemce o danou problematiku ve sféře podnikatelské, exekutivní, vzdělávací a dalších.

Záměrem autorského kolektivu, který tvoří akademičtí pracovníci a pracovníci praxe v oblasti vnějších vztahů, bylo nalézt potřebný kompromis mezi teoretickým a praktickým přístupem na straně jedné a potřebami potenciálních čtenářů na straně druhé.

Je třeba uvést, že v publikaci jsou zahrnuty též dílčí výsledky výzkumného záměru MŠMT – MSM 6046070906 „*Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů*“.

Jménem autorského kolektivu děkuji institucím angažovaným v proexportní politice České republiky – především EGAP, ČEB a CzechTrade – za jejich účinnou pomoc při zpracování této knihy. Dále autoři děkují Ministerstvu průmyslu a obchodu ČR, Ministerstvu zahraničních věcí ČR a Ministerstvu financí ČR za poskytnuté informace a konzultace.

Autorský kolektiv věří, že tato publikace se stane důležitým zdrojem a pomocníkem pro všechny zájmové skupiny o sféru zahraničněobchodních a vnějších vztahů.

Prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.
vedoucí autorského kolektivu

Úvodní slovo

Světová finanční krize a její dopady na světovou ekonomiku potvrdily závislost České republiky na vnějších ekonomických vztazích, jejichž podíl na hrubém domácím produktu patří k nejvyšším v Evropské unii. V současné době se můžeme každý den přesvědčovat, jak je ekonomika naší země citlivá na veškeré změny poptávky a nabídky na světových trzích.

Důležitým předpokladem pro úspěch v náročné zahraniční konkurenci je rozvoj odborných kompetencí českých firem a zvládnutí techniky zahraničního obchodu. Vítám proto, že vzniká nová publikace „Zahraniční obchod – teorie a praxe“, která dává odpověď na mnohé otázky, jež musí řešit zejména představitelé malých a středních podniků při vstupu na zahraniční trhy, a obsahuje řadu příkladů praktických zkušeností, jež mohou být v jejich každodenní práci účelně využity. Současně vítám, že publikace, na jejímž vzniku se podílel široký autorský tým odborníků z řad ekonomické teorie i praxe, dává poměrně širokou představu o integračních procesech ve světové ekonomice a o vývoji v mezinárodních ekonomických organizacích.

Všichni si uvědomujeme, že o úspěchu rozhodují především samotné firmy. Stát však může udělat mnohé pro to, aby jim pomohl ukázat možnosti na zahraničních trzích. Jsem rád, že tak v praxi činí a že podpora hospodářských zájmů v zahraničí patří k jeho prioritám. Podílet se na realizaci této priority a přispívat k jejímu naplňování z pozice vysokého státního úředníka je pro mne velkou ctí.

Oceňuji, že vedoucímu autorského týmu prof. Ing. Miroslavovi Svatošovi, CSc., se pro vydání této publikace podařilo získat renomované autory. I jim patří dík, stejně tak jako recenzentům a nakladatelství Grada. Přeji knize „Zahraniční obchod – teorie a praxe“ úspěch u čtenářů a hodně zdu.



Ing. Milan Hovorka
náměstek ministra
Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

1. Úloha vnějších ekonomických vztahů v ekonomice země

Historie vnějších ekonomických vztahů – mezinárodní ekonomické spolupráce, mezinárodní dělby práce – je stejně dlouhá jako historie státu či jeho politickoekonomického uspořádání. Historicky nejvýznamnější součástí vnějších ekonomických vztahů je zahraniční obchod, který je dodnes dominující součástí mezinárodní dělby práce většiny zemí světa. Čím je země ekonomicky vyspělejší, tím je mozaika jejích vnějších ekonomických vztahů pestřejší. Poptávka po prostých vývozech zboží trvá zejména u spotřebního zboží, potravin, surovin. Pokud jde o vývoz investičních celků, úspěch exportéra je podmíněn komplexní nabídkou, podloženou financováním a účastí exportéra (investora) na zajištění jejího chodu.

1.1 Vývojové fáze zahraničního obchodu

Následující přehled představuje pouze orientační výběr některých forem zahraničního obchodu v různých specifických situacích.

Všeobecně každý i z nejstarších státních útvarů vyráběl některé zboží a životní potřeby lépe než druhý a měl zájem je směnít za jiné potřebné zboží (zejména pak za potraviny). V určitém období se objevily některé vynálezy (například využívání kovů, zejména pak vzácných kovů, léků a podobně), které byly žádoucí i pro jiné státní jednotky. Existovaly dvě možnosti, jak získat toto nezbytné zboží, které buď na konkrétním území nebylo vůbec, nebo v nedostatečné míře k dispozici: obchod nebo válka.

Primitivní obchod se realizoval prostřednictvím směny jednoho zboží za druhé – dnes to nazýváme kompenzace, v angličtině se tato směna často nazývá barter.

Zboží	Zboží
-------	-------

V české obchodní terminologii někdy nazýváme kompenzace směnu jednoho zboží za druhé a barterem směnu několika výrobků mezi výrobcem a konečným uživatelem, což zpravidla zprostředkovávají instituce ve státě vývozce a dovozce, například státní (cedulové) nebo významné komerční banky, obchodní komory a podobně. Velká výhoda barterových operací proti kompenzačním spočívá v tom, že jejich celková bilance nemusí být v rovnováze, rozdíl je vybalancován (uhrazen nebo převeden do nové barterové dohody) příslušnými autorizovanými bankami.

Tyto takzvané vázané obchody byly velmi vítané a běžně užívané po druhé světové válce, ale i později, a to ve vzájemných vztazích mezi rozvojovými a ekonomicky vyspělými zeměmi. Tento druh obchodních vztahů velmi účinně pomohl zemím, které měly nedostatek volně směnitelných měn (což byla naprostá většina zemí tehdejšího světa). V současné době jsou takové vázané obchody v ekonomické praxi spíše výjimkou než pravidlem. Důvodem jejich ústupu je skutečnost, že v barterových operacích se používají jiné ceny než jsou standardní světové ceny, dané poptávkou a nabídkou v mezinárodním obchodě.

V ekonomických vztazích s bývalou SFRJ (Jugoslávií) byly velmi často používány tak zvané aranžmány. Jako příklad můžeme uvést český vývoz moderních velkodrůbežářských kapacit, které jugoslávský partner platil v dodávkách jatečné drůbeže. Takové operace lze označit také production sharing, tedy podílnictví na výrobě.

Tento druh mezinárodních ekonomických vztahů byl velmi důležitý v československých ekonomických vztazích s určitými zeměmi, například s Pákistánem nebo Bangladéši, ale i s jinými zeměmi, v padesátých a šedesátých letech minulého století.

Zboží	Zprostředkovatel (státní instituce, banka, obchodní komora...)	Zboží
-------	--	-------

S rozvojem mezinárodního obchodu se kompenzace (bartery) postupně stávaly brzdou. Obchodníci potřebovali pro výměnu zboží nějaký „všeobecný ekvivalent“, a trvat na koupi nějakého zboží (které mnohdy prodávající vůbec nepotřeboval) postupně znamenalo spíše překážku. Jako všeobecný ekvivalent mohlo sloužit zboží, po němž byla trvalá poptávka, relativně málo objemové a vysoce cenově hodnocené. Nejvhodnějšími ekvivalenty se staly vzácné kovy, zejména zlato a stříbro, sloní kost a ve střední Evropě také jantar.

Změny v mezinárodním obchodu přinesly nové požadavky na všeobecný ekvivalent. Nadešel čas, aby se začaly využívat peníze. Nejprve se začaly používat kovové peníze (ze stříbra a zlata).

Ale ani tento ekvivalent nebyl nejvhodnější; kovové peníze byly těžké a nepraktické, bohatí lidé začali mince ze zlata a stříbra shromažďovat a i z různých jiných důvodů se začaly stávat nedostatkovými. Tato skutečnost brzdila rozvoj mezinárodního obchodu a jeho potřeba vyvolaly vznik papírových peněz, později směnek.

Zboží	Všeobecný ekvivalent různého druhu včetně bankovek	Zboží
-------	--	-------

Velmi důležitým stimulem pro rozvoj mezinárodního obchodu byly zámořské objevy na počátku novověku. Jejich původním účelem bylo hledání nových trhů a bohatství, zejména zlata a koření. Další důležitý podnět pro rozvoj mezinárodní dělby práce přinesla průmyslová revoluce, hlavně vynález parního stroje, lokomotivy, boom textilního průmyslu, později objevení elektřiny, pokroky v budování infrastruktury, především silnic, modernizace přístavů a lodí a zavedení železnic.

Obě světové války způsobily útlum a deformaci mezinárodního obchodu, neboť účastníci válečného konfliktu se soustředili na získání zbraní a munice a samozřejmě i potravin. Brzy po skončení druhé světové války začalo období, které nazýváme vědecko-technickou revolucí. Její nástup urychlil rozvoj mezinárodní spolupráce, ale i soupeření mezi světovými ekonomickými, vojenskými a politickými bloky. Její součástí byly kosmické objevy, využívání nukleární energie pro mírové i válečné účely, rozvoj telekomunikací a podobně.

Pro současné období je typická globalizace hospodářských a společenských procesů na základě širokého využití informačních a komunikačních technologií v praxi. Žijeme ve věku vysoké celosvětové specializace a standardizace, které vytvářejí velmi dobrou základnu pro rozvoj mezinárodního obchodu a mezinárodní dělby práce. Jednou z cest, jak využít výhod globalizačních procesů, je podpora regionálních integračních procesů (viz kapitola 3).

1.2 Teorie zahraničního obchodu

O úloze zahraničního obchodu v reprodukčním procesu (výroba–rozdělování–směna–spotřeba) existovaly vědecké studie již v 17.–18. století, v době, kdy převládalo merkantilistické ekonomické myšlení. Merkantilistické doktríny měly velký vliv na obchodní a hospodářskou politiku států po dlouhá staletí. **Merkantilismus** vznikal v době počátků a upevňování centralizovaných monarchií, v době koloniální expanze a budování impérií. Merkantilistické myšlení odráželo tento dějinný proces. Hlavní merkantilistické úvahy byly postaveny na myšlence národních zájmů. Obecně lze říci, že raní merkantilisté jednoduše ztotožňovali národní bohatství s penězi. Pozdní merkantilisté viděli již smysl peněz v tom, že jejich příliv do země zlevňoval úvěr, což „promazávalo kola obchodu“.¹

Právě tyto představy přivedly merkantilisty k závěru, že hlavním zdrojem růstu bohatství národa je zahraniční obchod. Jenže – merkantilisté nespatořovali význam zahraničního obchodu v podpoře mezinárodní dělby práce (kterou dokázali ocenit teprve klasikové), nýbrž v jeho aktivní bilanci. Merkantilisté byly přesvědčeni, že rezervy drahých kovů jsou pro národní hospodářství životně důležité. Dokonce věřili, že lze jiné národy ochudit a oslabit tím, když jim prodáváme zboží a získáváme jejich zlato, neboť je tím připravujeme o část jejich národního pokladu. Nejzávažnějším omylem merkantilistů bylo, že pokládali zahraniční obchod za hru „**s nulovým součtem**“. Jako kdyby bylo světové bohatství dané a národy se o ně přetahovaly v rámci hry „mezinárodní obchod“. Dle merkantilistů v této hře vyhrávali ti, kteří měli aktivní obchodní bilanci a prohrávali ti, kteří měli pasivní bilanci.²

Na merkantilistický pohled na teorii zahraničněobchodní směny na přelomu 18. a 19. století navázali **angličtí klasikové** (Smith, Ricardo, Mill). Ti ve svých teoriích vyvrátili merkantilistické úvahy o tom, že zahraniční obchod je „hra s nulovým součtem“, ale ve svých dílech prokázali, že ve skutečnosti jde o „**hra s pozitivním součtem**“. Prokázali, že obchod zvětšuje bohatství všech zúčastněných národů nezávisle na tom, jakou mají obchodní bilanci, a že podstatou přínosů ze zahraničního obchodu nejsou toky peněz, nýbrž výhody z dělby práce mezi národy.

Prvním ekonomem, který úlohu zahraničního obchodu definoval, byl Adam Smith (1723–1790), profesor na univerzitě v Glasgowě. Jeho dílo *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů* je v klasické politické ekonomii považováno za stěžejní. V něm Smith mimo jiné charakterizuje výhody zahraničního obchodu v ekonomice. Uvádí, že tajemství blahobytu světa spočívá v tom, že každý stát se zaměří na ty výrobky, pro jejichž výrobu má nejlepší předpoklady. Příčina bohatství národů je v získání absolutních výhod vyplývajících ze směny těchto výrobků na zahraničních trzích. Smith formuloval tyto závěry v době, kdy Anglie byla „dílnou světa“ a díky tomu, že na jejím území proběhla průmyslová revoluce nejdříve, disponovala zejména průmyslovými výrobky, které ovšem potřebovala vyvážet. V té době měly anglické průmyslové výrobky v zahraničí jen nevýznamnou konkurenci, a tak angličtí průmyslníci mohli diktovat jejich prodejní ceny. Většina zemí světa byla tehdy na dovozu anglického průmyslového zboží více méně závislá a mohla za ně platit pouze surovinami a polotovary, které byly pro anglickou průmyslovou základnu nezbytné. Ceny těchto surovin a také potravin byly rovněž do značné míry diktovány klíčovým dovozcem, kterým byla Velká Británie. Smithova teorie se nazývá **teorie absolutních výhod**, vyplývajících ze

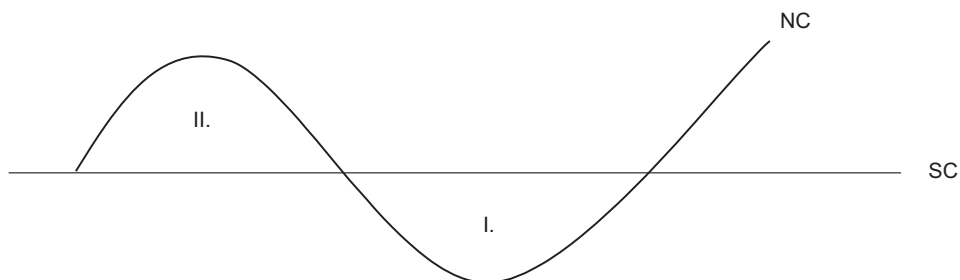
¹ Holman, R.: Dějiny ekonomického myšlení, Praha 1999.

² Tamtéž.

zahraníční směny. I když byla tato teorie brzy překonána, ve své době velice obohatila dějiny ekonomického myšlení.

Druhá klasická teorie, jejímž autorem byl David Ricardo (1772–1823), je **teorie relativních výhod**, vyplývajících z mezinárodního obchodu. Ricardo, který patří mezi zakladatele klasické ekonomické teorie, shrnul závěry svých studií do díla *Základy politické ekonomie a zdanění*.

Ricardovu teorii relativních výhod lze znázornit grafem:



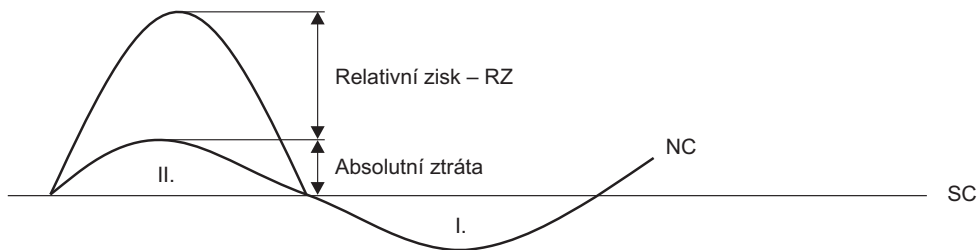
Graf 1.1

Vysvětlivky ke grafu 1.1:

SC – světová cena – je cena na světovém trhu, který tvoří hlavní dovozci a vývozci. (Pozor, nikoliv pouze výrobci, neboť existuje celá řada zemí, které produkují významné objemy určitého zboží, ale jelikož jejich domácí trh je dostatečně velký, toto zboží nevyvážejí, a tudíž neovlivňují SC.)

NC – národní cena – je průměrná cena, dosahovaná jednotlivými národními výrobci na domácím trhu.

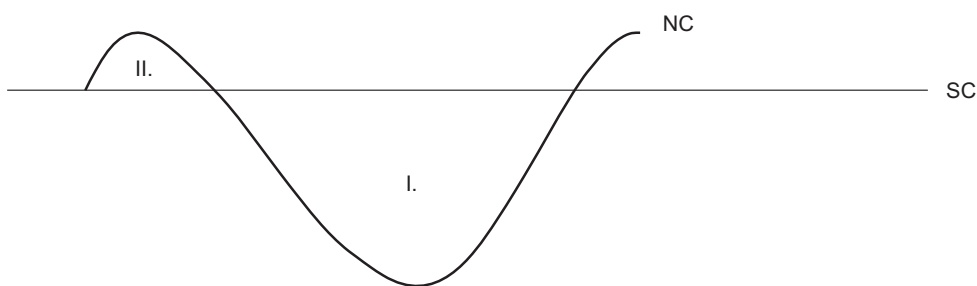
Z grafu 1.1 vidíme, jak dopadá konfrontace výrobků jednotlivé země se světovým trhem. Některé výrobky se nacházejí v pásmu I, kde národní ceny jsou nižší než ceny světové. Řečeno slovy Adama Smitha, v tomto případě vývozce získává absolutní výhody (důsledek ekonomické vyspělosti, konkurenceschopnost) v konkrétním výrobku nebo oboru či oborech. Právě tyto výrobky, které jsou v pásmu I, by měly být ve vývozu země stěžejní, neboť jejich konfrontace s cenami na světovém trhu vychází velmi příznivě, to znamená, že vývozní stát získává absolutní výhody. U výrobků v pásmu II konfrontace vývozců z dané země se světovým trhem vychází nepříznivě. Znamená to, že vyvážíme-li příslušný výrobek, nezískáváme tím absolutní výhodu, ale absolutní ztrátu. Na grafu 1.1 jsme znázornili situaci, kdy existuje objemová rovnováha mezi vývozy v pásmu absolutních výhod a vývozy v pásmu absolutních ztrát.



Graf 1.2

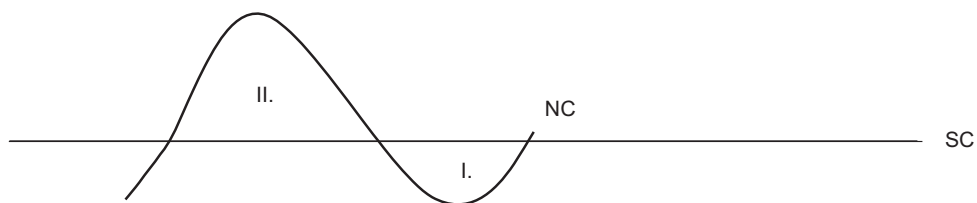
Ricardo ukazuje, že i vývoz v pásnu II, tedy v pásnu absolutních ztrát, má relativní výhody. Proč tomu tak je? Především výrobky v pásnu II se vyváží proto, že jednoduše schází dostatek exportuschopných výrobků v pásnu I. K tomu, aby stát byl schopen pokrýt své dovozní potřeby, které jsou téměř ve všech zemích do značné míry determinovány potřebami rozvoje výrobních sil, Ricardo dále dokazuje, že vývoz výrobku, který se nachází v pásnu II, může být ekonomicky výhodný, ačkoli se vyváží se ztrátou (AZ). Umožňuje totiž vývozní zemi za získanou cenou dovoz jiného výrobku, který je pro zemi nezbytný. Kdyby tento výrobek země měla vyvinout a vyrobit, jeho pořizovací cena by mohla být několikanásobně vyšší než relativní ztráta při exportu výrobku v pásnu II. Na grafu 1.2 je tento fakt označen jako relativní zisk (RZ). Vztah mezi pásmem I a pásmem II také ukazuje na ekonomickou vyspělost jednotlivých zemí.

Pojem **ekonomická vyspělost** v tomto případě znamená, že země disponuje výrobky (kterými mohou být suroviny, polotovary, stroje, služby), jejichž hodnota na národním trhu je nižší než hodnota na světovém trhu, tedy, že jsou konkurenčně schopné ve světovém obchodu. Takže pro zemi ekonomicky vyspělou je charakteristický graf 1.3.



Graf 1.3

Konečně graf 1.4 je charakteristický pro rozvojové země, které zpravidla disponují jen jedním nebo několika výrobky, které jsou konkurenceschopné na zahraničních trzích.



Graf 1.4

Teorii Davida Ricarda pak dále rozvinul John Stuart Mill tím, že ji rozšířil o teorii reciproční poptávky a mezinárodního směnného poměru. Výše uvedení autoři, jejich vize a teorie obecně přispěly k tomu, že zahraniční obchod zaujal pozici samostatné disciplíny v rámci široké makroekonomické teorie. Zahraniční obchod a ekonomické teorie s ním spojené se od doby Smithe, Ricarda a Milla velmi výrazně rozvinuly a na jejich utváření se podílela celá řada dalších významných ekonomů.

Na Ricardovu teorii komparativních výhod pak v průběhu 20. století navázala moderní teorie komparativní výhody, která se nazývá **dynamická teorie komparativní výhody**. Je

postavena na přístupu k analýze mezinárodního obchodu, který formulovali představitelé neoklasické školy Heckscher a Ohlin a později byly jejich myšlenky doplněny Paulem Samuelsonem. Tento přístup nadále akceptuje, že **hybnou silou mezinárodního obchodu jsou rozdíly komparativních nákladů**, snaží se však vysvětlit, které výrobní faktory tyto rozdíly způsobují. Na jejich přístupu založený model předpokládá, že produkční funkce je u každého statku ve všech zemích stejná. Tytéž výrobní faktory se pouze kombinují v různých proporcích. Tento jejich přístup vysvětluje **teorie vybavenosti výrobními faktory** (autoři Heckscher a Ohlin), která je dána v zásadě dvěma předpoklady (a řadou omezujících podmínek):

- každý výrobek potřebuje jinou skladbu faktorů,
- země mají rozdílné faktorové vybavení.

Z toho vychází dynamická teorie komparativní výhody, která zní:

„Země se budou specializovat na výrobu a vývoz těch druhů zboží, které jsou relativně náročné na ten výrobní faktor (nebo faktory), jímž (respektive jimiž) je země relativně nejlépe vybavena.“

Z pohledu mezních nákladů lze také říci, že jestliže se dvě země účastní obchodu, pak každá z nich bude mít důvod rozšířit výrobu těch druhů zboží, u nichž má nižší relativní mezní náklady před zahájením obchodu než druhá země.

V současné teorii mezinárodního obchodu se používá vedle výše zmíněných konceptů také několik dalších. Tyto modely se liší jeden od druhého ve specifikaci počtu výrobních faktorů a zbožových komodit a v uznávání stupně mobility těchto faktorů mezi odvětvími. Tyto modely zkoumají vztahy mezi faktory a komoditami a jejich cenami na bázi dvou komodit a jednoho či dvou faktorů.

Postupným vývojem se objevují nové teorie, které zahrnují větší počet zbožových komodit, větší počet výrobních faktorů a menší počet zjednodušujících předpokladů. Je třeba konstatovat, že silně turbulentní a nestabilní prostředí, které má silný vliv i na oblast zahraničněobchodních vztahů, silně omezuje **využitelnost** celé řady **klasických, neoklasických a alternativních teorií**, které mají souvztažnost se zahraničním obchodem.

Tato skutečnost nemůže být překážkou pro seznámení se s přehledem (zdaleka ne vyčerpávajícím) autorů, kteří rozvinuli Heckscher–Ohlinův neoklasický model. Jde o Stolper–Samuelsonův teorém o změně světových cen, Rybczynského efekt a změnu relativní vybavenosti, Leontiefův paradox a řadu prací dalších autorů tohoto neoklasického směru. Kromě teorií tak zvaného hlavního proudu se objevuje celá řada alternativních teorií, které se značně odlišují a vycházejí obvykle z nesplnění řady základních předpokladů teorií hlavního proudu v realitě. Mezi příklady těchto teorií lze uvést teorie dětských odvětví (Fridrich List), periferní ekonomiky (Raul Prebisch), zbídačujícího růstu (Jagdish Bhagwati), rostoucích výnosů (úspor) z rozsahu a další.

1.3 Význam zahraničního obchodu (vnějších ekonomických vztahů) v ekonomice země

Pro hodnocení zahraničního obchodu (vnějších ekonomických vztahů) v ekonomice každé země užíváme několik hledisek:

Efektivnost – to je snaha soustředit se v exportní politice na ty výrobky, kde může země dosáhnout maximálních úspor společenské práce. Na tyto produkty je pak soustředěn výzkum, vývoj, propagační úsilí a další. I tak vyspělá země, jakou je bezpochyby Japonsko se svou komplexní ekonomikou, již dávno v minulosti zaměřila své proexportní priority pouze na několik oborů – elektroniku a optiku, výrobu dopravních prostředků (automobily, motocykly, lodě), robotizaci. Čím je ekonomika menší a tím otevřenější, mělo by být soustředění sil na zvýšení a udržení schopnosti konkurence, to znamená i schopnosti vývozu vybraných výrobků, důraznější.

Proporcionalita – je jen málo zemí na světě, které mají dostatečně velký domácí trh a průmyslovou základnu schopnou autarkního, to znamená soběstačného vývoje. Jsou to země, jež mají komplexní surovinovou základnu a jsou schopné pokrýt potřeby vlastní domácí průmyslové výroby. Mezi takové země patří USA, Ruská federace a některé tak zvané *emerging countries* (Čína, Indie, zčásti i další lidnaté země, jako Indonésie, Brazílie...).

Demonstrativní efekt – vývozní program každé země představuje určitou vizitku stavu a úrovně rozvoje ekonomiky dané země. A naopak dovozní program znamená způsob řešení nejen problému proporcionality – je to získání těch užitných hodnot, které z nejrůznějších důvodů zemi scházejí, ale také zajištění zrychlení ekonomického rozvoje dovážející země. Jde tedy o určitou demonstraci světového technického, designového, módního trendu, který může působit stimulačně na společenský a ekonomický pokrok. Zároveň je cílem i jistý transfer světových trendů, jakými může být například šíření ekologických prvků, bezpečnost práce, nové tendence v balení, náhrada energetických a využívání netradičních zdrojů a podobně.

Význam zahraničního obchodu lze spatřovat také ve zjištění, že čím větší je vzájemná hospodářská provázanost dvou nebo více zemí, tím jsou celkové vztahy těchto zemí stabilnější. Proto je možné označit vnější ekonomické vztahy jako formu vztahů, která silně **podporuje mírovou spolupráci a snižuje riziko konfliktu**. U sousedících zemí není frází, když se řekne, že zahraniční obchod je prostředkem budování trvalých a kvalitních sousedských vztahů.

Zahraniční obchod přispívá také k **růstu vzdělanosti**. Obyvatele zemí orientovaných na vývoz nutí k intenzivnímu studiu technických novinek, forem zahraniční spolupráce, jazyků i národních kulturních specifík.