Vysoká škola ekonomická v Praze
Fakulta mezinárodních vztahů
Hlavní specializace: Mezinárodní obchod



Název diplomové práce:

Vývoj zahraničního obchodu se strategicky významnými zeměmi pro české exportéry: Čína, Rusko, Indie, Ukrajina

Vypracovala: Bc. Alena Vávrová
Vedoucí diplomové práce: prof. Ing. Božena Plchová, CSc.

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že diplomovou práci na téma
„Vývoj zahraničního obchodu se strategicky významnými zeměmi pro české exportéry: Čína, Rusko, Indie, Ukrajina“ jsem vypracovala samostatně.

Použitou literaturu a podkladové materiály
uvádím v přiloženém seznamu literatury.

V Praze dne: 13.12.2011 Podpis:

Poděkování :

Tímto bych chtěla poděkovat paní prof. Plchové za věnovaný čas v rámci konzultací mé diplomové práce a za její podnětné připomínky, které mi významně napomohly při zpracování mnou vybraného témata diplomové práce.

Obsah

Seznam použitých zkratek ... 6

Úvod ... 8

1. Historický vývoj orientace zahraničního obchodu České republiky ... 10

1.1. Vývoj do roku 1939 ... 10

1.2. Vývoj mezi lety 1939 – 1989 ... 12

1.3. Vývoj od r. 1989 po současnost ... 14

2. Strategicky významné trhy pro ČR ... 23

3. Čínská lidová republika ... 26

3.1. Základní charakteristika země ... 26

3.2. PEST analýza trhu ... 26

3.2.1. Politická situace a právní prostředí ... 26

3.2.2. Ekonomické prostředí ... 28

3.2.3. Sociální a kulturní prostředí ... 34

3.2.4. Technologické prostředí ... 34

3.3. Historický vývoj hospodářských vztahů ČLR a ČR ... 35

3.4. Bilance vzájemného zahraničního obchodu ČLR a ČR v posledních 10 letech ... 38

3.5. ČLR jako strategický trh pro české vývozce ... 43

4. Ruská federace ... 46

4.1. Základní charakteristika země ... 46

4.2. PEST analýza trhu ... 47

4.2.1. Politická situace a právní prostředí ... 47

4.2.2. Ekonomické prostředí ... 48

4.2.3. Sociální a kulturní prostředí ... 53

4.2.4. Technologické prostředí ... 54

4.3. Historický vývoj hospodářských vztahů RF a ČR ... 55

4.4. Bilance vzájemného zahraničního obchodu RF a ČR v posledních 10 letech 58
4.5. RF jako strategický trh pro české vývozce 63
5. Indická republika 66
5.1. Základní charakteristika země 66
5.2. PEST analýza trhu 67
5.2.1. Politická situace a právní prostředí 67
5.2.2. Ekonomické prostředí 69
5.2.3. Sociální a kulturní prostředí 76
5.2.4. Technologické prostředí 77
5.3. Historický vývoj hospodářských vztahů Indie a ČR 78
5.4. Bilance vzájemného zahraničního obchodu Indie a ČR v posledních 10 letech 80
5.5. Indie jako strategický trh pro české vývozce 85
6. Ukrajina 89
6.1. Základní charakteristika země 89
6.2. PEST analýza trhu 89
6.2.1. Politická situace a právní prostředí 89
6.2.2. Ekonomické prostředí 91
6.2.3. Sociální a kulturní prostředí 96
6.2.4. Technologické prostředí 96
6.3. Historický vývoj hospodářských vztahů Ukrajiny a ČR 97
6.4. Bilance vzájemného zahraničního obchodu Ukrajiny a ČR v posledních 10 letech 98
6.5. Ukrajina jako strategický trh pro české vývozce 103
Závěr 107
Seznam použité literatury 110
Přílohy 114

Seznam použitých zkratek

APEC……Asia-Pacific Economic Cooperation (Asijsko-pacifické hospodářské společenství)

ASEAN……Association of South East Asian Nations (Sdružení národů jihovýchodní asie)

BRIICS…….Brazil, Russia, India, Indonesia, China, South Africa

CIA……...Central Intelligence Agency (Ústřední zpravodajská služba)

CZK……..Česká koruna

ČLR……..Čínská lidová republika

ČNB……..Česká národní banka

ČR…….Česká republika

ČSFR……Československá federativní republika

ČSR……..Československá republika

ČSSR……Československá socialistická republika

ČSÚ……..Český statistický úřad

EEC……...European Economic Community (Evropská ekonomická komunita)

ES……..Evropské společenství

EU…….Evropská unie

FTA……...Free trade area (Zóna volného obchodu)

GATT……General Agreement on Tariffs and Trade (Všeobecná dohoda o clech a obchodu)

HDP……..Hrubý domácí produkt

IT……...Informační technologie

MPO ČR…....Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky

OECD…….....Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj)

OSN……..Organizace spojených národů

PPP……Purchasing price parity (Parita kupní síly)

PZI……Přímé zahraniční investice

RB OSN……Rada bezpečnosti OSN

RE…….Rozvojová ekonomika

RF…….Ruská federace

RTE……...Rozvinutá tržní ekonomika

RVHP……Rada vzájemné hospodářské pomoci

SAARC…….South Asian Association For Regional Cooperation (Jihoasijské sdružení pro regionální spolupráci)

SITC……..Standard International Trade Classification (Standardní mezinárodní klasifikace obchodu)

SNS……...Společenství nezávislých států

SSSR…….Svaz sovětských socialistických republik

UAE……..United Arabic Emirates (Spojené arabské emiráty)

UN……United nations (Spojené národy)

USA……..United states of America (Spojené státy Americké)

WB……World Bank (Světová banka)

WEF……..World Economic Forum (Světové ekonomické fórum)

WTO…….World trade organisation (Světová obchodní organizace)

Úvod

V době, kdy se ČR připravovala na vstup do Evropské unie, bylo jisté, že právě proniknutí na evropské trhy a posílení našich pozic na těchto trzích je způsobem, jak akcelerovat český export. Čeští výrobci navíc měli být podrobeni silné konkurenci, která měla napomoci k tomu, aby se výroba v ČR zefektivnila a zkvalitnila. Tento boom opravdu nastal a český export zboží a služeb dobře prospíval a překonal hodnotu importu i přes stále posilující kurz české koruny. Podíl vyspělých evropských zemí na našem exportu postupně narůstal, až dosáhl hodnoty 87% z celkového českého exportu. Evropské trhy však v posledních několika letech rostou jen mírným tempem a objem exportních dodávek tak není tažen rychlostí růstu ekonomik, ale vyplývá zejména z tvrdého konkurenčního boje. Přesto, že se českým exportérům dařilo prosazovat dobře, euforie netrvala dlouho. Po zasažení Evropy globální hospodářskou krizí byl zaznamenán silný propad české ekonomiky a exportu. Ukázalo se, jak vzájemná provázanost evropských zemí umožňuje v období krize rychlé šíření nákazy.

Ačkoli se českému exportu podařilo z hospodářské krize rychle zotavit, hrozba další krize v příštím roce se již začala projevovat znehodnocováním kurzu CZK vůči euru. Finanční experti totiž už předem očekávají obdobný scénář propadu českého exportu, jako před třemi lety. MPO ČR již před časem zareagovalo na nestabilní hospodářskou situaci vydáním aktualizace exportní strategie, kde definovalo jasný záměr postupné teritoriální diverzifikace českého exportu a to zejména směrem na východ a do Asie. Tyto prioritní trhy, totiž mají stále velké kapacity pro hospodářský růst a tudíž i pro růst poptávky po zahraniční produkci. Potýkají se nedostatkem strojního vybavení a moderních technologií a na druhou stranu disponují nenasycenou vnitřní poptávkou spojenou s růstem životní úrovně jejich obyvatel.

Jako předmět své diplomové práce jsem si vybrala analýzu vzájemných obchodních vztahů se 4 z 12 prioritních zemí: s Čínou, Ruskem, Indií, a Ukrajinou. Nejprve jsem se rozhodla zmapovat, jak se v minulosti dařilo českým exportérům hledat uplatnění na strategicky významných trzích a jak pružně dokázali reagovat na změny v kontextu světové ekonomiky. Dále bych ráda pro

vedla stručnou PEST analýzu vybraných regionů a měla tak možnost načrtnout perspektivu vývoje na těchto trzích v budoucnosti. V každé kapitole se chci věnovat obchodním vztahům jednotlivým zemím s ČR v minulosti, aby bylo zřejmé, s jakým dědictvím disponujeme při snaze o hlubší proniknutí na tyto trhy. Podrobně bych také chtěla analyzovat vzájemnou obchodní výměnu s těmito teritorii a rozebrat trendy v importu i exportu do jednotlivých regionů v posledních deseti letech. Pro nastínění jistého výhledu do budoucna a identifikace možných perspektiv na vybraných trzích chci využít právě závěrů PEST analýzy v kombinaci se současným stavem zahraničně-obchodních vztahů s těmito regiony.

1. Historický vývoj orientace zahraničního obchodu České republiky

1.1. Vývoj do roku 1939

Ještě jako součást monarchie zaznamenaly české země výraznou akceleraci hospodářství mimo jiné i díky zásobám hnědého a černého uhlí. Na našem území byly založeny podniky jako Baťa nebo J. Kavalir, které se v zahraničí staly vlajkovou lodí českého průmyslu. Po rozpadu Rakouska-Uherska zůstala na území Československa i přes jeho nevýraznou rozlohu podstatná část průmyslové produkce. *Připadalo na ni asi 60% průmyslového potenciálu Rakouska – Uherska, přestože se na obyvatelstvu podílela jen 25% a ploše 21%.*[1] Logicky tím bylo ČSR předurčeno k tomu, že část své produkce bude vyvážet na zahraniční trhy. Vývoz byl původně částečně regulován státem, avšak k jeho uvolňování docházelo poměrně rychle. V zemi poničené válkou dovoz nejprve vývoz logicky převyšoval, a proto dovážené zboží podléhalo v průběhu celých dvacátých let regulaci. Z počátku se jednalo hlavně o potraviny a spotřební zboží. Později, když se podařilo opět nastartovat průmyslovou výrobu, šlo do velké míry o dovoz surovin, aby ČSR nahradilo celkově nedostatečnou surovinovou základnu.

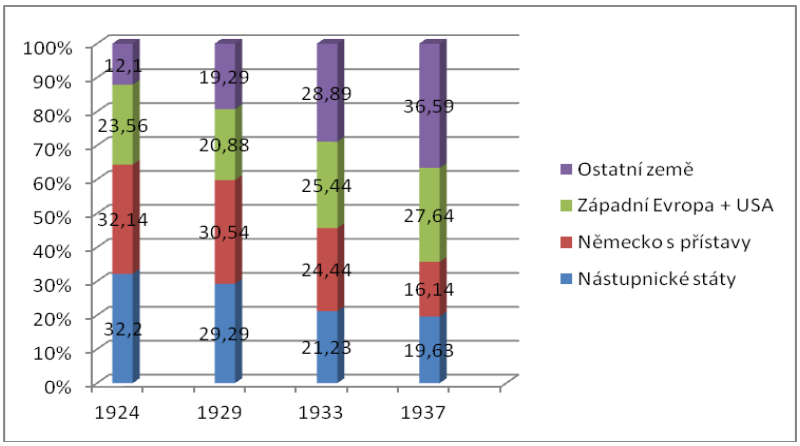
Kromě Německa, pro které byl v té době dovoz také nutným předpokladem obnovy, se čeští exportéři z počátku zaměřili na bývalé země monarchie. Tradičně to pro ČSR byly poptávkou velmi blízké trhy. Postupně však pronikal československý export i na náročnější západní trhy jako je Velká Británie, Itálie a Francie a obchodní vztahy byly úspěšně budovány i s USA. (Podíl jednotlivých skupin zemí na zahraničním obchodu s ČSR můžete najít v Grafu 1) Běžný účet platební bilance se tak dostal do kladných čísel. Německo dlouho nezůstalo v pozadí a brzy našim výrobkům začalo úspěšně konkurovat v jižní Evropě a československé exportéry to přimělo hledat nový odbyt na nových trzích.

Dalším pozitivním krokem pro rozvoj exportu byla stabilizace koruny měnovou reformou v roce 1925, kdy byl kurz koruny pevně zafixován ke zlaté paritě a tím

[1] CIHELKOVÁ, Eva a kolektiv. *Světová ekonomika - základní rysy a tendence*. Praha : Oeconomica, 2005, s. 225.

byl eliminován problém silného nadhodnocení měny. Paradoxně právě před vypuknutím Velké hospodářské krize bylo ČSR na vrcholu své výrobní aktivity a v celosvětovém žebříčku obsadilo 10. příčku. Československý zahraniční obchod byl „černým pátkem“ silně ovlivněn. Protože ČSR v té době byla velmi silně exportně orientovanou zemí a snažila se silnou protekcionistickou politikou ochránit domácí trh. Stejně jako mnoho jeho obchodních partnerů se tak vydalo cestou vysokých dovozních cel (v průměru až 50%). Státy si tak navzájem zablokovaly možnost zahraniční obchod rozvíjet. Brzy však hlavní hráči zahraničního obchodu pochopili, že tuto patovou situaci lze řešit pouze opětovným uvolňováním obchodu a počátkem 30. let došlo v tomto ohledu k pozitivnímu trendu. Propad na světových trzích dále znamenal bohužel také snížení ceny zlata, a ČSR tak muselo pro záchranu svého exportu dvakrát po sobě měnu devalvovat. Na opětovném oživení vývozu se stát podílel například poskytnutím státních záruk za exportní úvěry nebo založením Exportního ústavu. Stabilizace trhu byla ukončena německou okupací. Za zmínku jistě stojí, že v období před 2. světovou válkou se ve světě začalo silně zbrojit a paradoxně v této době patřila ČSR i díky nízké konkurenci k nejúspěšnějším světovým exportérům zbraní.

Graf 1:Podíl jednotlivých regionů na obratu zahraničním obchodu ČSR v letech 1929 -1937



Zdroj: LACINA,V.: Zahraniční obchod v letech první ČS republiky, *Český časopis historický*, číslo 1 ročník 95 (1997)

Během této doby došlo k významnému posunu v odvětvové struktuře československého zahraničního obchodu. Průmyslové spotřební zboží, na kterém

byl československý průmysl založen, na počátku období v exportu silně převažovalo. Vzhledem k tomu, že spotřeba tohoto zboží v průběhu hospodářské krize kolísala, klesal postupně význam této kategorie a vzrostl význam vývozu strojních zařízení a surovin. Přitom zrovna v těchto odvětvích zaznamenávalo hospodářství zároveň výrazný dovoz. Dovoz a vývoz byly velmi provázány. Dováženy byly kategorie, které byly využívány na generování vlastního vývozu. Změnou struktury vývozu byl tak logicky ovlivněn dovoz. Místo nakupování textilních surovin pro vývoz spotřebního zboží tak bylo postupem času nakupováno více minerálních olejů a rudy.

1.2. Vývoj mezi lety 1939 – 1989

Padesát let, které pro československé hospodářství znamenaly „období temna“ začalo vpádem německých vojsk na naše území a jeho násilné zabrání. Jako okupovaný stát se musel Protektorát Čechy a Morava plně podřídit jeho příkazům. Následných 6 let okupace tak pro naši ekonomiku znamená naprostou likvidaci a již tehdy v podstatě zanikla soukromá sféra založená na tržních podmínkách. Nejen, že podniky byly pod německým diktátem a vyráběly dle potřeb okupantů, ale Německem byla řízena i fiskální a měnová politika státu. Záměrně tak byl kurz koruny podhodnocen vůči říšské marce a nákupy u nás byly o to levnější.*“ Inkasované marky nakonec odkupovala za koruny Národní banka, čímž docházelo k peněžní emisi bez jakékoli protihodnoty. Říšské marky musela totiž Národní banka odvádět na zvláštní účet u Německé říšské banky, na němž zůstaly jako nesplacená pohledávka do konce války.“*[2] O zahraničním obchodě tak v podstatě není vůbec řeč.

Československo čekalo na svou novou příležitost po druhé světové válce. Investice byly třeba nejen na obnovu průmyslu, ale i na jeho restrukturalizaci, nutnou z důvodu rozvoje nových technologií během války. Stálo u zrodu Brettonwoodských organizací, aby přispělo k formování nového systému světového hospodářství založeného na volném obchodu. Politická situace po roce 1948, ale výhledy československého hospodářství změnila. Propuknutí studené

[2] PLCHOVÁ Božena, a kol. Zahraniční ekonomické vztahy České republiky. Praha. Oeconomica, 2005, s. 258.

války, znamenalo pro Československo, jako socialistickou zemi, přerušení obchodních vztahů s USA. Orientace se tak netržním způsobem obrátila na východ a roku 1949 se ČSSR stalo součástí RVHP. „*Úkolem nové organizace měla být výměna zkušeností z ekonomiky a vzájemná pomoc v technické oblasti, surovinami, potravinami a stroji.*“[3] Československo patřilo v té době i přes ztráty, které utrpělo během války mezi průmyslově vyspělejší země RVHP a na neštěstí potenciál Československa byl využit na snižování zaostalosti ostatních zemí. Průmysl tradičně orientovaný na výrobu průmyslových výrobků se tak místo orientace na strojní zařízení přeorientoval na zemi zaměřenou na těžký zpracovatelský a zbrojní průmysl. Extenzivní hospodářství tak postupně vyčerpávalo zdroje a zvětšovalo propast mezi technickou vyspělostí západu.

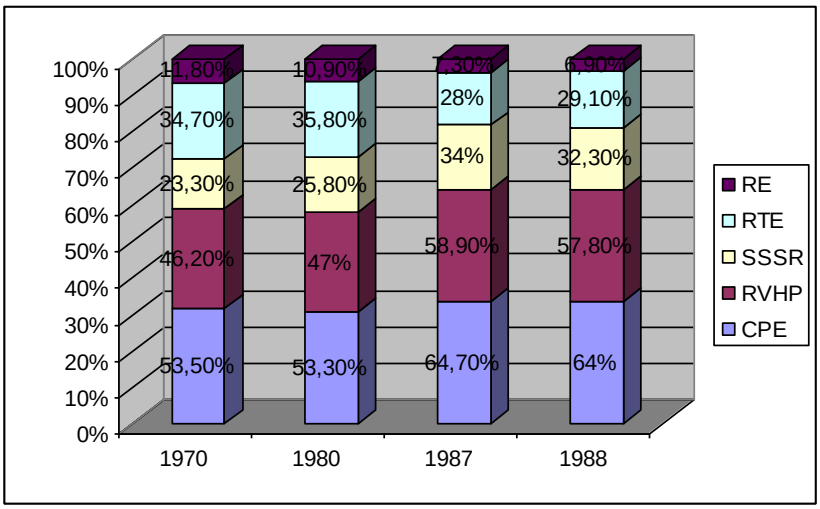
Znárodňování hospodářství a kolektivizace zemědělství veškerou motivaci výrobců udusily. Směnitelnost československé koruny byla zrušena a její hodnota vůči cizí měně byla stanovována uměle. To znamená, že cena zboží přišla vypovídací hodnotu tržní efektivnosti. Státem vlastněné podniky vyvážející na zahraniční trhy měly státem garantované ceny a znamenalo to tedy, že na exportu nikdy neprodělaly, ale ani nevydělaly. Zatím co producenti ve světě byli stimulováni k racionalizaci a optimalizaci výroby a byli tak schopni dodávat na trh kvalitní výrobky pro spotřebitele se stále se zvyšující životní úrovní, československým exportérům postupně docházel dech a odbyt na vyspělých západních trzích postupně ztráceli.(Graf 2).

Po celé toto dlouhé období se nedá hovořit o strategické orientaci československého zahraničního obchodu, neboť zaměření výroby a výběr cílových trhů nebyly racionálně určovány vlastními zájmy země a snahou dosáhnout optimální alokace zdrojů. Velkou část naší novodobé historie jsme se museli naprosto podřídit příkazu třetí strany. „*Země vyvážela hlavně proto, aby získala devizy na dovoz komodit, které nemohla vyrábět. Jednalo se o suroviny, ale i některé technologicky náročné výrobky. Export nebyl považován za nástroj, kde by se daly využít určité komparativní výhody a který by tak mohl pomoci k*

[3] PRŮCHA, Václav a kol., *Hospodářské a sociální dějiny Československa 1918 -1992*, 2. díl: Období 1945 – 1992. Brno:DOPLŇEK, 2009, str.

růstu ekonomické vyspělosti.“[4] Jako pozitivum tohoto období však můžeme uvést relativně vyrovnanou bilanci zahraničního obchodu po celé období a navíc také dobré jméno, které za sebou české výrobky v ne příliš konkurenčním prostředí zanechaly.

Graf 2: Podíl jednotlivých regionů na obratu zahraničního obchodu ČSSR v letech 1970 -1988



Zdroj: CIHELKOVÁ, Eva a kolektiv. Světová ekonomika - základní rysy a tendence

1.3. Vývoj od r. 1989 po současnost

I přes snahy o dílčí reformy v 70. a 80. letech se nakonec ukázalo, že pro oživení hospodářství jediným možným řešením situace je přechod zpět na tržní podmínky na trhu. Po sametové revoluci, kdy se socialistické zřízení zhroutilo i politicky, se tak po letech otevřela cesta opětovně rozběhnout v Československu tržní hospodářství založené na soukromém vlastnictví a volné konkurenci. Proces transformace proběhl formou privatizací a restitucí. Zrušením státního monopolu zahraničního obchodu, zavedením vnitřní směnitelnosti koruny a tržních cen byly připraveny základní podmínky pro tržně orientovaný zahraniční obchod.

Za zmínku stojí jistě i fakt, že po celé období komunistické éry bylo Československo jediným aktivně působícím členem GATT z „východního bloku“, který ctil jeho principy a díky tomu udržoval dobré vztahy s mnohými

[4] KOLLERT, Jan: Diplomová práce: Analýza zahraničního obchodu ČR v 90. letech a na počátku tisíciletí – dopady účasti v evropském integračním procesu. 2009, str. 18

partnery s vyspělejšími trhy. Na to mohla ČSFR ve své zahraničně obchodní politice počátkem 90. let plynule navázat.

Po revoluci zůstal objem obchodu na zhruba stejné úrovni jako před ní, ale po prvních několika letech „přešlapování“ a institucionálních příprav pro podporu exportu začal objem přeshraničního obchodu po roce 1993 prudce růst. Tehdy celkový vývoz jednorázově poskočil podle ČSÚ až o 70%. Podstatně se změnila struktura vyvážených a dovážených produktů. Nastavením tržních podmínek a mechanismů však mohlo konečně dojít k racionalizaci struktury zahraničního obchodu, který lépe odpovídal komparativním výhodám Československa. Poklesl zejména vývoz strojního zařízení, které po otevření trhů nedosahovalo kvalit strojů z vyspělých trhů. Významné změny zaznamenal i celní sazebník. Zprvu existovaly obavy, že po otevření obchodu dojde k příliš prudkému zvýšení dovozu a dojde tak k výraznému zhoršení bilance obchodu. K navýšení došlo například u produktů zemědělství. *Změny směřovaly k ochraně některých domácích odvětví, proto největší navýšení nastalo u potravinářských a zemědělských produktů. Snížení sazeb u mnoha položek naopak mělo vést k narovnání deformované struktury ekonomiky a zjednodušit dovoz komodit, jejichž výroba v Československu byla neefektivní či nežádoucí.*[5]

Hlavní změna orientace však proběhla v teritoriálním zaměření a hledání nových strategických partnerů. Přesto, že měl československý export na co navázat, návrat na rozvinuté trhy nebyl snadný. Pro dosažení kvality výrobků přijatelných na západních trzích bylo třeba kompletní restrukturalizace výroby náročné na investice. Změnu teritoriální orientace po revoluci můžeme vidět v

Skupina zemí	1989	1992
Celkem	100,0%	100,0%
RTE	31,1%	63,1%
ES	18,0%	45,7%
RE	7,3%	8,0%
Evropské transformující se země (bez SSSR)	17,7%	10,1%
SSSR	30,1%	18,0%

.

Na

[5] KOLLERT Jan, Diplomová práce: *Analýza zahraničního obchodu ČR v 90. letech a na počátku tisíciletí – dopady účasti v evropském integračním procesu*. 2009, str. 40

země bývalého Sovětského svazu, které se původně podílely na 30% našeho celkového obratu zahraničního obchodu před revolucí, v roce 1992 připadalo už jen 18% a poklesl i podíl obchodu s transformujícími se zeměmi Evropy. Podíl obchodu s vyspělými zeměmi naopak vzrostl o 32 procentních bodů. Na vyspělé evropské státy už v té době připadala téměř polovina celkového obratu zahraničního obchodu.

Tabulka 1: Podíl jednotlivých regionů na obratu zahraničního obchodu ČSFR v letech 1989 a 1992

Skupina zemí	1989	1992
Celkem	100,0%	100,0%
RTE	31,1%	63,1%
ES	18,0%	45,7%
RE	7,3%	8,0%
Evropské transformující se země (bez SSSR)	17,7%	10,1%
SSSR	30,1%	18,0%

Zdroj: CIHELKOVÁ, Eva a kolektiv. *Světová ekonomika - základní rysy a tendence*

Po otevření dveří na západ bylo jasné, že státy ES budou našimi nejbližšími obchodními partnery a hned počátkem 90. let začalo jednání o přistoupení Československa do toho společenství, které vyvrcholilo podepsáním asociačních dohod, tzv. evropských dohod v roce 1992. Ty byly základem pro postupný vznik zóny volného obchodu mezi Československem a ES. Zároveň tak byl nastartován proces začleňování státu do ES, který po rozpadu Československa pokračoval v obou nástupnických státech svým tempem.

Dalším krokem k oživení našeho vývozu bylo třeba přilákat na naše území investory ze zahraničí. Za tímto účelem vznikla v roce 1992 agentura Czech Invest. Ta z počátku poskytovala investorům zejména poradenskou a informační podporu. „*Czech Invest soustředil na vybrané sektory zpracovatelského průmyslu – výrobu automobilů a jejich komponentů, elektroniku a mikroelektroniku, chemický průmysl, farmacii nebo přesné strojírenství.*“[7] Samotné investiční pobídky byly vládou nabízeny až od roku 1998 formou vládního usnesení a od

[6] CIHELKOVÁ, Eva a kolektiv. *Světová ekonomika - základní rysy a tendence*. Praha : Oeconomica, 2005, str. 232.

[7] *CzechInvest* [online]. 2008 [cit. 2011-10-23]. Historie a výsledky. Dostupné z WWW: <http://www.czechinvest.org/historie-a-vysledky>

roku 2000 na základě Zákona o investičních pobídkách. Zahraniční investice postupně začaly ČR přinášet vyspělé technologie, které postupně začala vyvážet.

Tabulka 2: Vývoz z ČR v roce 2010 tříděný podle metodiky SITC

Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota CZK(tis.)	Stat. hodnota CZK (%)
7	Stroje a dopravní prostředky	1 382 306 052	54,6
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	435 348 463	17,2
8	Průmyslové spotřební zboží	280 531 063	11,1
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	164 213 036	6,5
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	93 874 138	3,7
0	Potraviny a živá zvířata	76 265 516	3,0
2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	75 907 965	3,0
1	Nápoje a tabák	16 780 981	0,7
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	4 592 073	0,2
9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	2 977 878	0,1

Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

Podle zpráv agentury Czech Trade v zahraničním obchodě ČR došlo v průběhu let k výraznému vývoji i v rámci komoditní struktury. Obecně se dá říci, že po revoluci v zahraničním obchodě ČR převážily tři zbožové skupiny komodit podle SITC: 6 – Průmyslové zboží podle druhu materiálu, 7 – Stroje a dopravní prostředky, 8 – Různé hotové výrobky. Z dat je patrné, jak se ČR v průběhu posledních 20 let vyvinula v silně strojírensky exportně orientovanou zemi. Jedině podíl skupiny SITC - 7 se na úkor ostatních postupně zvyšoval. V roce 1993 se na celkovém vývozu podílela 29% a v roce 2010 už to bylo více než 54%. Původně nejvýznamnější skupina SITC - 6 s 30% se postupně propadla na 17,2%. Třetí v pořadí je skupina SITC - 8 s 11%. Dříve dominovala vývozu podskupina SITC - 67 (Železa a oceli), později byly, ale všechny podskupiny předstiženy vývozem silničních vozidel (SITC - 78), který tvoří 17% celkového vývozu ČR. S velkým odstupem je dále významná podskupina SITC - 77 (Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče), které tvoří 9,6% celkového vývozu zboží a SITC - 75 (Kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat), na které v roce 2010 připadalo 8,7% celkového vývozu do zahraničí.

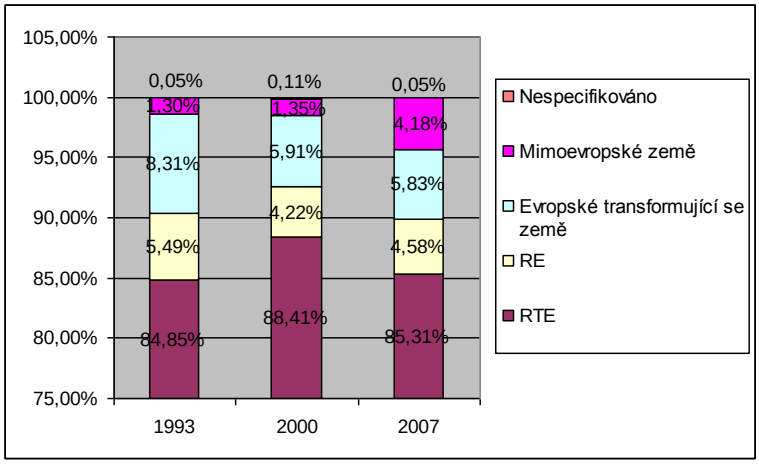
Tabulka 3: Dovozu do ČR v roce 2010 tříděný podle metodiky SITC

Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota CZK(tis.)	Stat. hodnota CZK (%)
7	Stroje a dopravní prostředky	1 046 029 728	43,4
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	430 280 687	17,8
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j.n.	257 350 954	10,7
8	Průmyslové spotřební zboží	247 443 368	10,3
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	231 446 732	9,6
0	Potraviny a živá zvířata	112 559 370	4,7
2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	64 647 660	2,7
1	Nápoje a tabák	14 372 983	0,6
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	4 073 196	0,2
9	Komodity a předměty obchodu, j.n.	3 351 738	0,1

Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

Na straně dovozu byla situace podobná. Jedinou skupinou komodit, jejichž podíl se jednoznačně zvýšil, je skupina SITC - 7. Ta se z původního podílu 38,1% na celkovém dovozu vyšplhala až na 43,4%. Dlouhou dobu ji následovala skupina SITC - 6 až do roku 2007. Od té doby propadl dovoz průmyslového spotřebního zboží z 20,9% na 17,8% zaznamenaný v roce 2010. Pravděpodobně tak jde o jeden z efektů globální hospodářské krize, během níž se méně utrácelo za zbytné spotřební zboží. Třetí nejvýznamnější dováženou komoditou byla původně skupina SITC - 8. S mírným rozdílem ji ale postupně předstihla skupina SITC – 5, neboli chemikálie a příbuzné výrobky. Jen v těsném závěsu je za těmito skupinami dovoz minerálních paliv. Nejčastěji se k nám v roce 1993 dovážely stroje, strojní zařízení a elektronické zařízení. Zatímco u ostatních podskupin se podíl postupně snížil, podíl u elektronických zařízení se zvýšil na celkových až na 11,4% celkového dovozu v roce 2010. Následuje dovoz dalších podskupin skupiny SITC - 7: podskupiny SITC - 75 s 8,3% a SITC – 78 se 7,6%.

Graf 3: Podíl jednotlivých regionů na obratu zahraničního obchodu ČR ve vybraných letech



Zdroj: ČSÚ, zpracováno autorkou

Vývoj teritoriální struktury ČR nám hrubě nastiňuje Graf 3. Hlavní tendence na obou stranách zbožové obchodní bilance se situace postupně vyvíjela podobným směrem. Aby bylo navíc srovnání konsistentní s daty z minulosti, demonstruji teritoriální strukturu schematicky na grafu celkového obratu. Dovoz i vývoz můžeme charakterizovat postupně narůstající orientací na vyspělé země. Tento stav se ale v posledních letech velmi pozvolna zejména díky sílícímu importu z Číny. Budeme-li podrobněji studovat země, do kterých zboží vyvážíme, nemůžeme přehlédnout, že drtivá většina zboží směřuje do zemí EU. V roce 1993 to bylo 79,1% v roce 2007 to bylo 85,3% celkového vývozu. Z delší časové řady je ale také patrné, že právě během globální krize vývoz do EU o něco poklesl a to nejenom absolutně ale i relativně. V roce 2010 byl ale opět tento poměr na 87%. Přehled nejvýznamnějších vývozních partnerů v roce 2010 můžete vidět v Tabulka 4

Tabulka 4: Nejvýznamějších exportní partneři ČR v roce 2010

Pořadí	Země vývozu	Objem vývozu (CZK tis.)	Objem vývozu (%)
1.	Německo	819 244 927	32,35%
2.	Slovensko	217 291 738	8,58%
3.	Polsko	154 643 502	6,11%
4.	Francie	135 194 037	5,34%
5.	Spojené království	124 923 430	4,93%
6.	Rakousko	119 666 976	4,72%
7.	Itálie	112 243 771	4,43%
8.	Nizozemsko	93 353 750	3,69%
9.	Rusko	67 336 786	2,66%
10.	Belgie	62 586 597	2,47%

Zdroj: ČSÚ, zpracováno autorkou

Na straně dovozu byly našimi nejvýznamnějšími partery od počátku 90. let vyspělé země Evropy, které se již v roce 1993 na našem celkovém dovozu podílely 76,6 %. Druhou významnou skupinou zemí byly evropské transformující se země. Postupně se podíl Evropy na našem dovozu začal zmenšovat a s výraznou dynamikou nastoupila zejména ČLR, která z původního podílu 0,6% představoval na konci roku 2010 12,3%. Tento prudký nárůst je nepochybně způsoben přílivem zboží ze skupiny SITC - 75 (Kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat). V Tabulka 5 můžeme vidět výčet nejdůležitějších partnerů ČR na straně dovozu.

Pokud pohlédneme na celkovou bilanci zahraničního obchodu ČR, zjistíme, že nejvýraznější přebytky platební bilance má naše země tradičně s příhraničními státy, zejména pak s Německem a se Slovenskem. Mezi tři země s největším přebytkem patří od roku 2003 také Velká Británie, která byla na počátku 90. let jednou ze zemí, kde ČR vykazovala silný deficit. V dnešní době vykazuje český zahraniční obchod největší saldo s ČLR, která v roce 2002 předstihla RF. Čínský deficit je dnes až čtyřikrát vyšší než deficit s RF. Další země, u kterých převažuje dovoz, jsou státy jihovýchodní Asie jako Japonsko, Korea a Thajsko a Tchaj-wan.

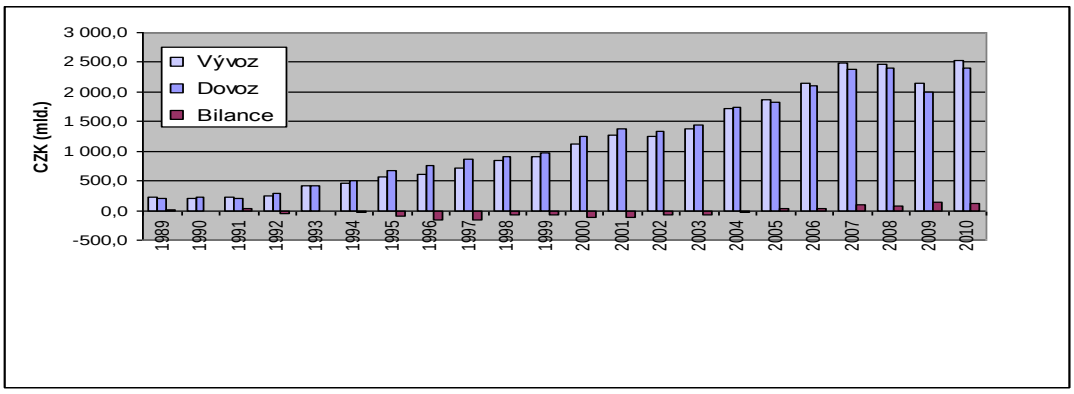
Tabulka 5: Nejvýznamnější importní partneři ČR v roce 2010

Pořadí	Země dovozu	Objem dovozu (CZK tis.)	Objem dovozu (%)
1.	Německo	613 697 995	25,45%
2.	Čína	295 798 563	12,27%
3.	Polsko	154 241 344	6,40%
4.	Rusko	130 120 738	5,40%
5.	Slovensko	125 944 168	5,22%
6.	Itálie	94 228 329	3,91%
7.	Rakousko	81 227 042	3,37%
8.	Francie	79 799 857	3,31%
9.	Nizozemsko	77 764 146	3,22%
10.	Japonsko	58 667 458	2,43%

Zdroj: ČSÚ, zpracováno autorkou

Při celkovém pohledu na vývoj zahraničního obchodu ČR od doby, kdy se začaly psát jeho novodobé kapitalistické dějiny, můžeme konstatovat, že se doposud vyvíjel dynamicky. Z Graf 4 je zřejmé, že k prvnímu zpomalení došlo až v roce 2002 v důsledku příliš silného kurzu koruny a rozsáhlých záplav, které v té době zemi zasáhly. Další významný zvrat nastal v roce 2004 po vstupu do EU díky širšímu zapojení do mezinárodní směny, kdy vývoz poprvé předstihl objem dovozu. K výraznému propadu obou složek došlo v roce 2009 v důsledku celosvětové hospodářské recese. Výrazně postižena byla exportně orientovaná odvětví zpracovatelského průmyslu díky poklesu zahraniční poptávky.

Graf 4: Vývoj zahraničního obchodu v letech 1989 – 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

Na výše uvedeném grafu můžeme vidět dopady hospodářské krize na český zahraniční obchod. Právě zde se poprvé silně projevila nevýhoda jednostranného obchodního zaměření na evropské trhy. EU sama měla velké potíže a jako celek

v té době prodělala v roce 2009 záporný růst ve výši 4,3%[8] což bylo o 2 procentní body více než světový průměr.[9] Celkový obrat obchodu se zeměmi EU se tak propadl o více než 15%. Situace na světovém trhu se ve velmi krátkém čase uklidnila, světové HDP poskočilo v roce 2010 podle dat WB zpět na optimistická 4,2% a je patrné i oživení na českém trhu, který se projevil návratem k původní výši zahraničního obchodu. Jedno je ale po zkušenostech, které jsme v posledních letech zažili jisté a to, že v budoucnu, v období případného rozkolísaní ekonomiky, je ČR zranitelná nedostatečnou diverzifikací svého zahraničního obchodu.

Přesto, že je tato diplomová práce do velké míry zaměřena zejména na analýzu příhraniční výměnu zboží, nelze opomenout význam služeb v rámci běžného účtu platební bilance. Jejich podíl v důsledku akceleraci českého vývozu zboží od roku 1993 snížil. Podle údajů ČNB tehdy připadlo na export služeb téměř 25% celkového exportu a 20% celkového dovozu. V roce 2010 to bylo 14% vývozu a 13% celkového dovozu. Teritoriální zaměření zahraničního obchodu se službami nápadně připomíná situaci u exportu zboží. Podle statistik ČNB bylo 83,1% služeb v loňském roce vyvezeno do zemí Evropy Většina importovaných služeb také pochází z Evropy, a to konkrétně 73,8%. Bilance služeb je dlouhodobě kladná. V loňském roce byla v přebytku 75 mld CZK. Nejvyváženějšími službami v roce 2010 byla skupina ostatních služeb a to konkrétně různé obchodní, odborné a technické služby. Na bilanci příjmů se viditelně projevil význam cestovního ruchu, zejména osobních cest, a silniční dopravy. Mezi nejdováženější služby patřily loni také různé obchodní, odborné a technické služby a soukromé cesty v rámci cestovního ruchu.

[8] *Real GDP growth rate - volume* [online]. 2011 [cit. 2011-10-25]. Eurostat. Dostupné z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>.

[9] Podle WB klesl světový HDP o 2%

2. Strategicky významné trhy pro ČR

Od konce 19. století je obchod nejvýznamnějším prvkem světové ekonomiky. Jeho struktura, koncentrace a dynamika jsou ale z časového hlediska silně proměnlivé. Současnost nás poučila v tom, jak nezbytné je nenechat se vláčet vývojem, ale být schopný situaci na světovém trhu analyzovat, umět svou obchodní politiku obratně přizpůsobit a navíc být schopen předvídat blízkou budoucnost a aktivně vyhledávat příležitosti, které nám v budoucnu pomohou získat komparativní výhody. To je ve zkratce to, čím bychom mohli nazvat právě tvorbu obchodní strategie. Stát s tržní ekonomikou se tak chová jako racionálně uvažující podnikatel, pro kterého je formulace firemní strategie pojmenováním kroků, které je třeba uskutečnit k úspěšnému dosažení vytyčených cílů.

Za formulování exportní strategie je v ČR zodpovědné MPO ČR, které v rámci společné obchodní politiky EU, vytváří dokument, který zejména definuje vize, hlavní cíle a klíčové projekty státní proexportní politiky[10]. Pro účely této diplomové práce vidím jako klíčovou exportní strategii vydanou roku 2005 s výhledem do roku 2010 a její následnou aktualizaci z roku 2011. Je patrné, že hlavní vizí české obchodní politiky je zvyšování konkurenceschopnosti a dosažení trvalého růstu zahraničního objemu zahraničního obchodu zároveň s postupně zvyšujícím se podílem exportu na celkovém obratu. Kritérium kladné platební bilance je ve zprávě obhájen následujícím způsobem: „*Tato skutečnost je mimořádně významná, protože z makroekonomického pohledu zlepšování bilance zahraničního obchodu může kompenzovat očekávané nižší výnosy z přílivu zahraničních investic do české ekonomiky.“*[11] Kromě poskytování dostatečně kvalitních služeb pro české exportéry a podpory českých investic a vývozu služeb do zahraničí, podmiňuje strategie dosažení výše uvedené vize udržením dynamiky a pozice ČR na evropských trzích zároveň však varuje před výhradní závislost na jednom regionu. V souvislosti s tímto tématem rozlišuje strategie a tzv. „země zvláštního významu“ a tzv.“prioritní teritoria“. „*Za země zvláštního významu jsou považována teritoria, kde v současnosti již intenzivní a rozsáhlá*

[10] *Exportní strategie ČR* [online]. 2011 [cit. 2011-10-25]. Businessinfo.cz. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/exportni-strategie-cr-2006-2010/1001404/>.
[11] *Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010* . Praha : MPO ČR, 2005. str.4

obchodně ekonomická spolupráce probíhá, ovšem potenciál pro její rozšíření již není tak vysoký jako u prioritních zemí." [12] Jedná se o země EU, na jejichž trhy, jak jsem již podrobně rozvedla v předchozí části, směřuje velká většina českého exportu. *„Za prioritní se považují země, kde existuje výrazný potenciál růstu obchodní spolupráce."*[13]

Potenciál mimo země EU, která dnes tvoří většinu našich exportních trhů je zdá se do jisté míry vyčerpán a během nestabilního období, ve které se nacházíme je třeba exportní snahy více diverzifikovat. V připravované proexportní strategii má význam mimo evropských regionů mezi strategickými ještě více posílit. *„Do roku 2020 by mělo putovat mimo EU 30 procent českého vývozu."*[14] Aktivity MPO ČR, vládních agentur a ostatních subjektů, které na podporu exportu spolupracují, zejména pak Českých center budou v blízké budoucnosti koncentrovány do prioritních oblastí.

Seznam těchto oblastí je průběžně aktualizován zároveň jsou formulovány jednotlivé strategie a program aktivit, které mají cíleně napomoci k zlepšování pozice českých exportérů na daném trhu. Z 20 zemí jmenovaných v exportní strategii pro rok 2006 – 2010 jich ale bylo nakonec rozpracováno pouze 12: Rusko, Ukrajinu, Srbsko, Čínu, Vietnam, Indii, Turecko, Kazachstán, Brazílii, Mexiko, USA a Egypt. Jednotlivé regiony byly, podle strategie, vybrány na základě širší škály kritérií. 58% váhu měla takzvaná makroekonomická kritéria jako je: objem a struktura vzájemného obchodu, tempo růstu vzájemného obchodu, rizikovost země podle metodiky OECD a ekonomický a obchodní potenciál teritoria. Z 30% o volbě země rozhodly názory podnikatelů znalých daného trhu a 12% se na rozhodnutí podílela státní správa.[15]

Jak už jsem v úvodu zmínila, pro účely této práce jsem si však vybrala jen 4 země z této rozsáhlé skupiny (Čínu, Rusko, Indii a Ukrajina), abych se problematice každého z nich mohla věnovat podrobněji. V následujících kapitolách se chci

[12] *Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010* . Praha : MPO ČR, 2005. Str. 25
[13] *Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010* . Praha : MPO ČR, 2005. Str. 25
[14] STUCHLÍK, Jan. Jak si sáhnout na čínské biliony. *Nový Profit*. 2011, 22, 47, s. 21-24.
[15] *Prioritní země pro export* [online]. 2011 [cit. 2011-10-26]. Businessinfo.cz. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/statni-podpora-exportu/nove-prioritni-zeme-pro-export/1000485/53713/>.

věnovat charakteristice těchto trhů, jejich vzájemným obchodním vztahům s ČR a jejich potenciálu pro posílení českého exportu.

3. Čínská lidová republika

ČLR má ve světové ekonomice unikátní místo neboť patří mezi nepřehlédnutelné hráče na poli světové ekonomiky. Patří jí několik významných prvenství ve srovnání s ostatními účastníky světového hospodářství, které ji katapultovaly mezi, v současnosti, jednu z nejdynamičtějších ekonomik, která zároveň disponuje poměrně stabilním zázemím, ať už je řeč o fiskální a měnové oblasti, politické situaci či ekonomickém růstu. ČLR má ambice stát se vedoucí zemí světa v horizontu 20 let[16], díky neustále narůstajícímu podílu na světovém produktu i obchodu. Hlavní zásluhu na tom má fakt, že ČLR je největším čistým příjemcem PZI na světě a vlastní nevyčerpatelnou zásobu pracovní síly, díky níž ČLR expanduje do světa cenově silně konkurenční pracovně náročné produkty.

3.1. Základní charakteristika země

ČLR je východoasijskou zemí, která je rozdělena na 22 provincií. Hlavním městem je Peking, dalšími významnými městy jsou přístavy Šanghaj, Ningbo, Kanton nebo Tianjin.Velká zásoba pracovní síly ČLR vyplývá z faktu, že se jedná nejlidnatější zemi světa s 1,34 miliardy obyvateli. Obyvatelstvo je zhruba z poloviny venkovské a druhá polovina Číňanů žije ve městech. Čistý roční přírůstek činí 0,497%. S celkovou rozlohou 9.596.961km^2 se navíc řadí mezi země největší. Hustota zalidnění je 140 obyvatel na km^2.[17]

3.2. PEST analýza trhu

3.2.1. Politická situace a právní prostředí

Současné politické zřízení bylo nastoleno 1. října 1949, kdy po vítězství komunistické strany v dlouhotrvající občanské válce byla vyhlášena Čínská lidová republika v čele s Mao Cetungem, představitelem jediné vládnoucí strany. Postupně je zaváděn model centrálního řízení, docházel k zestátnění soukromých podniků a byla provedena kolektivizace zemědělství. Po zavedení ekonomických

[16] *Budoucí klienti možná vyprovokují změny v bankovním sektoru 2.díl* [online]. 2007 [cit. 2011-30-10]. Našepenize.cz. Dostupné z WWW: <http://www.nasepenize.cz/svetova-banka-cina-se-mozna-stane-svetovou-ekonomickou-jednickou-v-roce-2030>.

[17] *Čína: Základní informace o teritoriu* [online]. 2011 [cit. 2011-12-06]. Businessinfo.cz. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/cina-zakladni-informace-o-teritoriu/1/1000539/>.

reforem v roce 1978 se hospodářský systém začal postupně měnit. K přechodu čistě tržní ekonomice však země zatím Čína nesměřuje. Oficiálně se forma jejího ekonomického zřízení nazývá „socialistické tržní hospodářství s čínskými charakteristikami. Došlo sice k jistému ústupu ideologie do pozadí ve prospěch pokroku v každém případě ale má komunistická strana doposud v ČLR výhradní postavení a politický systém je od konce 40. let podstatě neměnný. *Formálně je oddělena státní moc od vedení KS, země má prezidenta a vládu s premiérem. V praxi je na centrální úrovni výkonná i legislativní moc soustředěna v rukou nevelké skupiny nejvyšších stranických představitelů, kteří kromě členství v Politbyru zastávají i většinu rozhodujících státních funkcí.*[18]

Komunistická strana, dnes v čele s prezidentem Hu Jintaem, má tak neomezenou kontrolu nad všemi složkami státní moci, včetně vojenských sil. Z toho také vyplývá hlavní obava ostatních účastníků mezinárodních vztahů. ČLR není členem žádné vojenské aliance, přičemž je jadernou velmocí. Jako člen RB OSN, ale k mezinárodnímu dialogu v oblasti bezpečnosti přispívá. Mimo jiné je členem OSN, skupiny WB a je součástí mezinárodní organizace ASEAN a je pozorovatelem OECD. V roce 2001 vstoupila ČLR do WTO, zrovnoprávnila pozice ČLR a otevřely se jí tak ekonomicky silné západní trhy zejména USA a EU, kteří jsou také v současnosti jejími hlavními obchodními partnery.

Komplikace, se kterými se zahraniční firmy vstupující na čínský trh musí často potýkat, jsou přímé zásahy komunistické vlády do ekonomiky a tlak na dodržování některých netržních principů. Například je předepsané přednostní zaměstnávání čínských občanů. Výběr pracovníků proto vždy nemusí znamenat nejefektivnější možnou volbu pracovníků. Obecně se dá říci, že zahraniční subjekty setkávají s různými formami silného prosazování zájmů přímo ze strany ČLR, které vyplývá z koncentrace moci ve státě.

Se spletitou mocenskou strukturou je bohužel spojena i poměrně vysoká míra korupce, ve které je tato světová velmoc podle zprávy Transparency International

[18] *Čína: Vnitropolitická charakteristika* [online]. 2011 [cit. 2011-12-06]. Businessinfo.cz. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/cina-vnitropoliticka-charakteristika/2/1000539>.

z roku 2009 až na 72. místě. V porovnání s ostatními vybranými státy si však v rámci tohoto hodnocení vedla Čína úplně nejlépe.[19]

Fürst ve svém příspěvku v časopise Mezinárodní vztahy z roku 2002 také zmiňuje, že: „*Podstatnou překážkou zahraničních obchodních aktivit je též netransparentní legislativa, která je zastaralá a díky početným novelizacím velmi nepřehledná a nejednotná a která umožňuje různé výklady jak v různých provinciích, tak i ve stejném místě*“[20]

3.2.2. Ekonomické prostředí

Počátek novodobé účasti na světovém hospodářství, se začal psát společně s ostatními reformami ekonomiky ČLR, které probíhaly od roku 1978. Jejich cílem bylo narovnání diplomatických vztahů a postupné prosazování tržních prvků zahraničního obchodu. Došlo k nárůstu počtu podniků, které získaly dovozní či vývozní povolení. Zároveň však byl stanoven strop k poskytování kompenzací ze zahraničního obchodu a tím byla omezena původně masivní podpora čínského exportu. Jak jsem zmínila v předchozím oddílu, pro přilákání zahraničního kapitálu byly uvolněny podmínky pro kapitálový vstup do čínských podniků ve vybraných oblastech. V souhrnu šlo zejména o nižší zdanění, nižší celního zatížení a postupné odstraňování jiných tarifních i netarifních překážek efektivního zahraničního obchodu. Dalším významným mezníkem byla 90. léta. *V roce 1994 nahradil dosavadní systém řízení zahraničního obchodu prostřednictvím interních administrativních opatření a směrnic Zákon o zahraničním obchodě (Foreign Trade Law). Tento zákon uvedl principy provádění zahraničního obchodu v ČLR ve větší míře do souladu s požadavky Světové obchodní organizace (WTO) na transparentní regulační systém.* [21] Jejich praktické uplatnění do uspokojivé míry však trvalo 7 let, než byla ČLR přijata do WTO. Od té doby se zavázala k uplatnění 4 základních principů volného obchodu, kterými jsou zásada nediskriminace, národního zacházení, předvídatelnosti, stability a transparentnosti a dále rozvojový princip, který je

[19]Country report : China. In *Global Corruption Report 2009: Corruption and the Private Sector*. Cambridge : Transparency International, 2009. s. 253.
[20] FÜRST, Rudolf. Čína na cestě od izolacionismu k plíživé globalizaci. *Mezinárodní vztahy*. 2002, 2, s. 5-25.
[21] *Businessinfo.cz*. [online]. 2011 [cit. 2011-01-11]. Čína: Zahraniční obchod země. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/cina-zahranicni-obchod-zeme/6/1000539/?rtc=2>.

asymetrický ve prospěch rozvojových států.[22] K důležitým tématům, která tak byla vyřešena, patřilo například zrušení dotací na čínské zemědělské produkty a na druhou stranu zrušení kvót na dovoz čínského textilu na trh signatářských zemí. Rok 2004 byl významný přijetím Nového zákona o zahraničním obchodě, který se věnuje problematice dodržování práv duševního vlastnictví. V současné době je podle WTO průměrná celní sazba na dovoz do Číny aplikovaná v roce 2010 9,6%. Je třeba dodat, že ČLR stále používá některé prostředky k ochraně svého trhu, jako jsou například nejrůznější certifikace produktů.

V rámci ekonomických reforem proběhlo také zreálňování kurzu juanu postupnými devalvacemi. V roce 1994, kdy proběhla poslední devalvace, byl měnový systém změněn na řízený floating a byla zavedena směnitelnost zatím alespoň pro transakce na běžném účtu platební bilance. S tím jak rostl přebytek platební bilance, vznikal postupně tlak na zhodnocení juanu. Čínská vláda však těmto tlakům odolávala, neboť podhodnocený kurz je skrytou formou podpory exportu levnějšího domácího zboží. V roce 2005 nakonec svou měnu skutečně mírně revalvovala a zakotvila ji ke koši měn. Pomoci fixního kurzu však do dnešního dne udržuje svůj směněný kurz vůči USD silně podhodnocen. Podle tzv. Big Mac indexu[23] je v současnosti podhodnocení podle parity kupní síly 44%[24].

Tabulka 6: Roční růst HDP v ČLR v letech 2001 - 2010

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
růst HDP	8,3%	9,1%	10,0%	10,0%	11,3%	12,7%	14,2%	9,6%	9,2%	10,3%

Zdroj WB, zpracováno autorkou

V rámci ekonomické analýzy bych chtěla dále pokračovat nastíněním ekonomické situaci v ČLR pomocí vybraných ukazatelů. HDP se v období po ekonomických reformách vyvíjelo dynamicky a i přes výkyvy v globální ekonomice, v posledních letech neklesla jeho hodnota nikdy níže než v roce 1990 a to na 3,8%. Dramatický vývoj inflace v 90. letech je možné sledovat v Graf 5.

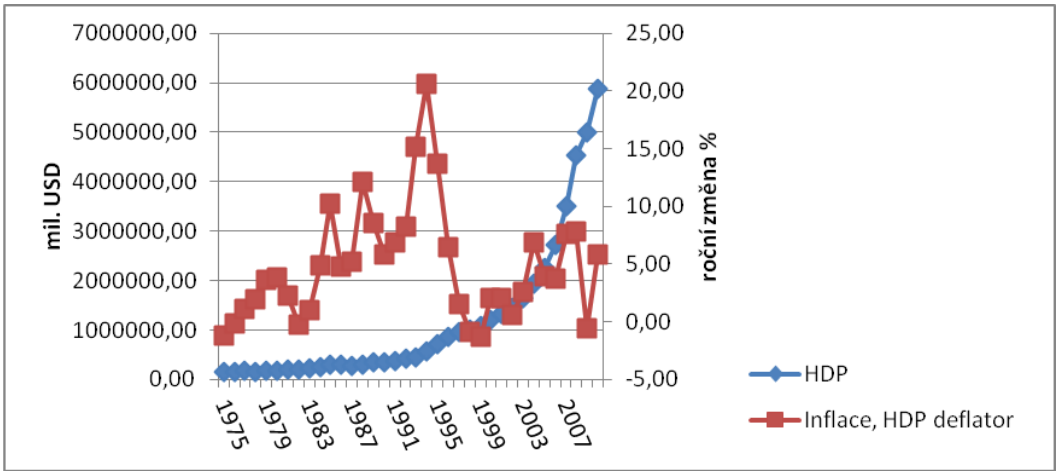
[22] *Základní informace k WTO a DDA* [online]. 2010 [cit. 2011-11-01]. Ministerstvo průmyslu a obchodu. Dostupné z WWW: <http://www.mpo.cz/dokument7894.html>.

[23] Big Mac index je založen na srovnání ceny hamburgeru, jako poměrně homogenního zboží a slouží k poměřování cenových hladin jednotlivých zemí s paritou kupní síly. Jakákoli záporná hodnota znamená narůstající podhodnocení kurzu, čím kladnější hodnota, tím je kurz dané měny vůči paritě kupní síly nadhodnocen.

[24] *Bic Mac Index 2011* [online]. 2011 [cit. 2011-11-02]. Big Mac Index. Dostupné z WWW: <http://bigmacindex.org/2011-big-mac-index.html>.

Inflaci dosahující až 20% v roce 1994 se podařilo postupně zkrotit a v posledních letech již nikdy nepřekonala 10%. V loňském roce byla podle WB inflace v ČLR na úrovni 5,84%.

Graf 5: Vývoj růstu HDP a inflace vyjádřené pomocí deflátoru HDP ČLR



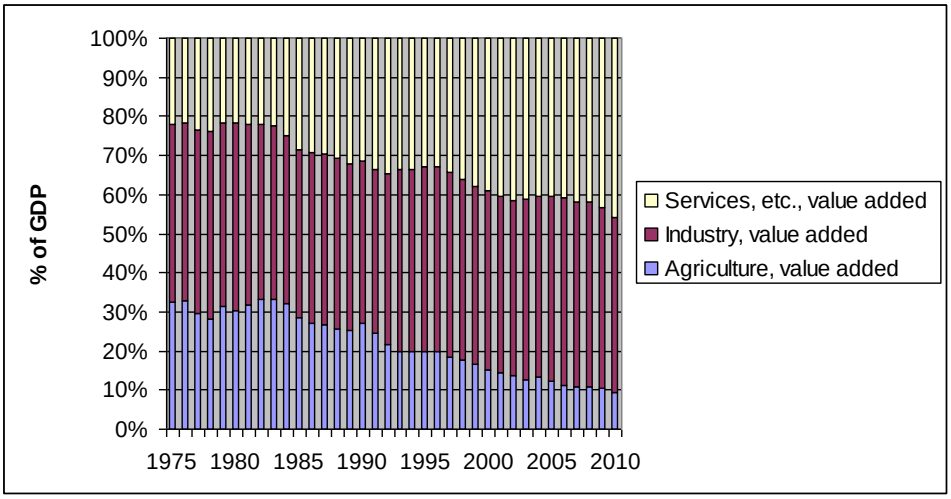
Zdroj WB, zpracováno autorkou

S celkovým podílem 9,3% na světovém HDP se ČLR podle statistiky WB zařadila v žebříčku států na druhé místo za USA s 23, 1%. Hodnota ukazatele vyspělosti HND na obyvatele má v současnosti hodnotu 7570 $ na obyvatele a podle WB to řadí ČLR mezi země středním vyšším středním příjmem, tzn. stále ještě mezi země rozvojové. Ačkoli životní úroveň i díky nižšímu tempu růstu populace raketově roste, rozdíly jsou v rámci země velké. Podle údajů CIA byl Ginino index v ČLR na úrovni 41,5%, což značí silnou nerovnováhu v rozdělení příjmů. Statistiky WB naznačují také pozitivní trend v mnoha ukazatelích životní úrovně obyvatelstva. Snížil se podílu populace pod hranicí chudoby a to jak ve městech, tak na vesnicích. Celkově je v současné době pouze 2,8% obyvatel pod národní hranicí chudoby. Doba dožití, podle statistiky OECD vzrostla z 67 let v 80. letech na 73 naměřených v roce 2005.

V **Graf 6** můžeme pozorovat, že kromě toho, že HDP postupně rostlo, měnila se také jeho struktura. Země, která ještě v polovině 70. let měla vyšší podíl zemědělství než služeb, vyspěla v ekonomiku, kde zemědělství tvoří necelých 9% a podíl služeb nadále roste. Podle CIA World Factbook je v zemědělství v současnosti zaměstnáno 38,1%, v průmyslu 27,8% a ve službách 34,1%

obyvatelstva. Celkově je zaměstnanost v ČLR velmi dobrá a celková míra nezaměstnanosti se dlouhodobě drží kolem 4%.

Graf 6: Vývoj podílů jednotlivých sektorů na HDP



Zdroj WB, zpracováno autorkou

Výše zmiňované reformy pozitivně přispěly také k nárůstu obratu zahraničního obchodu. *Čína kombinuje strategii nahrazování dovozu, tj. prostřednictvím dovozu rozvíjet kapitálově a technologicky náročná odvětví, ve kterých nemá komparativní výhodu, a exportní orientace, tj. podpora exportu pracovně náročných odvětví, kde má komparativní výhodu.*[25]

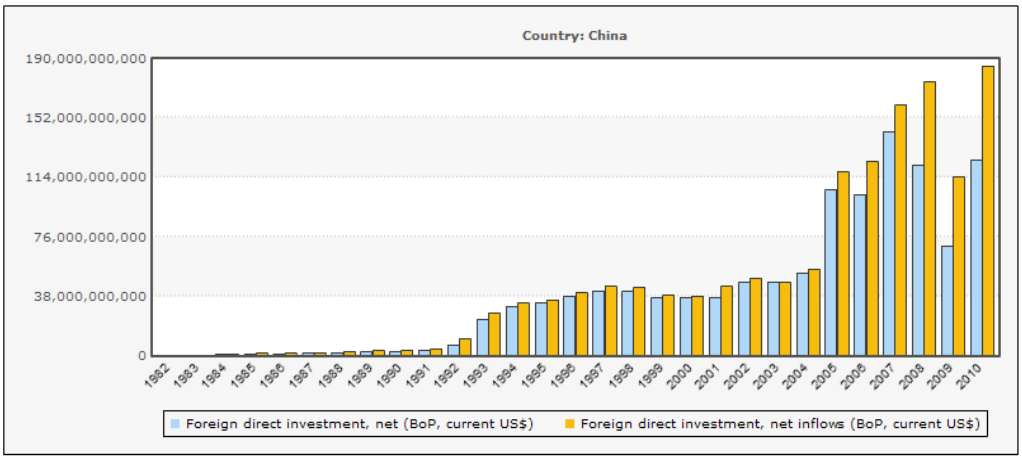
Přesto, že jak se níže dočteme, je ČLR zhruba stejně restriktivní k přílivu investic jako Indie, proudí sem podle WB více než 7,5 x více investic než do Indie. Tento výrazný nepoměr vznikl podle studie Doing business od WB lepšími podmínkami v ČLR v rámci podnikatelského prostředí. Mnohem lépe je v této studii hodnocen například daňový systém a vlastní realizace uzavřených smluv v komunistické Číně než v demokratické Indii.[26]

Současný objem přílivu PZI do ČLR zemi řadí na druhou příčku v přílivu PZI hned za USA a na první místo v čistém příjmu PZI.

[25] HORTOVÁ Jana, Diplomová práce: Analýza zapojení Číny do světového hospodářství, Masarykova universita Brno, 2008

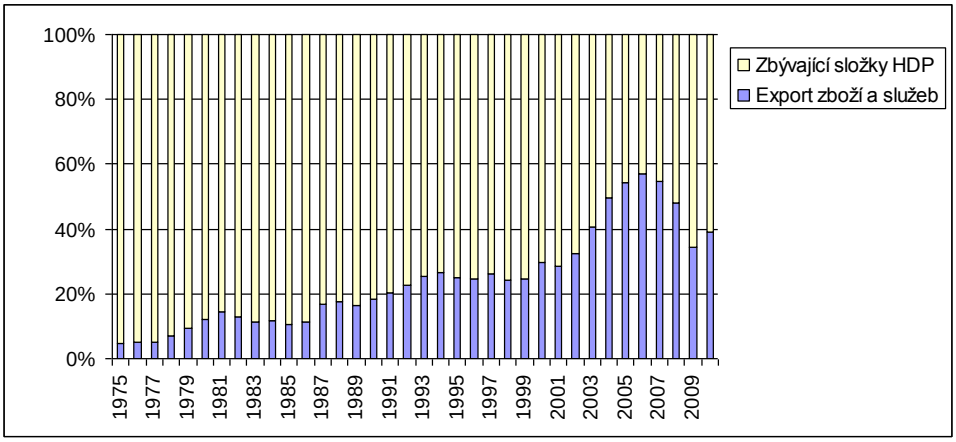
[26] *Doing Business : Measuring business regulations* [online]. 2011 [cit. 2011-11-02]. Dostupné z WWW: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/china>.

Graf 7: Vývoj PZI v ČLR od roku 1982



Příliv technologií nejvíce napomohl komunistické Číně k akceleraci obchodu. Z Graf 8 je patrné, jak se na konci minulého tisíciletí republika otevírala, tzn., že postupně narůstal její podíl na mezinárodní dělbě práce. V roce 1975, než začala ekonomická reforma, tvořil zahraniční obchod pouze mizivou část domácího HDP. Exportem tehdy společně nepřekročily ani 3% HDP. Oproti tomu v době těsně před vypuknutím finanční a hospodářské krize tvořil, podle WTO, celkový podíl exportu na HDP 39,1% v roce 2009 se tento podíl propadl na 26,7%.

Graf 8: Vývoj otevřenosti ekonomiky ČLR



Zdroj WB, zpracováno autorkou

ČLR je od roku 1993 podle statistik WB čistým exportérem a v roce 2009 byl čínský export kryt importem téměř ze 120 %. Pozice ČLR se v rámci světového obchodu navíc upevnila. Z dat WB také vyplývá, že se v současné době se čínský obchod podílí na světovém obchodě 7,8% a tento podíl rovnoměrně roste. Roste i podíl Číny na světovém exportu, který byl v loňském roce na úrovni 8,4% světového exportu.

Co se týče komoditní struktury zahraničního obchodu, je jasné, že hlavní komodity, které jsou pro tento trh nezbytné, jsou suroviny. I přes velkou rozlohu jich rychle rostoucí ekonomika nemá dostatek. První mezi dováženými položkami je ropa a postupem let vzrostl i význam železné rudy. V roce 2006 byly nejvíce dováženým zbožím integrované elektrické obvody postupně následované dalšími komponenty pro výrobu elektronických zařízení, které po částečném či celkovém zpracování dále vyváží. Zatím co ještě v roce 1996 byla nejvyváženější položkou ropa následovaná nejrůznějším spotřebním zbožím jako je obuv a textil, v současné době patří mezi nejvíce vyvážené zboží počítače, televizní přijímače, mobilní telefony a jejich komponenty a hotové výrobky tak dnes představují vekou většinu exportovaných výrobků.[27] Je tedy zřejmé, že s přílivem technického know-how ze zahraničí se čínský export postupně zaměřil na technicky náročnější produkty. Přesto směnné relace jsou nízké z důvodu nárůstu cen dovážených komodit a poklesu cen komodit dovážených. Podle WB byl vloni index směnných relací vztažený k úrovni z roku 2000 0,75, přičemž index z roku 2006 byl ještě na úrovni 0,82.

Během posledních let se výrazně změnila i teritoriální orientace zahraničního obchodu ČLR. Podle údajů MPO ČR zaznamenává Čína v současnosti největší obrat zahraničního obchodu s EU. V roce 2010 to bylo celkem 479,7 mld USD, což představuje 14,7% celkového obratu čínského obchodu. Dalšími v pořadí je USA, Japonsko, země ASEAN a Hong Kong, se kterým má ČLR největší kladné saldo obchodu. Je však třeba zohlednit, že *velká část exportu ČLR jde přes Hongkong, který je ve statistikách ČLR vykazován odděleně, a tím dochází ke zkreslení výše skutečného čínského exportu*.[28] EU drží prvenství nejen dovozu, ale i vývozu. Naproti tomu USA mezi přední exportéry na čínský trh nepatří. Vývoz Číny převyšuje dovoz z obou těchto regionů mnohem více pak z USA. Mezi největší dodavatele Číny v dnešní době patří podle významnosti: Japonsko, EU, ASEAN, Korejská republika a Tchai-wan.

[27] China : Trade in Goods. In *Globalization and emerging economies Brazil, Russia, India, China and South Africa*. Paris : OECD Publishing, 2009. s. 379.
[28] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-06]. Čína: Zahraniční obchod země. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/cina-zahranicni-obchod-zeme/6/1000539/>.

3.2.3. Sociální a kulturní prostředí

Jak už bylo naznačeno v předchozím textu, je právě sociální a kulturní prostředí velmi problematickou oblastí ovlivňující podmínky pro zahraniční podniky, které na čínský trh vstupují s cílem rozvoj vzájemných hospodářských vztahů. Fürst ve své knize popisuje, že tyto firmy velmi silně pociťují netransparentnost trhu, která se projevuje vysokou mírou korupce, složitou byrokracií, které vyplývají z nestandardního státního zřízení. Překážkou je také samotný vstup na trh, který je zpravidla podmíněn partnerstvím s čínskou firmou a akceptováním jejich podmínek. Do zaběhnuté komplikované struktury je velmi obtížné proniknout. Fürst se zmiňuje o tom, že mezi čínskými obchodníky, vládou a bankami je systém spletitých vztahů. *Odběratelsko-dodavatelské vztahy mají svá zaběhlá pravidla, která nemusejí být nezasvěcené straně zřejmá, která však umožňují ve velmi specifickém prostředí úspěšně přežívat.*[29]Smluvní závazky nejsou tak důležité jako důvěra a osobní vztahy.

Je třeba zmínit, že jedním z velkých problémů čínského režimu je otázka nedostatečného dodržování lidských práv a potlačování osobních svobod občanů, které se děje i v 21. století. Na jedné straně z politických důvodů a udržení kontroly vládnoucí strany formou sledování a zatýkání odpůrců režimu, přísnou cenzurou veškerých médií. Na straně druhé z důvodu extenzivního čerpání lidských kapacit, kdy dodnes není výjimkou dětská práce a špatné pracovní podmínky. I přesto, že se ze všech stran ozývá kritika Číny za toto počínání, pragmatismus ve světovém obchodu převážil a přesto, že například události na Náměstí nebeského míru v roce 1989 šokovaly tehdy celý vyspělý svět, obchodní vztahy ČLR to nijak zvlášť neovlivnilo. Přesto, že Čína tehdy zažila v moderní době historicky největší zpomalení na 3,8%, její dynamika se brzy opět obnovila.

3.2.4. Technologické prostředí

Jedním z faktorů, který bychom v této souvislosti měli sledovat jsou výdaje na vývoj a výzkum vztažené k HDP. Přesto, že je za poslední dvě dekády vidět jisté zlepšení v tomto ohledu a z necelého procenta na počátku tisíciletí to v roce 2007

[29] FÜRST, Rudolf. Čína na cestě od izolacionismu k plíživé globalizaci. *Mezinárodní vztahy*. 2002, 2, s. 5-25.

bylo 1,44%, je stále tato hodnota mnohem nižší než u vyspělých zemí. Přesto ČLR dostatečně nahrazuje vlastní výzkum dovozem technologií ze zahraničí, jak dokazují statistiky PZI. Podle zprávy letošní zprávy WEF, která hodnotí globální konkurenceschopnost zemí, se Čína umístila letos na 26. místě ze 142 zemí. Tato studie se zabývá mimo jiné i technologickou úrovní zemí a jako nejhůře hodnocené faktory patřila dostupnost posledních technologií a připojení k internetu, kde se Čína pohyboval kolem 100. příčky ze 142. V oblasti inovací byl podle očekávání nejhůře hodnocen počet patentů na milion obyvatel. Jako komparativní výhodu Číny vidí například na poli inovací její kapacitu pro inovace, narůstající výdaje firem na výzkum a vývoj a zadávání veřejných zakázek pomocí moderních technologií.[30]

Jistou hrozbu pro společnost však představuje právě prudký růst ekonomiky, který je spojen výrazným nárůstem výroby a spotřeby energie, neboť čínské ekonomika je primárně zaměřena na průmyslovou výrobu. Přesto, že v současné době existují snahy o smluvní řešení ekologických problém způsobených ekonomickým růstem, hlavní hráči světové obchodu se váhají upsat se podobným snahám, protože by to mohlo zpomalit tempo jejich růstu. Stejně jako Indie není ČLR signatářem Kjótského protokolu, který by ji zavazoval ke snížení vypouštěných skleníkových plynů do ovzduší. Čína přitom předstihla USA a patří ji dnes k největším znečišťovatelům. Podle OECD by se však produkce skleníkových plynů v Číně měla do roku 2030 zdvojnásobit.

MPO ČR, které vychází z dat Národní energetické správy ČLR uvádí, že drtivá část energie je vyrobena využitím fosilních paliv, zejména pak uhlím. Celkově je to asi 72%. Téměř 23% je vyrobeno díky vodní energii a jen malá část je vyrobena spalováním zemního plynu nebo využitím větrné nebo jaderné energie.

3.3. Historický vývoj hospodářských vztahů ČLR a ČR

Historie vzájemných vztahů sahá již do období Rakouska-Uherska, kdy se na zbrojních dodávkách na čínský trh významným způsobem podílely Škodovy

[30] Country/Economy Profiles : China. In *The Global Competitiveness Report 2011–2012*. Geneva : World Economic Forum, 2011. str. 148

závody v Plzni. Spolu se Zbrojovkou Brno patřily k nejvýznamnějším reprezentantům českých exportérů v Číně i po osamostatnění Československa. Přesto v meziválečných letech byl čínský trh pro československý zahraniční obchod málo významným a 60% z celkového vývozu na čínský trh tvořily zbraně. Z Číny k nám v té době proudily zejména dodávky potravin a to jak zpracované, tak nezpracované. Celkem dovozy z Číny kryly vývozy do Číny z ČSR v úhrnu za toto období pouze z jedné pětiny. [31]

Zlom ve vzájemné hospodářské spolupráci nastal pochopitelně v roce 1949, kdy došlo k ukončení občanské války a vzniku ČLR a Československo se stalo také jednou ze zemí komunistického bloku. Stejně, jako byla popsaná jednostranná výhodnost obchodních vztahů ČSSR v tehdejší RVHP, podobně se vyvíjela situace s Čínou. Bipolarizací vztahů v mezinárodních vztazích došlo i k odtrhnutí čínského trhu od vyspělých dodávek ze západních trhů, ČSSR tak na čínském trhu profitovala z toho, že v rámci bloku byla relativně více vyspělá. Export technologií a vědecko-technická spolupráce se nám však do jisté míry nevyplatily, neboť tím poklesla potřeba dovozu tohoto zboží z ČSSR.

Koncem 50. let, kdy došlo v té době k největší expanzi československého exportu na čínský trh, podíl vývozu do ČLR tvořil více než 7%. *Na konci 50. let byla ČLR třetím nejvýznamnějším obchodním partnerem Československa, po Sovětském svazu a NDR.*[32] Skřivan dále uvádí, že se ČLR stala nejvýznamnějším odběratelem aut, traktorů a některých produktů hutního průmyslu. V opačném směru k nám proudila, v zájmu vyrovnání vzájemné bilance, zejména zemědělská produkce, která tvořila až 90% všech dodávek. Pozitivní vývoj obchodních vztahů s Čínou byl však záhy přerušen, neboť došlo k ochlazení vztahů ČLR se SSSR. Celkový objem vývozu do tohoto tak regionu klesl opět téměř na nulu. *V první polovině 70. let se opět zmenšil podíl strojů a dopravních prostředků na československém vývozu do ČLR na zhruba 60% v roce 1975, naopak obecně narůstalo zastoupení výrobků s nižším stupněm zpracování.*[33] Postupně se začal projevovat i vliv ekonomických reforem v Číně a otvírání dveří vyspělým státům,

[31] SKŘIVAN, Aleš . *Československý vývoz do Číny 1918 -1992, 2 díl: 1948 - 1992*. Praha : SCRIPTORIUM, 2009. Str. 112
[32] SKŘIVAN, Aleš . *Československý vývoz do Číny 1918 -1992, 2 díl: 1948 - 1992*. Praha : SCRIPTORIUM, 2009. Str. 239
[33] SKŘIVAN, Aleš . *Československý vývoz do Číny 1918 -1992, 2 díl: 1948 - 1992*. Praha : SCRIPTORIUM, 2009. Str.255

kteří do ČLR měli přinést nové technologie. Československý průmysl vyčerpaný extenzivním hospodářstvím takovým dodávkám nemohl konkurovat.

Problémy, se kterými se při vzájemném obchodu obě strany potýkaly, spočívaly zejména v nespolehlivosti vzájemných závazků. Ať už se jednalo o technické nedostatky dodávek, tak neplnění závazků ze strany ČLR. Zahraniční obchod s ČSSR ožil zejména v druhé polovin 80. let díky obnovení vzájemného dialogu a následného obnovení důvěry. V důsledku toho bylo podepsáno několik smluv zaštiťujících ekonomické vztahy a vědeckotechnickou spolupráci. V této době tvořily většinu dodávek do ČLR dopravní prostředky, které byly ke konci období zastíněny významem dodávek zařízení pro elektrárny. *Z dalších položek se v československém vývozu v uvedeném období prosazoval válcovaný materiál, v menší míře pak například obráběcí, textilní, kožedělné nebo polygrafické nástroje.*[34]

Situace po sametové revoluci v Československu znamenala v podstatě „resetování" dosavadních obchodních vztahů. Jak už bylo podrobně vysvětleno v úvodní kapitole, Československo se z těžkého průmyslu muselo přeorientovat a nebyla tedy řeč o pokračování dodávek do ČLR tak, jak k tomu docházelo v minulosti. Navíc v důsledku zániku clearingového systému a přechod na placení ve volně směnitelných cenách by se to komunistické Číně nevyplatilo ani finančně.

V období po rozpadu ČSFR se začala, v důsledku zániku clearingového systému, postupně projevovat nevyváženost vzájemných obchodních vztahů a v roce 1994 se poprvé objevil na české straně deficit běžného účtu platební bilance. Saldo v tomto období postupně narůstalo úměrně s tím, jak na český trh začalo proudit stále více a více čínského spotřebního zboží, po kterém byla na začátku vysoká poptávka. Zajímavým trendem je postupný nárůst importu zařízení k automatickému zpracování dat. *V roce 1999 byla již tato položka na prvním místě v čínských dodávkách s téměř 10% podílem na celkovém vývozu do České republiky*[35]. Tradiční prvenství ve vývozu na čínský trh zaznamenala skupina SITC - 7, zastoupená zejména dopravními prostředky a náhradními díly.

[34] SKŘIVAN, Aleš . *Československý vývoz do Číny 1918 -1992, 2 díl: 1948 - 1992*. Praha : SCRIPTORIUM, 2009. Str. 269
[35] SKŘIVAN, Aleš . *Československý vývoz do Číny 1918 -1992, 2 díl: 1948 - 1992*. Praha : SCRIPTORIUM, 2009. Str. 347

Nejzvučnějšími podniky v tomto odvětví byla Tatra a Škoda, která dovážela osobní auto a její pobočka v Plzni, která se specializovala na obráběcí stroje. Významné byly také skupina SITC - 6 a 5, které se, v součtu s předchozí skupinou, podílely na vývozu z 90%.[36]

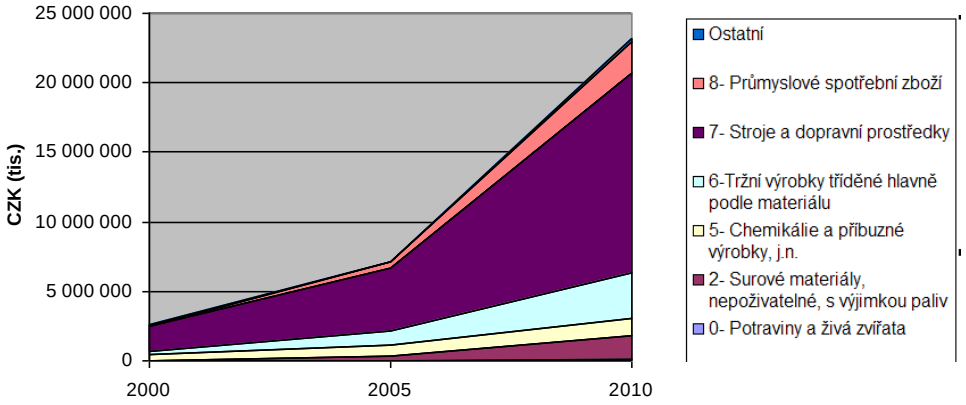
V současné době patří k hlavním pilířům vztahů mezi ČR a ČLR: *Dohoda o hospodářské spolupráci mezi vládou České republiky a vládou Čínské lidové republiky*, podepsaná v roce 2004 českým prezidentem po vstupu do EU. *Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Čínské lidové republiky o podpoře a vzájemné ochraně investic* platná od roku 2006 a *Smlouva mezi vládou České republiky a vládou Čínské lidové republiky o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu*, která vstoupila v platnost letos. Na tomto místě je třeba připomenout, že vzhledem k tomu, že se ČR vstupem do EU vzdala samostatné obchodní politiky vůči třetím zemím, podléhají naše hospodářské vztahy s ČLR společné obchodní politice EU.[37] Přehled dalších platných bilaterálních smluv ČR a ČLR je k nahlédnutí v Příloha 2

3.4. Bilance vzájemného zahraničního obchodu ČLR a ČR v posledních 10 letech

Jak můžeme vidět na následujících grafech, mnohonásobně větší dynamika čínského dovozu nad českým vývozem do ČLR se udržela až do současnosti. V tomto oddíle se podrobně podíváme na odvětvovou strukturu těchto toků a jejich vývoj.

[36] SKŘIVAN, Aleš . *Československý vývoz do Číny 1918 -1992, 2 díl: 1948 - 1992*. Praha : SCRIPTORIUM, 2009. Str. 349
[37] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-10]. Čína: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/cina-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr/7/1000539/#sec1>

Graf 9: Podíl jednotlivých komodit na vývozu z ČR do ČLR mezi lety 2000 a 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

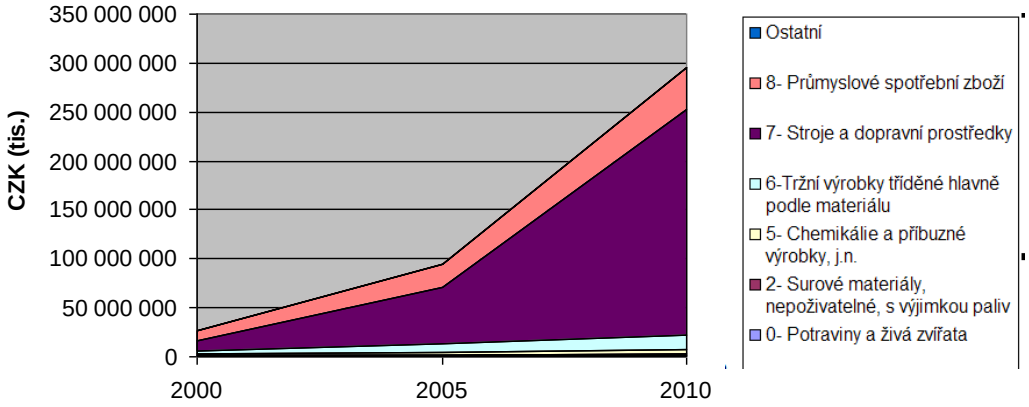
V straně vývozu je během posledních deseti letech patrný výrazný nárůst významu mezi ostatními zahraničními partnery. Podle údajů ČSÚ byla ČLR, v roce 2000 s podílem 0,2% na našem celkovém vývozu, na 37. místě významnosti. V roce 2005 to bylo 26. místo a vloni 17. místo s podílem 0,9%. Došlo tedy nejen k absolutnímu ale i relativnímu nárůstu vývozu na čínský trh. Za posledních 10 let si své suverénní postavení udržely stroje a strojní zařízení (SITC 7), které měly v roce 2010 podíl 62%. Zatímco v prvních letech v rámci této skupiny silně dominovaly osobní automobily, postupně význam této podskupiny opadl, jak uvádí Skřivan, z důvodu změny strategie Škody Auto a zahájení výroby vozů v Šanghaji. Naopak postupně narůstal podíl náhradních dílů na motorová vozidla (SITC - 784), který se na celkovém vývozu podílel 8,2% a elektrické přístroje ke spínání a rozpojování obvodů elektroniky (SITC - 772), které celkově tvořily 5,8% exportu do ČLR.

Z dat je také patrné, že v průběhu deseti let postupně vzrostla důležitost tržních výrobků tříděných podle materiálu (SITC - 6), která má v současnosti podíl 14,2% na exportu do ČLR a je druhou největší skupinou. V rámci této skupiny je patrný jasný trend, kdy skleněné výrobky a sklo, které si nejprve vedly nejlépe, byly postupně předstihnuty zpracovanými železnými výrobky. Třetí nejvýznamnější podskupinou v rámci SITC 6 byly pneumatiky.

V průběhu posledních let klesl vývoz chemikálií (SITC - 5) a v žebříčku významnosti ji předstihlo české spotřební zboží dovážené na čínský trh. Objem exportu v rámci SITC – 8 dlouhodobě nepřevyšuje podíl 10% na celkovém

exportu. Jedná se převážně o podskupinu měřících, kontrolních analyzačních a řídích přístrojů (SITC - 874).

Graf 10: Podíl jednotlivých komodit na dovozu z ČLR do ČR mezi lety 2000 a 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

Na počátku 12. nejvýznamnější partner, který se na dovozu do Česka podílel 2,2%, v roce 2005 obsadil již 4. příčku. V roce 2010 se stal hned druhým nejvýznamnějším dodavatelem na náš trh, s podílem 12,2% na celkovém českém dovozu. Import během posledních deset let pokračoval ve své růstu geometrickou řadou. Můžeme vidět, že na konci období není čínský dovoz do ČR kryt českým vývozem ani z 8%. V přílivu zboží při tom figurují podobné zbožové skupiny jako u vývozu. Ještě v roce 2000 vidíme poměrně vyrovnanou úroveň strojů a dopravních prostředků a spotřebního zboží, tzn. SITC – 7 a SITC – 8. Na celkovém dovozu se tehdy podílely téměř rovným dílem, který představoval 37,5% z celkového dovozu. Tržní výrobky podle materiálu měly tehdy 11,2%. Již v první polovině desetiletí však stroje získaly absolutní převahu. Přesto k jak dynamickému rozvoji skupiny SITC - 7 došlo. Je až překvapivé, jak stabilní byly její hlavní složky.

V prvních letech dominovaly zařízení k automatickému zpracování dat (SITC – 752), o kterých jsem se již zmiňovala v předchozím období. V minulém roce činil její podíl 20,1% na celkovém dovozu z Číny. Později se jako jedna z nejvýznamnější složka této skupiny projevily díly ke kancelářským strojům a strojům k automatickému zpracování dat (SITC – 759). V roce 2010 byl její podíl 15,4%. Stabilní pozici si, s 12,2% v minulém roce, udržely telekomunikační

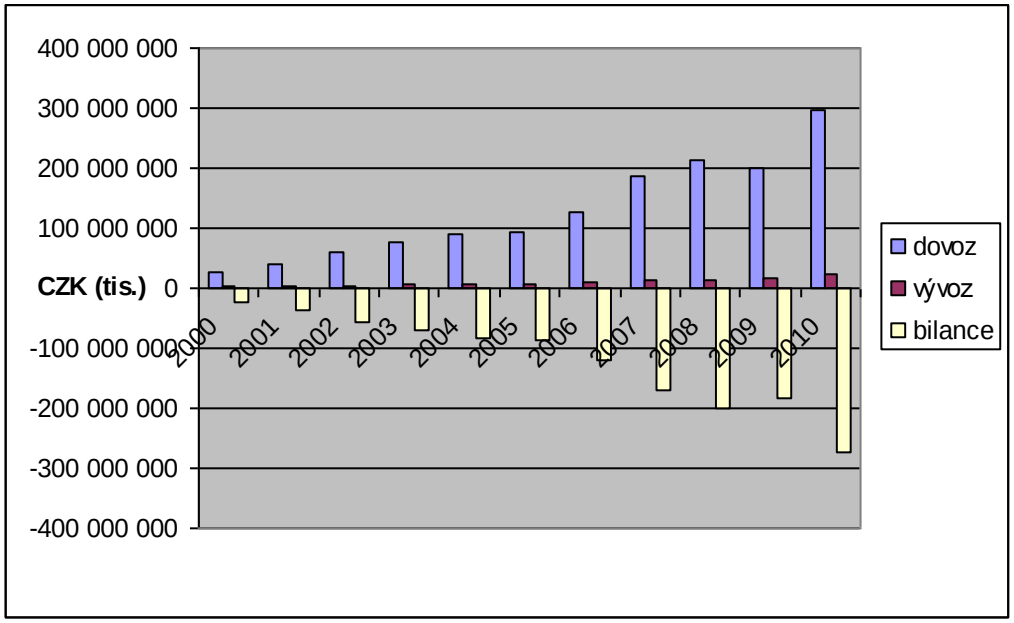
zařízení, příslušenství přístrojů pro záznam a reprodukci zvuku a obrázků (SITC - 764).

V rámci druhé nejsilnější kategorie (SITC – 8) zastupující spotřební zboží, byly během posledních let nejvýznamnější hračky (SITC – 894) vyráběné v Číně, které si v rámci této kategorie v posledních letech převážně držely prvenství. Stabilní pozici si také během posledních let udržel dovoz obuvi (SITC – 851). Další kategorie, které dále pravidelně patří mezi nejvíc dovážené komodity, jsou nejrůznější spotřební výrobky z textilu. Zajímavostí je, že v letech 2006 – 2009 velmi silně (dvojnásobek podskupiny na 2. místě) dominovaly kategorii SITC – 8 podskupina hudebních nástrojů, díly, příslušenství, desky a pásky (SITC – 898), které v loňském roce opět klesly na jednu z méně podstatných položek. Jedná se zejména o velkokapacitní paměťová zařízení. Na počátku tohoto období zejména CD a DVD a později sofistikovanější zařízení, jako jsou například flash disky a jiná polovodičová média.

Třetí příčka v dovozu směrem z Číny patří stabilně, s velmi malých podílem, kategorii Tržní výrobky podle materiálu (SITC 6), které se v loňském roce podílely na celkovém dovozu z Číny jen 5,3%. Pro srovnání hodnotový objem celé této kategorie je srovnatelný s celkovým hodnotovým objem naší nejvýznamnější kategorie na straně vývozu, či-li skupiny SITC – 7. Výrazný podíl ve SITC – 6 má podskupina výrobků ze základních kovů (SITC - 699) a to zejména ze železa a oceli. Další významnou položkou byly potřeby pro domácnost z obecných kovů (SITC - 697) společně s dalšími kovovými výrobky jako jsou hřebíky, šrouby a matice.

Jak je zřejmé z Graf 11, vzájemná bilance je stále záporná a tento poměr se stále prohlubuje. Není pochyb, že je tento trend tažen prudkým růstem čínského trhu. Zajímavé ale je, že poměr mezi oběma složkami obchodní výměny s ČLR zůstává stabilní. Český dovoz do ČLR kryje zpravidla 7% čínského dovozu do ČR a vstup Číny do WTO, a tudíž snazší cesta čínského textilu na český trh, tento podíl nijak nepozměnil. Jedinou výjimkou byl rok 2000 a 2003, kdy český export zaznamenal větší dynamiku než čínský dovoz a poměr se zvětšil na hodnotu přesahující 9%.

Graf 11: Vzájemná bilance obchodu mezi ČLR a ČR v letech 2000 až 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

Z dat ČSÚ je zřejmé, že ČLR je navíc státem, se kterým má ČR schodek zahraničního obchodu vůbec nejvyšší a silně přestihuje schodek s Ruskem. Zda je tato situace pro ČR negativní, je diskutabilní. Samozřejmě, že levné dovážené zboží existenčně ohrožuje české výrobní podniky, které se současnou úrovní mezd nemohou těmto výrobkům konkurovat. Obecně je snaha tento deficit snižovat. Můžeme se o tom dočíst nejenom v exportní strategii na MPO ČR pro čínský trh. Na druhé straně například Jaroslav Borovička v rozhovoru pro Hospodářské noviny uvádí, že: „*Významná část schodku je tvořena dovozem zboží vyráběného v Číně západními firmami, a tedy ekonomicky souvisí s obchodními vztahy s vyspělým světem.*“[38]

Co způsobuje tento výrazný deficit zahraničního obchodu je vidět při detailnější analýze běžného účtu platební bilance, dle statistik ČSÚ. V roce 1999 byla záporná bilance obchodu způsobena z velké míry vysokým přílivem spotřebního zboží. Avšak již v roce 2001 tuto kategorii předčila skupina strojů a zařízení, která i v současnosti tvoří velkou část záporného salda vzájemného zahraničního obchodu. V roce 2010 bylo saldo skupiny SITC – 7: 214 mld. CZK naproti tomu

[38] *Hospodářské noviny* [online]. 16. 2. 2011 [cit. 2011-11-10]. Čína jako příležitost, ne hrozba. Dostupné z WWW: <http://hn.ihned.cz/c1-50271010-cina-jako-prilezitost-ne-hrozba>.

bylo saldo spotřebního zboží bylo v loňském roce 41 mld. CZK. Vysoké záporné saldo tak naproti obecným představám nevzniká v důsledku přílivu levného spotřebního zboží. Příčinou je extrémní dovoz nejrůznější elektroniky a drobných elektronických součástek.

Bilance obchodu se službami s Čínou je v současnosti pasivní. Saldo v loňském roce přestavovalo podle ČNB zhruba 12 mld CZK. Na export služeb do Číny připadá 0,4% celkového exportu služeb a jedná se zejména o dopravní služby. Import služeb z ČLR tvoří 4,26% importu služeb a z 93% se na výdajích za služby podílely výdaje na dopravu a to zejména silniční.

3.5. ČLR jako strategický trh pro české vývozce

Význam Číny jako našeho obchodního partnera je mimořádný, neboť se jedná o klíčového hráče ve světovém obchodě. Zároveň je jedním s partnerů, který se nejvýrazněji projevuje v naší obchodní bilanci. Právě s tímto regionem má totiž ČR vůbec největší saldo obchodní bilance.

Právě relativní politická a hospodářská stabilita jsou jedním z klíčových důvodů pro tuto spolupráci. Hospodářský růst ČLR se vyvíjí stabilně bez silných inflačních tlaků a ve srovnání s ostatními významnými hráči světové ekonomiky na něj měla hospodářská krize jen malý vliv. Obzvláště dnes, ve chvíli, kdy je před námi hrozba dalšího hospodářského útlumu, je pro nás spolupráce s ČLR důležitá. Jistou překážkou na čínský trh zůstává nadhodnocený juan. Země se navíc stále potýká s vysokou korupcí a netransparentní legislativou. Nicméně je vidět, že investoři pozitivně vnímají postup ekonomických reforem, vývoj podnikatelského prostředí a liberalizaci na čínském trhu, neboť čistý příliv PZI do ČLR je největší na světě. ČLR projevuje zájem o budování vzájemných obchodních a diplomatických vztahů, o čemž svědčí například její vstup do WTO nebo snaha o řešení problému ochrany práv duševního vlastnictví.

Jedná se o největší trh co do počtu potenciálních spotřebitelů a jejichž životní úroveň, i díky nižšímu přírůstku, narůstá. Rozdíly mezi životní úrovní obyvatelstva na venkově a ve městech je ale stále vysoká, ale právě vyrovnávání těchto rozdílů může být v budoucnu perspektivou pro český export. V letos

schváleném pětiletém plánu vlády je záměr se právě tomuto problému věnovat a poskytnout zdroje například na rozvoj infrastruktury. Dalším tématem, kterým se v dnešní době Číňané z v důsledku hospodářské krize zabývají, je zaměření se na podporu vnitřní poptávky. To bude mimo jiné znamenat nárůst zájmu o spotřební zboží, větší čínské nákupy na zahraničních trzích a tím další uvolnění překážek obchodu, investice do výrobního zařízení, ale navíc to znamená, že ČLR bude muset zhodnotit juan.

Čínský velvyslanec v Česku, Jü Čching-tchan, ve svém rozhovoru pro časopis Nový Profit uvedl: *„kdo má dobré výrobky, technologie a projekty, kdo si přeje rozvíjet čínský trh a má odhodlání a trpělivost, ten na čínském trhu dokáže uspět.“* A že na čínském trhu uspět lehké není, se již mnoho domácích firem přesvědčilo. Vstup na čínský trh je náročný co do zkušeností, znalostí místního trhu, síly konkurenčního prostředí a vyžaduje také odpovídající finanční zajištění. Čeští exportéři však své místo na tomto trhu mají. Svědčí o tom i úspěchy finanční skupiny PPF nebo Škodovky. „*Česká republika má velkou mezinárodní konkurenceschopnost v oblastech automobilové a strojírenské výroby, elektroniky, farmaceutického průmyslu či finančnictví.“*[39] Tak zhodnotil potenciál ČR právě čínský velvyslanec v Praze.

Podle Strategie MPO ČR pro daný region je tu však příležitostí mnohem více. Je zřejmé, že průmyslově zaměřená Čína může mít v budoucnu zájem o obnovu zastaralého a nákup nového strojního zařízení pro další výrobu. Dále je ale také možné přepokládat, že tím jak poroste výstup čínské ekonomiky, porostou i její nároky na výrobu elektrické energie. Zde by mohli čeští vývozci uplatnit své dřívější zkušenosti z výstavby velkých energetických investičních celků v minulosti. Na druhou stranu 12. pětiletý plán ČLR počítá i s šetrnějším využíváním energií a jejich efektivního zpracování, což může být příležitost na opačném konci.

[39] STUCHLÍK, Jan. Rozhovor: Jü Čching-tchaj. *Nový Profit*. 2011, 22, 47, s. 26-29.

Možných rizik, která by čeští investoři měli zvažovat, je několik a při jejich identifikaci jsem čerpala zejména z proexportní strategie MPO ČR pro daný region.

Je třeba brát v potaz, že čínská ekonomika sílí a to přidává samozřejmě na vážnosti jejího postavení v mezinárodním dialogu a zlepšuje se tak i její vyjednávací pozice. Mnohé regiony se nárůstu síly ČLR obávají právě s kombinací s faktem, že se jedná o jadernou velmoc. Přesto, že je politická situace poměrně stabilní, nesmíme zapomínat, že se nejedná o demokratickou zemi a pravidla tržního hospodářství tu plně neplatí. Proexportní strategie také například varuje před možným přehřátím ekonomiky a tedy i možného zbrzděni hospodářského růstu v budoucnu.

Mezi specifickými problémy, se kterými se české firmy na čínském trhu potýkají, je to, že v některých oborech se dá jen omezeně stavět na tradicích, které vznikly ještě v době komunismu, a navíc je těžké se od zbytku Evropy v očích čínských partnerů odlišit. Dále je problémem nedostatečná informovanost a obavy či přehnaná očekávání při vstupu na čínský trh.[40]

Aktualizace této proexportní strategie z roku 2009 potvrzuje, že se hlavní cíl strategie, kterým je další pronikání na čínský trh, daří plnit. Nepochybně k tomu přispěla kromě iniciativy českých podnikatelů i značná podpora ze strany státu ať už to byla významná setkání vrchních představitelů zemí, budování sítě institucí v zahraničí, či pomoc při hledání obchodních partnerů či prezentaci zboží. V loňském roce se nám podařilo dosáhnout zpět úrovně vývozu, kterého čeští exportéři na čínském trhu dosáhli naposledy v roce 1993.

[40] Analýza podmínek, obchodně politické předpoklady českého přístupu na trh ČLR : Výzvy a překážky obchodu. In*Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů české republiky v Číně*. Praha : MPO ČR, 2005. str. 16.

4. Ruská federace

Další z prioritních zemí pro český export je Ruská federace. O strategický trh se jedná z toho důvodu, že čeští exportéři zde mají precedentní postavení. Na tomto trhu byly dobře zavedení po dlouhých 40. let komunistické éry a právě obchodní spolupráce s Československem byla pro, tehdy ještě, Sovětský svaz jednou z mála rovnocenných výměn. Na tomto trhu tak mají čeští exportéři jistý náskok, kterého je třeba využít. Zároveň však nesmíme zapomínat a to, že poměry na ruském trhu se změnily a získání zakázek je v současných podmínkách vázáno na konkurenčním boji. Na rozdíl od Číny a Indie visí nad vývojem Ruska otazník a nedá se dost dobře předpovídat, kam bude region směřovat za 50 let, neboť stále ještě není nastartována jasná cesta restrukturalizace a racionalizace, která by i v budoucnu zajistila Rusku rovnoměrný hospodářský růst. Tento region navíc trápí nízký přirozený přírůstek, a tudíž budoucí zmenšení vnitřního trhu.

4.1. Základní charakteristika země

„Ruskou federaci tvoří 83 subjektů - 21 republik, 2 města federálního významu (Moskva a Sankt Petěrburg), 9 krajů, 46 oblastí, 1 autonomní oblast (Židovská autonomní oblast) a 4 autonomní okruhy.“[41] Tyto subjekty jsou pak územně členěny na osm federálních okruhů: Centrální, Severozápadní, Severokavkazský, Jižní, Povolžský, Uralský, Sibiřský a Dálnovýchodní federální okruh. Tato složitá struktura vychází i z toho, že Ruská federace je má na světě vůbec nejrozlehlejší území, které čítá 17 075 400 km^2. Hlavním městem je Moskva, která má přes 11, 5 mil. obyvatel. V současné době žije v Rusku 141,75 mil. lidí, což znamená, že je 9. největším trhem co do počtu obyvatel. Nicméně, počet obyvatel klesá, neboť podle údajů WB, je její růst lehce záporný. V roce 2010 to bylo -0,1%. Data WB dále uvádí, že podíl venkovského a městského obyvatelstva je dlouhodobě poměrně stabilní, neboť ve městech žije od převratu a po současnot téměř ¾ všech obyvatel. S tím také souvisí velmi nízká hustota osídlení, kdy na 1km^2 připadá 8,3 obyvatel. Většinu obyvatelstva tvoří Rusové, ale jsou zde i početné

[41] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-13]. Rusko: Základní informace o teritoriu . Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/rusko-zakladni-informace-o-teritoriu/1/1000580/>.

komunity Tatarů, Ukrajinců, atd. Nejvíce lidí vyznává křesťanskou víru a to z velké většiny pravoslavnou.

4.2. PEST analýza trhu

4.2.1. Politická situace a právní prostředí

Po rozpadu Sovětského svazu v roce 1991 se stala jeho hlavním nástupnickým státem Ruská federace. Novodobá ústava platí od roku 1993. Její politický systém se v mnohém podobá americkému politickému systému. Nejvyšším přestavitelem státu je prezident, který je volený přímo a jeho funkční období je 6 let. Ten určuje hlavní směr domácí a zahraniční politiky. Současným prezidentem je Dmitrij Anatoljevič Medveděv, zvolený v roce 2008. Výkonnou moc má vláda, která je prezidentovi podřízena. Současným premiérem je bývalý prezident a horký kandidát v příštích prezidentských volbách Vladimír Vladimirovič Putin. Zákonodárnou moc pak má Federální shromáždění, které se skládá ze Státní dumy (dolní komora) a Rady federace (horní komora). Přesto, že došlo k rozpadu totalitního režimu, byl zrušen monopol komunistické strany a byl budován politický systém na demokratických principech, zůstal politický systém velmi centralizovaný s výraznou silou v rukách prezidenta. Stále praktikovaným přežitkem jsou také časté zásahy do ekonomiky a mocné monopolní postavení silných konsorcií v čele s mocnými oligarchy. Holzer ve své knize například upozorňuje také na značný vliv, který ve svých rukách má armáda nebo tajné služby. Dále upozorňuje na to, že je v Rusku velmi běžný klientelismus a silná sociální stratifikace.[42] Problémem je v současnosti také stále ještě netransparentní legislativa, složité vymáhání práva a samozřejmě korupce. Podle zprávy Transparency International z roku 2009, která se zabývá mírou korupce ve státním sektoru je Ruská federace jednou z velmi zkorumpovaných zemí, neboť se umístila až na 147. místě ze 180. Což je nepoměrně více než v Číně, Indii a dokonce o něco horší než na Ukrajině.[43] Firmy již dokonce automaticky výdaje na úplatky začleňují do svých rozpočtů. Podle programu WB Doing business je podnikání na ruském trhu v pořadí snadnosti na 124. pozici, což je daleko za

[42] HOLZER, J.: *Politické a ústavní systémy zemí středovýchodní Evropy.* Praha: Eurolex Bohemia s.r.o., 2004.
[43] Country report : China. In *Global Corruption Report 2009: Corruption and the Private Sector*. Cambridge : Transparency International, 2009. s. 368.

podmínkami na čínském trhu, který byl na 87. místě. Největší problém je podle tohoto hodnocení s přeshraničním obchodem a také se získáváním nejrůznějších povolení při výstavbě zázemí pro podnikání (například továrny, skladu). Nedostatečná je také ochrana investorů a podpora při zavádění podnikání. Ideální není ani daňový systém. V porovnání s Čínou je však pozitivně hodnoceno prosazování uzavřených kontraktů.[44]

Důležitost RF v mezinárodních hospodářských vztazích je patrná, neboť je jedním z významných členů mnoho mezinárodních organizací a regionálních uskupení, jejichž účelem je koordinace jednotlivých politik a hospodářská spolupráce. Svědčí o tom například účast na G – 8 nebo G – 20. Rusko je dále členem OSN a stálým členem Rady Bezpečnosti OSN, náleží také mezi členy skupiny WB. V současnosti se jedná o brzkém přistoupení Ruska k WTO, což je jednou z podmínek účasti na OECD, kde je Rusko zatím jen pozorovatelem. Spolupráce s oběma organizacemi je však i v současnosti velmi intenzivní. Podílí se například na regionálním uskupení APEC, EEC a hospodářské vztahy s bývalými zeměmi Sovětského svazu buduje na základě uskupení SNS. Nepochybný je i zájem Ruska na dalším budování vzájemných vztahů s EU, neboť ji považuje za strategického partnera. V současnosti se vede dialog i na téma společné FTA.

4.2.2. Ekonomické prostředí

Po vzniku RF docházelo postupně k otvírání ekonomiky, navazování nových partnerství v oblasti mezinárodního obchodu a přijímaní reforem k usnadnění vstupu na ruský trh s cílem přilákání zahraničních investic. Tyto reformy probíhaly zejména během prvního volebního období prezidenta Putina. V jeho druhém volebním období však došlo ke změnám v opačném směru. Velké společnosti působící ve strategických odvětvích jsou tak v současné době velmi silně navázány na státní moc a je pro ně vytvářeno prostředí podporující jejich monopolistické postavení.

[44] *Doing Business* [online]. 2011 [cit. 2011-11-14]. Ease of Doing Business in Russian Federation . Dostupné z WWW: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia>.

Podle WTO byla v roce 2010 průměrná cla na dovoz na ruský trh ve výši 9,5%. Země využívá i mnohá jiná opatření k regulaci struktury vzájemné výměny zboží se zahraničím. Jedná se zejména o dotace v zemědělství, nedostatečné zabezpečení dodržování ochrany práv duševního vlastnictví, technické regulace nebo bezpečnostní standardy na potraviny.[45] Tato situace vyplývá mimo jiné i z toho, že Rusko stále není členem WTO.

Poté, co zažila RF finanční krizi koncem tisíciletí, přešel ruský rubl, jako většina ostatních měn postižených finanční krizí, na volně plovoucí kurz. Na počátku nového tisíciletí tak přirozeně došlo k jeho znehodnocení.

Při hodnocení makroekonomických ukazatelů je třeba začít u tempa růstu HDP. Z Tabulka 7 je vidět, že po finanční krizi dosahovala RF opět vysokých temp růstu. Tento trend byl však zpomalen hospodářskou krizí na konci minulého desetiletí. Ruská ekonomika poklesla dokonce o 7,8% a to svědčí o její větší náchylnosti na hospodářské výkyvy i celkovou provázanost se západními trhy.

Tabulka 7: Roční růst HDP v RF v letech 2001 - 2010

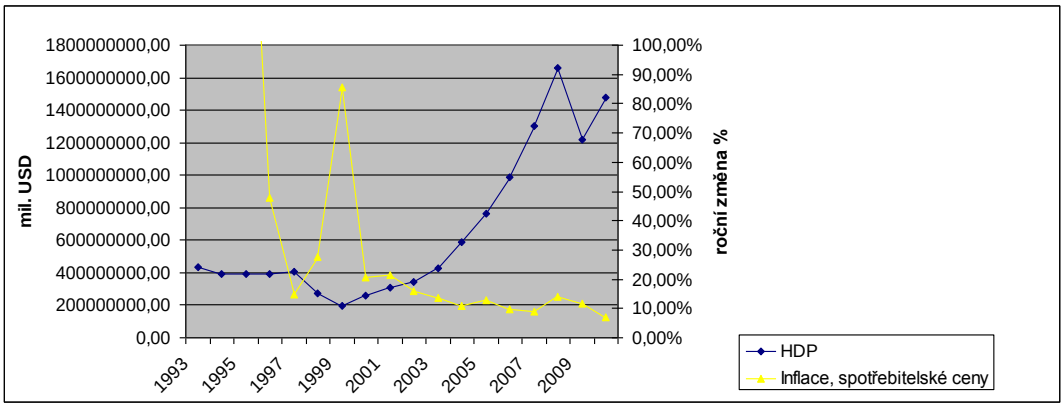
Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
růst HDP	5,1%	4,7%	7,3%	7,2%	6,4%	8,2%	8,5%	5,2%	-7,8%	4,0%

Zdroj WB, zpracováno autorkou

V další tabulce je vývoj HDP zachycen v grafu společně s vývojem inflace. Zde je vidět, jak silně byla na počátku 90. let RF inflací postižena. V roce 1993 totiž činila dokonce 874%. Další vlna inflace postihla Rusko v období finanční krize. Po zavedení plovoucí měny se daří inflaci zvládat lépe. Nicméně je stále v porovnání s vyspělými ekonomikami vysoká a pravidelně je vyšší než 10%.

[45] Russia : Introduction. In *Globalisation and Emerging Economies Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa.* Paris : OECD Publishing, 2008. s. 284.

Graf 12: Vývoj růstu HDP a inflace vyjádřené pomocí růstu spotřebitelských cen RF

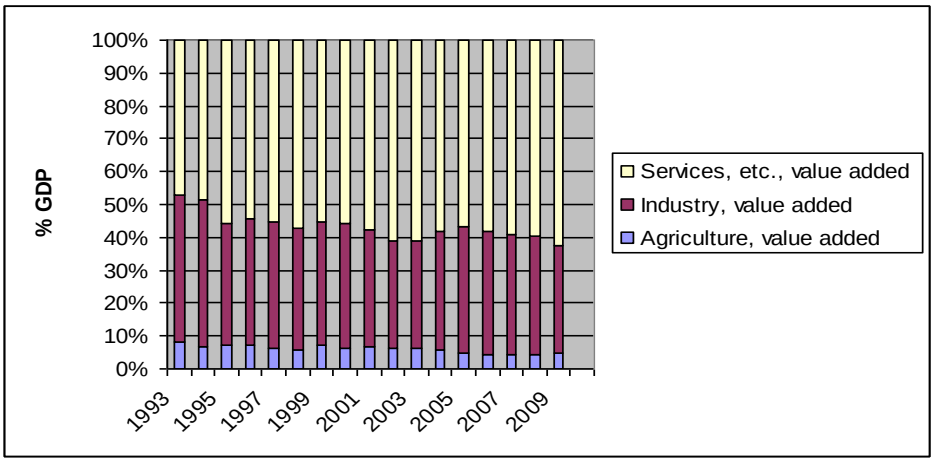


Zdroj WB, zpracováno autorkou

V loňském roce se RF podílela na světovém HDP 2,3%, tzn., že ruská ekonomika je oproti čínské v rámci HDP asi čtvrtinová. Hodnota ukazatele vyspělosti HND je podle WB 9910 USD, což téměř dvakrát více než má Čína, ale stále ještě patří mezi země se středním vyšším příjmem. Růst životní úrovně se však neprojevuje všude rovnoměrně, neboť podle statistiky UN byl Giniho koeficient v roce 2002 téměř 40%. Pod národní mírou chudoby se podle CIA nachází 13% obyvatelstva.

V dalším grafu je patrné, že se Rusko v rámci rozdělení HDP ubírá klasickým směrem jako vyspělé tržní ekonomiky, kdy podíl zemědělství a HDP je velmi malý a podíl silné průmyslové základny HDP velmi pomalu, ale jistě klesá na úkor služeb. Podle CIA v zemědělství je ale i přesto zaměstnáno 10%, v průmyslu 32% a ve službách 58%. Služby jsou tak nejefektivnějším sektorem. Celková nezaměstnanost byla podle WB v roce 2009 8,2%.

Graf 13: Vývoj podílů jednotlivých sektorů na HDP

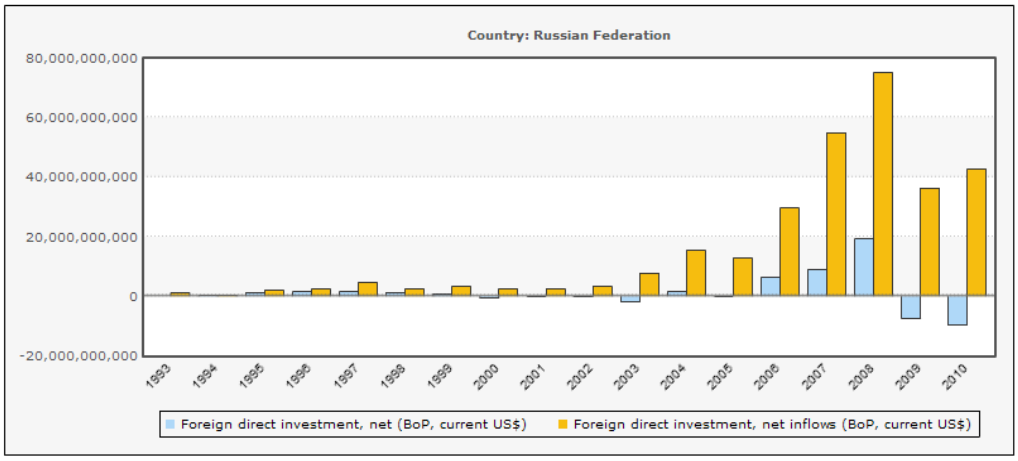


Zdroj WB, zpracováno autorkou

Mnohé ekonomické reformy, které proběhly, měly pozitivní vliv na přilákání investic a v porovnání například s Čínou nebo Indií nabízí Rusko výhodnější podmínky. Velký boom přímých zahraničních investic směřujících na ruský trh se však nekonal. Pro ruský trh je typické ne příliš dobré zázemí bankovního sektoru a proto většina investic přicházejících na ruský trh jsou ve formě čerpání zahraničních úvěrů. V roce 2007 se PZI na celkových zahraničních investicích do Ruska podílely jen z 23%.[46]

Konkrétní vývoj PZI můžeme vidět v následující tabulce. Je vidět, že přímé zahraniční investice si našly svou cestu na ruský trh po stabilizaci ekonomiky na počátku tisíciletí. V současné době jsou sice PZI na ruský trh vyšší než do Indie a v loňském roce dosáhly výšky 43 mld USD. Zajímavé je, že nejenom zahraniční investoři mají stále bariéry na ruském trhu investovat a ani velké ruské firmy se do investic příliš nepouští. Od počátku transformace je tak pro Rusko charakteristický vysoký odliv kapitálu do zahraničí. Ta se Graf 14 projevila v posledních dvou letech celkovou zápornou bilancí PZI.

Graf 14: Vývoj PZI v RF od roku 1993



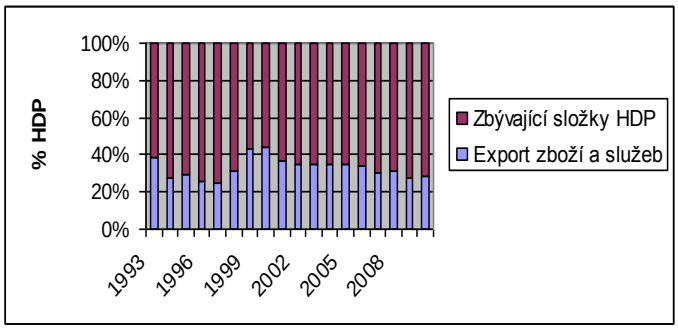
Zdroj WB, zpracováno autorkou

Na vývoji otevřenosti ekonomiky je jasně vidět, jak otevřenost nejprve narůstala a na počátku druhého volebního období prezidenta Putina, i v důsledku posílení nejrůznějších nástrojů ochrany trhu, opět snížila. V roce 1999 byl podíl exportu

[46] SAMSONYAN, Hakob: *Rusko jako strategický trh pro české exportéry:* Současná Evropa 02/2009, CES VŠE: 2009

na ruském HDP 43,2% naproti tomu v minulém roce byla tato hodnota podle WB 28,7%.

Graf 15: Podíl ruského exportu a HDP



Zdroj WB, zpracováno autorkou

Od vzniku RF je import plně kryt exportem a díky nárůstu cen komodit ruský export v posledních deseti letech krytí importu ještě zvýšilo. Během nedávné hospodářské krize obě složky zahraničního obchodu klesly, nicméně v loňském roce bylo patrné oživení ruské ekonomiky a export převyšoval import do země o 40%. Podíl Ruska na světovém obchodu byl zatím nejvyšší v roce 2008, kdy jeho podíl dosáhl 2,3%. Podíl ruského exportu na světovém exportu převyšuje 2% pravidelně.

Podle statistiky UN v loňském roce vyvážela RF téměř z poloviny skupinu SITC – 33, tedy ropu a z 12% zemní plyn. Zvláštní předměty obchodu a komodity, které náleží do skupiny SITC – 93 tvořily 11, 3% ruského vývozu. Tím, že tvoří velkou část ruského vývozu, působí růst cen těchto komodit pozitivně na směnné relace Ruska. Téměř 10% připadalo na železo a ocel (SITC – 67) dohromady s neželeznými kovy (SITC – 68). Teritoriálně byl export rozdělen následovně: 13,6% všech vývozů směřovalo do Holandska, 6,3% do Německa. Kolem 5 % vývozu připadalo také na Ukrajinu, Turecko a Čínu. Mezi další významné exportní trhy Ruska patří například Itálie, Turecko, Polsko nebo Francie.[47]

Strana dovozu byla mnohem diversifikovanější. Podle údajů UN byla nejsilnější skupinou SITC – 71, neboli stroje a zařízení na výrobu elektrické energie, které se na celkovém dovozu podílely 14,5% a dále, stejně jako na straně vývozu, SITC

[47] *Russian Federation: Federal state statistics service* [online]. 2010 [cit. 2011-11-15]. External economic activities. Dostupné z WWW: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite.eng/figures/activities/>.

– 93, na které v roce 2010 připadalo 14,4% importu. O něco více než 10% připadalo na strojní zařízení pro určitá průmyslová odvětví (SITC – 71) a také na kovozpracující stroje (SITC – 72). Necelých 5% připadalo na léčiva a farmaceutické výrobky (SITC – 54). Teritoriální zaměření dovozu dobře vystihuje Ruský statistický úřad: Hlavním dovozcem na ruský trh je Čína, jejíž podíl zejména v loňském roce narostl. Na celkovém dovozu do Ruska se podílela 17%. Na Německo připadalo podle ruských statistik 11, 6% dovozu a třetím největším dovozním partnerem byla Ukrajina, na kterou připadalo 6,1%. Dalšími významnými obchodními partery je Japonsko, Francie, USA nebo Itálie.[48]

4.2.3. Sociální a kulturní prostředí

Věřím, že jednou z výhod obchodu s ruskou stejně jako s ukrajinskou stranou je v určitých aspektech blízkost našich kultur. Vychází nejenom ze slovanského původu, ale také z dlouholetého působení komunistického režimu na společnost. Přesto je třeba být si při obchodním jednání s východními partnery vědom specifik jejich kultur.

Pro Rusy je typické velké rozpětí moci, kdy nadřízený má vysokou formální autoritu. Je proto nezbytné tuto hierarchii respektovat a prokazovat mu úctu. Pravděpodobně to totiž bude klíčový člověk, který bude o dané záležitosti pravomocně rozhodovat. Je velkou výhodou pokud může být jednání vedeno v ruském jazyce nebo alespoň s ruským tlumočníkem. Je to forma úcty, kterou ruští obchodníci oceňují. Rusové jsou národem, pro který je typický spíše kolektivismus, a proto se často obchodních jednání účastní více členů ruské delegace. Navázání kontaktu s obchodním partnerem na neformální bázi je pro ruskou stranu nezbytností, neboť právě to je způsob jakým si partnera prověřují. Při obchodních jednáních je třeba prokázat znalost ruské kultury a tradic a je bezpečnější se v neformální konverzaci vyhýbat kontroverzním tématům. Jednání bývají zdlouhavá a z ruské strany velmi dobře takticky promyšlená. „*Při jednáních jsou Rusové velmi trpěliví. Dávají přednost dlouhým rozvláčným jednáním ve snaze znervóznit protivníka. Málokdy dojde k dohodě už po první*

[48] *Russian Federation: Federal state statistics service* [online]. 2010 [cit. 2011-11-15]. External economic activities. Dostupné z WWW: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite.eng/figures/activities/>.

schůzce."[49] Vyjednávání mohou být z jejich strany velmi emotivní a vzdorovitá. Ruští partneři neradi dělají ústupky. Pokud však nakonec k uzavření dohody dojde, je třeba se dohodnout na její písemné formě a velmi přesně ji formulovat. Jak jsem již výše uvedla, legislativa je v Rusku velmi netransparentní a vedení soudních sporů na území Ruska může být pro zahraniční partnery předem prohraný boj.

4.2.4. Technologické prostředí

Investice do výzkumu a vývoje jsou v Rusku tradičně vyšší než v ostatních vybraných zemích. Jejich podíl však v posledních letech poklesl. Podle dat OECD poklesl tento podíl z hodnoty 1,28% v roce 2003 na 1,03% zaznamenaných vloni. Stejně tak poklesl i počet výzkumných pracovníků v tomto oboru. V loňském roce jich na 1000 obyvatel připadalo 6,4. Tento pokles zájmu o vlastní výzkum je spojen se záměrem know-how do Ruska dovážet. Konkrétním plánem Ruska je vyměnit část svého surovinového bohatství, které nutně potřebuje Čína, za její investice do modernizace svého průmyslu a infrastruktury. Je patrné, že PZI, které byly dříve směrovány spíše do tradičních oblastí, začaly v novém tisíciletí postupně proudit i do moderních průmyslových odvětví, které jsou nositelem technologického pokroku. Problém s nízkou produktivitou mají však podle Samsonyana i tyto nové provozy.

Zpráva WEF z letošního roku poukazuje na fakt, že přenos technologií formou PZI není efektivní, neboť v tomto ohledu klasifikoval Rusko jako 129. zemí ze 142. Špatně je hodnocena i schopnost absorpce nových technologií a dostupnost moderních technologií. Jako komparativní výhodu však tato studie vidí širokou dostupnost internetu. V oblasti inovací je pozitivně vnímána kapacita pro inovace a relativně vysoký počet patentů připadající na milion obyvatel. [50]

Ekologickým rizikem je extenzivní využívání ruských nerostných zdrojů, které jsou hlavním ruským vývozním artiklem a hlavním zdrojem energie. Avšak Nová Energetická strategie do roku 2030 však slibuje výrazné snížení podílu

[49] GULLOVÁ Soňa: *Mezinárodní diplomatický a obchodní protokol*. Praha: Grada Publishing, 2010.

[50] Country/Economy Profiles : Russia. In *The Global Competitiveness Report 2011–2012*. Geneva : World Economic Forum, 2011. str. 306

energetického sektoru na HDP a snížení podílu energetických surovin na celkovém vývozu. Nejvíce elektrické energie se v Rusku vyrobí v tepelných elektrárnách. V roce 2010 to bylo 65,7%. V jaderných elektrárnách se vyrobí jen o něco málo více energie než ve vodních elektrárnách. V loňském roce připadalo na jadernou energii 16,5%, zatím co na vodní 15,4%.[51]

4.3. Historický vývoj hospodářských vztahů RF a ČR

Rusko a Ukrajina byly dříve obě součástí SSSR a jejich vztahy s Československem po první světové válce nebyly zrovna vřelé. Jednak z důvodu levicové orientaci SSSR, ale také v důsledku československé zahraničně-obchodní politiky, která byla vůči SSSR spíše protekcionistická. K navázání obchodních vztahů došlo v roce 1922 podepsáním česko-sovětské obchodní smlouvy, ale k nárůstu zájmu o sovětský trh došlo teprve po Velké hospodářské krizi v roce 1929, neboť SSSR patřilo ke státům, které krize nepostihla a mohl se tak stát možným odbytištěm pro československé výrobky. V roce 1935 pak byla podepsána smlouva o vzájemné pomoci, která měla obchodní vztahy dále rozvíjet. Nicméně celkový podíl SSSR na obratu československého zahraničního obchodu byl malý a pohyboval se okolo 1%. Převážnou většinu výrobků dovozu do Sovětského svazu v té době tvořily dodávky strojů, zpracovaného železa a oceli, produktů chemického a potravinářského průmyslu a jen málo spotřebního zboží. Do Československa už v té době proudilo hlavně palivo, suroviny a rostlinné a živočišné produkty [52]

Jak už bylo nastíněno v kapitole věnující se historii československého zahraničního obchodu, stalo se Československo po druhé světové válce součástí východního bloku a naše hospodářská orientace se tak podstatně změnila. Zboží naší centrálně-plánované ekonomiky v rámci zemí bylo od konce 40.let směňováno v rámci uskupení RVHP a platby za zboží byly vyúčtovány v rámci bilaterální clearingové dohody. Podle Průchy, kolem 70% ekonomického potenciálu RVHP v té době přidalo na SSSR. Proto například výměna výsledků

[51] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-15]. Rusko: Ekonomická charakteristika země. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/rusko-ekonomicka-charakteristika-zeme/4/1000580/#sec7>.

[52] KASHAPOV, Timur: *Diplomová práce: Diplomatické vztahy a ekonomická spolupráce Československa a Sovětského svazu v období 1948-1968*, VŠE, Fakulta podnikohospodářská, Praha: 2008.

vědecko-výzkumné práce byla v tomto ohledu zajímavější než s ostatními zeměmi RVHP, kde ČSSR bylo většinou na straně donora.

SSSR stal naším nejbližším obchodním partnerem, jehož celkový podíl na obratu československého zahraničního obchodu vzrostl z 16,2% v roce 1948 na 35,5% v roce 1953. Pro SSSR bylo Československo velmi významným partnerem a i při své nepatrné rozloze byl partnerem se třetím největším podílem na obratu SSSR a to až do konce 80.let. Vzájemná výměna mezi SSSR a Československem dobře odpovídala vzájemným potřebám. Československý vývoz nejprve z velké části zásoboval Sovětský svaz spotřebním zbožím a později získaly na důležitosti zejména dodávky strojů a zařízení, čímž Československo napomohlo k technologické obnově SSSR. Jednalo se zejména o velké investiční celky, ale i motorová vozidla a různého strojního vybavení. Za tyto exportované položky bylo Československu „placeno“ ropou a surovinami (uhlí, kovové rudy,atd.), kterých sami dostatek nemáme. Mezi ČSSR a SSSR došlo také k odvětvové specializaci v rámci strojů a strojního zařízení a Československo, které do Sovětského svazu dováželo zejména investiční celky, energetická zařízení, elektromotory, kovoobráběcí a textilní stroje a zbraně, opačným směrem proudila zejména silniční, zemědělské, stavební stroje nebo hutního a důlního zařízení. Mezi dovážené potraviny patřilo obilí, máslo a další živočišné produkty. [53] Část vývozu určený na sovětský trh bylo také nejrůznější vojenské vybavení jako letouny, tanky a zbraně.

Během 70. a 80. let rostl význam Sovětského svazu jako našeho obchodního partnera spíše relativně. V závěru tohoto období docházelo jen k mírným absolutním nárůstům vzájemného obchodu. V roce 1985 podle Průchy do Sovětského svazu ale směřovalo téměř 45% československého vývozu zboží. Struktura zahraničního obchodu se měnila během toho období pouze rámcově a to především v důsledku změny světových cen surovin a paliv. Na straně dovozu měly stroje a strojní zařízení i nadále primární postavení a objem této skupiny v samém závěru 80. let ještě narostl. Významně vzrostl na úkor surovin význam dodávek ropy a zemního plynu, jehož byl SSSR do Československa téměř

[53] PRŮCHA, Václav a kol., Hospodářské a sociální dějiny Československa 1918 -1992, 2. díl: Období 1945 – 1992. Brno : DOPLŇEK, 2009

výhradním dodavatelem. Podíl ostatních dovážených komodit se postupně také snižoval. *Z hlediska čs. vývozu byl SSSR významným odběratelem trubek, nákladních automobilů, motocyklů, železničních dopravních prostředků, lodí, textilních a kožedělných strojů, telekomunikačních zařízení, vědeckých a jiných přístrojů, uranu, obuvi, vlněných a lněných tkanin, užitkového porcelánu, obkládaček, nábytku, piva, aj.*[54]Obchod s vojenskou technikou na konci 80. let zažil svůj vrchol.

Po roce 1989 došlo velkému propadu vzájemného obchodu a to v podstatě ze stejných důvodů jako u předchozích dvou zemí. Československo a později Česká republika se v té době soustředila na vlastní transformaci, dovoz vyspělých technologií. Navíc zanikl clearingový systém, zboží z bývalého SSSR se tak stalo drahým a navíc jsme trpěli nedostatkem volně směnitelných finančních prostředků. Po předchozí obchodní výměně s SSSR zbyly ČR vysoké pohledávky, na jejichž vypořádání se obě země v roce 1994 domluvily. Postupem 90. let se i s pomocí nově vzniklých institucí na podporu vývozu podařilo obchodní vztahy s Ruskou federací opět navázat. Tento pozitivní trend však byl přerušen ruskou finanční a bankovní krizí v roce 1998 a RF bylo nuceno devalvovat rubl. *Pro české vývozce to znamenalo, že hodnota vývozu realizovaného v roce 1999 byla ve srovnání s rokem 1997 méně než poloviční.*[55]

Po vstupu do EU byla uzavřena s RF nová dohoda o hospodářské, průmyslové a vědeckotechnické spolupráci, která upravuje naše bilaterální vztahy s Ruskem. Jako členové EU však podléhá naše obchodní politika evropské politice a obchodní vztahy tak podléhají Dohodě o partnerství a spolupráci z roku 1997. Podrobný výčet bilaterálních smluv ČR a RF je k nalezení v Příloha 3

Mezi významné značky, které dlouhodobě mezi úspěšné exportéry na ruský trh patří například Škoda, která mimo jiné exportovala na ruský trh trolejbusy, výrobce autobusů Karosa, výrobce nákladních automobilů Tatra. Dalšími dodavateli vyspělého technologického vybavení jsou například Vítkovice nebo ČKD.

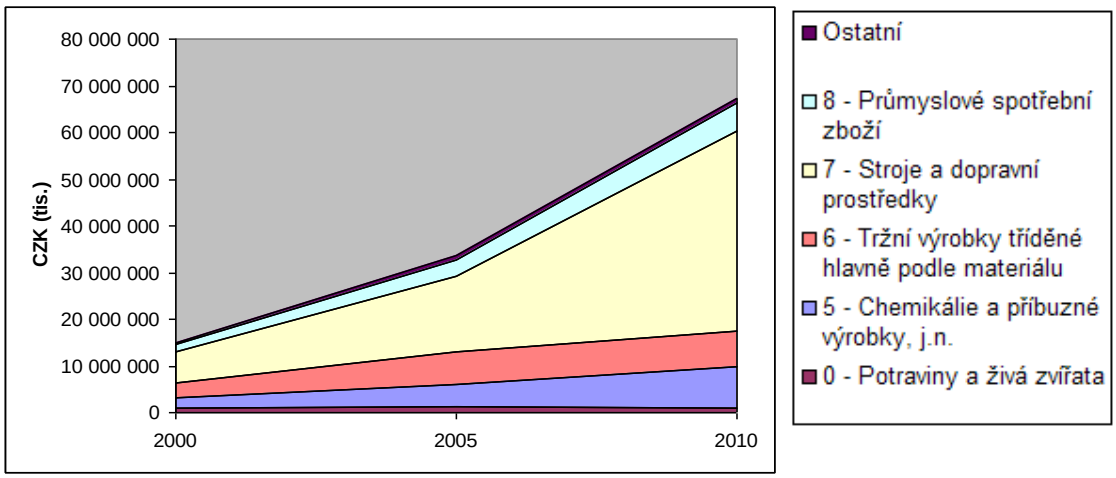
[54] PRŮCHA, Václav a kol., Hospodářské a sociální dějiny Československa 1918 -1992, 2. díl: Období 1945 – 1992. Brno: DOPLŇEK, 2009

[55] *Strategie prosazování obchodně ekonomických zájmů české republiky v ruské federaci*. Praha, MPO ČR: 2005

4.4. Bilance vzájemného zahraničního obchodu RF a ČR v posledních 10 letech

Od roku 2000 vývoz na ruský trh až na výjimku v roce 2009, kdy ČR postihla finanční a hospodářská krize, roste. V roce 2010 se vývoz po ročním výpadku vrátil na úroveň roku 2008, což byla celková hodnota 67 mld. CZK. Letošní hodnota tak představuje s porovnání s rokem 2000 4,5 násobný nárůst. V roce 2000 bylo Rusko 15. nejvýznamnějším exportním trhem pro české vývozce a celkově na něj připadal podíl 1,3% z celkového vývozu. V roce 2005 si v žebříku významnosti Rusko polepšilo o 2 příčky a celkový nárůst o více než dvojnásobně dvojnásobně předčil celkový nárůst vývozu mezi lety 2000 a 2005. Podíl vývozu připadající na ruský region vzrostl ale jen mírně na 1,8%. Jak už bylo výše uvedeno v posledních pěti letech se tempo růstu vývozu do Ruska mírně zpomalilo v důsledku hospodářské krize, nicméně svou dynamikou předčilo vývozy do většiny ostatních regionů. Trh mnohých z nich byl totiž postižen mnohem výrazněji hospodářskou a finanční krizí než Rusko. Významnost Ruska tak rázem poskočila na 2,7% a dostala se tak v roce 2010 mezi 10 nejvýznamnějších exportních trhů.

Graf 16: Podíl jednotlivých komodit na vývozu z ČR do RF mezi lety 2000 a 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

Jak můžeme vidět v Graf 16, proporce jednotlivých skupin komodit se neměnily příliš, ale přece jenom došlo určitým změnám v pořadí důležitosti. Podíly na počátku období byly mnohem vyrovnanější. 44,4% připadalo na stroje a dopravní

prostředky (SITC -7), druhou nejvýznamnější vyváženou skupinou byla SITC - 6, neboli tržní výrobky podle druhu materiálu s 20%, třetí byla skupina chemikálií (SITC – 5) s 16,3% podílem a 11,2% připadalo na SITC – 8, spotřební zboží. Pátou nejvýznamnější skupinou byly potraviny a živá zvířata (SITC – 0). Tyto podíly a jejich pořadí zůstaly stabilní v podstatě do roku 2008, kdy postupně začal narůstat význam skupiny strojního vybavení (SITC – 7) a chemikálií (SITC – 5) na úkor tržních výrobků podle materiálu (SITC – 6) a spotřebního zboží (SITC – 8). V roce 2010 na skupinu SITC – 7 připadal podíl na celkovém vývozu do RF 63,8%, na SITC – 5 13,3%, na SITC – 6 11% a na SITC - 8 9,2%. V rámci skupiny s největším podílem byly na počátku tohoto období nejdůležitější osobní automobily a jiná vozidla pro dopravu osob (SITC – 781), stroje a zařízení pro určitá odvětví průmyslu (SITC – 728), zejména pak díly k výrobě elektronických zařízení), a telekomunikačních přístrojů pro záznam, reprodukci zvuku a obrazu (SITC – 764). Výrazné postavení si podskupina SITC – 781 udržela, ale v posledních letech vzrostl význam podskupiny (SITC – 784), do které patří díly a příslušenství motorových vozidel, které mají zhruba stejný podíl jako podskupina SITC – 752, neboli zařízení k automatickému zpracování dat a periferní. Tyto 2 subkategorie v současnosti představují 33,7% vývozu skupiny SITC – 7 a 21,5% celkového vývozu do Ruska.

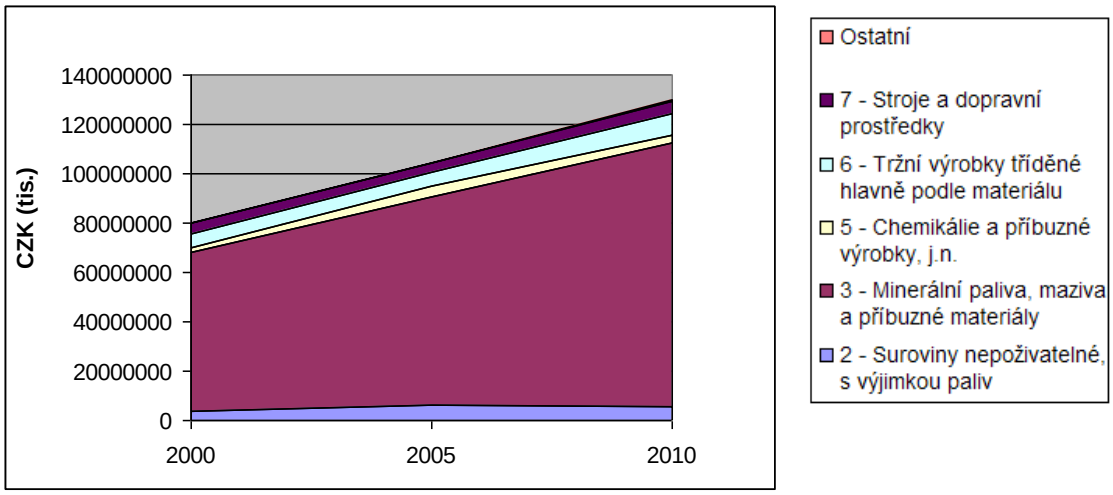
Skupina SITC – 5, vztahující se na chemikálie a příbuzné výrobky zažila během 10 let velmi stabilní vývoj. Přičemž se jako vedoucí podskupina po celou dobu udržela SITC – 542, neboli léčiva pro maloobchod. Následované subkategorií radioaktivních materiálů (SITC – 525), které byly v roce 2003 vystřídány trubkami, potrubím a hadicemi z hmot plastických (SITC – 581).

V rámci třetí nejvýznamnější skupiny SITC - 6 si vedoucí pozici udržela podskupina řezaného papíru (SITC - 642) a svoji významnost si během let udržela podobně jako v předchozích regionech podskupina SITC – 665, neboli skleněné zboží. Vzestup zaznamenala například podskupina výrobků ze základních kovů (SITC – 699) a to zejména ze železa a oceli a naopak poklesl význam hrnčířského zboží (SITC – 666), které původně patřila druhá příčka v rámci této skupiny.

Ze spotřebního zboží se v posledních letech dováží hlavně tiskoviny (SITC – 892), dětské hračky (SITC – 894) a zdravotnické, instalační a vytápěcí výrobky (SITC – 812).

Situaci na straně dovozu nám demonstruje Graf 17. Můžeme vidět, že na rozdíl od předchozích dvou států, kde se rozdělení jednotlivých skupin na obou stranách víceméně shodovalo. Situace na straně dovozu se od vývozu velmi liší. Je zřejmé, že podstata vzájemného obchodu s Ruskem nadále zůstává charakteristická přílivem paliv a surovin na jedné straně a odlivem vyspělých strojních technologií na druhé straně. Od roku 2000 se Rusko drží mezi vůbec nejdůležitějšími dovozci na český trh. Z druhého místa se však do roku 2010 propadla na 4. místo, i když objem dovezeného zboží absolutně rostl. Tento jev je způsobený větší dynamikou celkového dovozu na český trh způsobený zejména prudkým nárůstem dovozu z ČLR. Podíl Ruska na dovozech do ČR tak postupně klesal z 6,5% na 5,7% v roce 2005 na 5,4% v roce 2010.

Graf 17: Podíl jednotlivých komodit na dovozu z RF do ČR mezi lety 2000 a 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

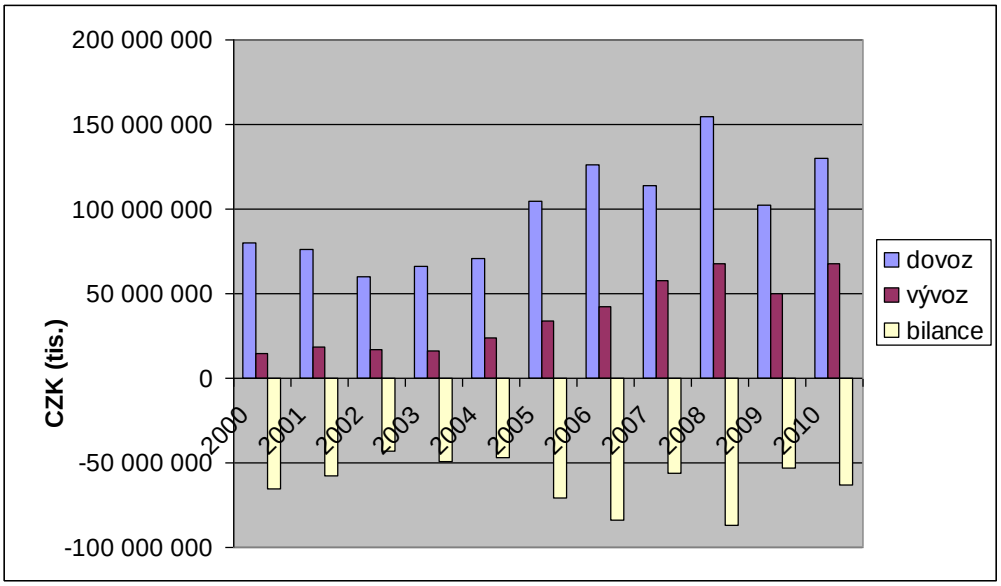
Dovozu z Ruska v posledních letech stejně jako v minulosti suverénně dominovala skupina SITC – 3, do které náleží minerální paliva, maziva a příbuzné látky. Její podíl kolísal mezi 72 - 87% během let 2000 až 2010. V současnosti se na dovozu z Ruska podílí z 82%, což činí 4,4% celkového dovozu. Pořadí ostatních položek bylo během let nestabilní zejména proto, že na ně připadá jen malá část dovozu a jejich pořadí se tak ovijí názorově ve vazbě na

konkrétní zakázky. Nicméně se dá říci, že většině let si druhé místo udržela skupina SITC – 6, neboli tržní výrobky podle druhu materiálu. O ostatní příčky se dělila skupina surovin (SITC – 2), stroje a dopravní prostředky (SITC – 7) a chemikálie a příbuzné výrobky (SITC - 5). V loňském roce připadalo na SITC – 6 6,7%, na SITC – 2 4,5%, SITC – 7 3,8% a na SITC – 5 2,4%.

Podívejme se ale blíže na skupinu SITC – 3. Této skupině naprosto dominují 2 podskupiny a to ropa (SITC – 333), která se v prvenství střídala se zemním plynem (SITC – 343). Předpokládám jen, že je tedy celková hodnota jejich dodávek zhruba stejná. ČSÚ totiž celkovou hodnotu dovezeného plynu ve svých statistikách neuvádí. U obou těchto skupin paliv je zároveň Rusko naším největším dodavatelem vůbec. Ropa a zemní plyn zároveň taky v rámci nejpodrobnějšího členění SITC hodnotově nejdováženějšími položkami. V rámci dalších ale již méně významných podskupin SITC – 3 nejprve převažoval vývoz SITC – 342, neboli zkapalněného propan-butanu, který byl v závěru prvního desetiletí nového tisíciletí přeskočen dovozem uhlí (SITC – 321).

Vzhledem k tomu, že ropa a zemní plyn dovozu tak silně dominují, zmíním se o ostatních dovážených komoditách jen v rámci podrobného třídění. Jedna z položek, která drží jednu z předních pozic mezi dováženými komoditami z Ruska je železná ruda. V poslední době také narostl význam kategorie zařízení na výrobu elektrického proudu a odlitky a polotovary ze železa a oceli. Dále pak následuje syntetický kaučuk a z chemických produktů prvky a kysličníky anorganické chemie, hliník, uhlí, nikl, atd.

Graf 18: Vzájemná bilance obchodu mezi RF a ČR v letech 2000 až 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

Vzájemná výměna zboží je od počátku 90. let tradičně aktivnější z ruské strany. V strategii MPO ČR jako důvody uvádí zejména skladbu vzájemných dvoustranných obchodních toků, rozdílný vývoj cen. Navíc, jak můžeme vidět ve výše uvedené analýze, dynamika dovozu z Ruska byla vyšší než naše hlubší pronikání na ruský trh. Na počátku období bylo Rusko zemí, se kterou má česká ekonomika úplně největší deficity. V roce 2003 však byla předstižena Čínou a do dnešní doby si udržuje druhé místo. Deficit s Ruskem byl v roce 2010 zhruba jen čtvrtinovým podílem deficitu s Čínou. Historicky největší deficit s Ruskem byl zaznamenán v roce 2008, kdy saldo představovalo 87 mld. CZK.

Krátce je třeba zmínit bilanci služeb s Ruskem. Celkový export služeb na ruský trh tvořil v loňském roce dokonce 15% a z celkové hodnoty exportu služeb připadalo na ruský region 2,8%. Největší příjmy pocházeli v loňském roce podle ČNB ze soukromých cest v rámci cestovního ruchu a různé obchodní, odborné a technické služby. Import služeb z Ruska se podle dat ČNB podílel v roce 2010 na celkovém importu necelými 9% a celkově připadalo na ruský trh 3,7% českého importu služeb. Nejvíce výdajů na služby bylo vynaloženo na potrubní dopravu a přenos elektřiny a to konkrétně 42%. Dále také na stavební práce v zahraničí. Celkově byl loňském roce import služeb z Ruska o 1 mld vyšší, než export služeb do Ruska.

4.5. RF jako strategický trh pro české vývozce

Není pochyb, že je Rusko jedním z prioritních trhů pro české exportéry. Díky své výhodné poloze a velké zásobě nerostných surovin je strategickým partnerem pro mnohé země, které mají velké energetické nároky. Pokud bychom měli na základě předchozí analýzy zhodnotit Rusko jako obchodního partnera, vykazuje mnohé pozitivní tendence. Jedná se o relativně politicky i ekonomicky stabilní zemi, která v posledních letech zažívala vysoká tempa hospodářského růstu. Postupně pokračuje v liberalizaci svého trhu a má zájem na dalším rozvíjení hospodářských vztahů. Navíc ekonomická síla obyvatel je dvojnásobná oproti ČLR a stále roste. Oproti ostatním obchodním partnerům má Česká republika nepochybně výhodu tradice na ruském trhu. Není to tak dlouho, kdy na, tehdy ještě, sovětský trh směřovala většina naší produkce. Vztahy, které v období socialismu vznikly, pro nás mohou i v budoucnosti být jistou referencí. Je třeba zmínit také jistou kulturní, náboženskou a jazykovou blízkost, která u tradičně založených Rusů může otvírat dveře. Přesto, že se konkurence na ruském trhu přiostřuje, může české zboží oproti cizímu profitovat z vhodné kombinace vyspělých technologií za přiměřenou cenu. Samsonyan ve své práci uvádí potenciál v dobré institucionální spolupráci na centrální úrovni. Samozřejmě velmi zajímavá je i budoucnost diskutované zóny volného obchodu mezi EU a Ruskem, která by nám vstup na tento trh významně ulehčila.

Vstup na ruský trh však není bez rizik. Nebezpečným signálem je prudké zakolísání ekonomiky v období hospodářské krize. Rusko také provází konstantně vyšší míra inflace. Vládní politika je stále vysoce protekcionistická a to nejenom díky stále ještě častému využívání prostředků k omezení dovozu, ale i nedostatečným reformám v oblasti hospodářské soutěži. Další liberalizace ruského trhu by měla přijít s plánovaným vstupem do WTO, který byl v důsledku hospodářské krize odložen. Legislativa v Rusku je netransparentní a regionálně odlišná. Obrovským problémem je také vysoká míra korupce. Je třeba zmínit, že Rusko je také jednou z jaderných velmocí, která si v mezinárodních vztazích udržuje vysokou míru autonomie a přesto, že napětí mezi západem a východem není tak silné jako za studené války, je třeba tuto rivalitu brát v potaz.

Podle Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů České republiky v Ruské federaci vypracovanou MPO ČR v roce 2005 je hlavním cílem této strategie: *„vytváření příznivých podmínek pro dynamický růst vývozu zboží, služeb a investic cestou zlepšení konkurenceschopnosti a zvýšení přítomnosti českých subjektů na ruském trhu“* a dále pak *„dosažení rovnovážnějšího vývoje vzájemných obchodních vztahů a postupného snižování záporného salda obchodní bilance v neprospěch ČR*“. Toho chce MPO ČR dosáhnout navýšením podílu vývozu výrobků s vyšší přidanou hodnotou, informovat české exportéry o možnostech spolupráce s ruskými partnery a na druhé straně budovat dobré jméno českých exportérů v zahraničí. Dále chce například podporovat příliv ruských PZI do české ekonomiky a rozšířit teritoriální a komoditní spektrum vývozu na ruský trh.

K perspektivním oborům, kde by čeští exportéři měli možnost svoje kvality uplatňovat, patří například obory, které kopírují současnou orientaci ruského vývozu. Uplatnit se tak mohou české technologie, které mohou být využity k efektivnějšímu získávání surovin a jejich zpracování. Podle Strategie MPO ČR by neměla být podceňována oblast hutnictví a kovovýroby, jejíž přírůstek výrobních kapacit se odhaduje na 8-10%. Na druhou stranu i události kolem poslední hospodářské krize ukázaly, že ruský vývoz je málo diverzifikovaný a je třeba, aby Rusko dále pokračovalo v modernizaci průmyslové výroby, která by jí zajistila průmyslové výrobky vhodné pro obchodní výměnu. S tím souvisí perspektiva vybavování továren novým zařízením a využít přitom vlastních zkušeností restrukturalizace v období transformace. Růst výrobních odvětví v sobě nese i vyšší spotřebu elektrické energie a i zde by ČR mohla najít své uplatnění, neboť s výstavbou větších energetických celků má z minulosti bohaté zkušenosti.

Další oblastí, kde je pro české dovozce skrytý potenciál v souvislosti s modernizací, je oblast infrastruktury. Rusko je obrovským regionem, kde jsou doposud nepochybně velké rezervy ve využití telekomunikačních a informačních technologií. Poddimenzovaná je i dopravní infrastruktura. Zde by mohli čeští importéři najít uplatnění nejen při výstavbě dopravních sítí, ale i v

dalších dodávkách dopravních prostředků a jejich dílů, které již tradičně patří k významným vývozním artiklům na ruský trh.

S růstem životní úrovně bude na ruském trhu třeba nejenom dalších osobních automobilů, ale také nejrůznějšího spotřebního zboží. Nenasycený ruský trh znamená nejenom příležitost přímou, ale i nepřímou ve formě dodávek strojů a zařízení pro nejrůznější odvětví zpracovatelského průmyslu, například v potravinářském nebo chemickém průmyslu.

Čeští exportéři se však často potýkají na ruském trhu s častými těžkostmi, jako je například nedostatek informací o ruském trhu a možnostech obchodní spolupráce nebo naopak trpí předsudky o vzájemné spolupráci. Častá je i nedostatečná technologická vyspělost českých výrobků oproti konkurenci a vysoká finanční náročnost vstupu na ruský trh, což souvisí s vysokou mírou rizika těchto investic. Samsonyan se ve své zprávě zmiňuje například také o neschopnosti nabídnout adekvátní obchodní podmínky, častou neprofesionalitu při obchodním styku a neschopnost prezentace na odpovídající úrovni.

5. Indická republika

Indická republika je vedle Číny další z velmi výrazných hráčů v současném světovém hospodářství a jednou z ambiciózních ekonomik blízké budoucnosti. Vývoj v hospodářství této země a její pozice v rámci mezinárodního ekonomického systémů do jisté míry prošla podobným vývojem jako ČLR. Nejen, že jsou si země blízké polohou, rozlohou, počtem obyvatelstva nebo nižší životní úrovní. K výraznější liberalizaci jejich trhů došlo u obou z nich počátkem 90. let 20. Století. Jak v ČLR tak v Indii tak došlo akceleraci přílivu PZI, zahraničního obchodu a byl nastartován prudký a poměrně stabilní ekonomický růst vysoko převyšující tempa růstu vyspělých západních ekonomik. Podstatný rozdíl však je, že v případě Indie se jedná o právní stát a zároveň o největší demokratickou ekonomiku, která do velké míry uplatňuje tržní hospodářství. Indie navíc disponuje vysoce vzdělaným obyvatelstvem s velmi dobrou znalostí anglického jazyka. Celkově má proto výrazný potenciál pro další prohlubování spolupráce s ostatními tržními ekonomikami, kterým může nabídnout systémově podobnou strukturu ekonomiky.

5.1. Základní charakteristika země

Indická republika je druhou nejlidnatější zemí, která*, „je rozdělena na 28 svazových států, 6 svazových teritorií a teritorium hlavního města.“* Hlavním městem je Dillí s 12,8 miliony obyvatel, největším městem Indie je podle údajů MPO ČR město Mumbai, které má v současné době více než 16 milionu obyvatel. V roce 2011 byl celkový počet obyvatelstva v Indii odhadován na 1,173 miliardy obyvatel a při ročním přírůstku 1,38% se bude toto číslo v budoucnu rychle zvětšovat. Podle WB žije v současnosti ve městech pouze 30% lidí. Vzhledem k vysokému podílu zemědělství HDP země, je pochopitelné, že zbytek obyvatelstva žije na venkově. Celková rozloha země je 3 287 263 km^2 a tím řadí Indii na sedmé místo na světě. Hustota zalidnění je více než dvojnásobná oproti ČLR a čítá 324 obyvatel na km^2. V Indii žijí národnostně, jazykově i nábožensky velmi pestrou zemí. Nejpočetnější skupinou národů, která čítá 72% populace je indoíranská skupina, do které patří Hindustáni, Gudžaráthové, Pandžáci, Árijci, Maráthové, aj. Podle posledního sčítání lidu se k hinduismu hlásí 80%

obyvatelstva a 13,4% obyvatel se podle MPO ČR hlásí k islámu.[56] Mnoho Indů plynně hovoří minimálně třemi jazyky. Kromě jejich rodného regionálního jazyka, 40% z nich ovládá také úřední jazyky, kterými je hindština a angličtina. Během dlouhé indické historie byla právě tato kulturní různorodost původcem mnoha konfliktů a občanských nepokojů.

5.2. PEST analýza trhu

5.2.1. Politická situace a právní prostředí

Vznik nezávislé Indie je datován na srpen 1947, kdy se po zániku Britské Indie oddělila od Pákistánu. V roce 1950 pak byla schválena nová ústava a byla vyhlášena Indická republika. V jejím čele tehdy stanul Rándžéndra Prasád. Politický systém byl převzat z britského modelu princip parlamentní demokracie. V tom samém roce nastoupil do funkce premiéra a zároveň ministra zahraničních věcí Džaváharlál Nehrú, který se při hledání vhodného ekonomického systému pro Indii nechal inspirovat v SSSR. Vznikl takzvaný smíšený systém hospodářství s prvky centrálního řízení, pro který byl charakteristický silným státním sektorem a přímými zásahy státu a rozsáhlých státních investic. Tento systém se však, jak je níže uvedeno, neosvědčil jako správná cesta pro rozvoj hospodářství tempem, jakým k tomu docházelo v jiných asijských zemí, a z toho důvodu byl systém na počátku devadesátých let reformován s cílem otevřít Indii zahraničním investicím a přilákáním moderních technologií.

„*Indie je nezávislý, sekulární stát federativního typu, s poměrně širokými pravomocemi jednotlivých států.*“[57] Jak už jsem výše uvedla, politický systém je inspirován britským politickým systémem. Parlament je složen, podobně jako ve Velké Británii, ze dvou komor: dolní komory, tzv. Sněmovny lidu, jejíž členové jsou voleni na 5 let v jednokolových přímých volbách a mají většinu zákonodárné moci, a dále pak z horní komory, tzv. Rady států, do které jsou zastupitelé voleni nepřímo. V čele vlády je premiér, který má v rámci výkonné moci mnohem větší

[56] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-16]. Indie: Základní informace o teritoriu. Dostupné z WWW: < http://www.businessinfo.cz/cz/sti/indie-zakladni-informace-o-teritoriu/1/1000422/>.

[57] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-16]. Indie: Vnitropolitická charakteristika. Dostupné z WWW: < http://www.businessinfo.cz/cz/sti/indie-vnitropoliticka-charakteristika/2/1000422/>.

pravomoci než prezident, který je parlamentem volen na 5 let a jeho funkce je spíše reprezentativního charakteru. Politický systém je, na rozdíl od ČLR, charakteristický pluralitním systémem politických stran. Mezi nejvýznamnější patří Indický národní kongres a Indická lidová strana. Současnou prezidentkou republiky je, v roce 2007 zvolená, Dr. Pratibha Devisingh Patil. Předsedou vlády je v současné době Manmóhan Singh.

Indická republika je členem mnoha mezinárodních i regionálních organizací. Mezi nejvýznamnější patří bezpochyby účast v organizacích WB a MF, členství v OSN a ve WTO a v regionálním uskupení SAARC. Je zřejmé, že Indie svou snahu o spolupráci směruje hlavně do oblastí jižní a východní Asie a úzce je tak spjata například s aktivitami ASEAN. Indie, která je jednou z jaderných velmocí, je nestálým členem RB OSN a stejně jako Čína se na jiných vojenských aliancích nepodílí. Také stejně jako ČLR a zbývající země seskupení BRIICS v současnosti neusiluje o členství v OECD a je vedena pouze jako pozorovatel.

Prohlubování hospodářské spolupráce Indie v rámci asijského kontinentu je patrné i z množství zón volného obchodu a lokálních regionálních uskupení. Přesto, že EU je pro Indii bezpochyby významným obchodní partner a investorem společná zóna volného obchodu je teprve v jednání. Jejich dialog se odvíjí v rámci Společného akčního plánu. Diplomatické styky Indie s ČLR byly vždy přinejmenším komplikované a mezi zeměmi v minulosti došlo k mnohým diplomatickým, obchodně-politickým ale i územním sporům, které v roce 1962 dokonce vyústily v krátkou válku. V dnešní době se z nich stali rivalové zejména v dynamice domácího pokroku a z ní vyplývající ekonomické síly. Jejich spolupráce vyplývá zejména ze snahy vytvoření protipólu západním mocnostem a její institucionální rámec je realizován v rámci hospodářského seskupení BRIICS.

V rámci analýzy indického právního prostředí je třeba věnovat pozornost zprávě Transparency International z roku 2009, té samé, která začlenila ČLR na 72. místo. V této zprávě je Indie dokonce na místě 85. Jak se mnoho zdrojů shoduje, je prapůvodcem vysoké míry korupce v zemi bývalý hospodářský systém. A právě míra korupce a rozsáhlá byrokracie jsou podle názoru Yallapragada a

Paruchuriho, jedním z důvodů, proč do země neproudí zahraniční investice v takové míře jako do sousední komunistické Číny.[58] Dále upozorňují na ne příliš stabilní politickou scénu, pro kterou je typické časté střídání vlád. Naštěstí jsou však současné ekonomické reformy vnímány jako užitečné napříč politickým spektrem a jsou i přes měnící se vlády postupně prosazovány. Jedním z velkých problémů Indie je také nedostatečná infrastruktura, tzn. nedostatek dopravních sítí a inženýrských sítí.

Mezi další aspekty, které negativně ovlivňují vnímaní Indie investory, patří dále nepřehledná struktura cel a daní, které často mění bez předchozího ohlášení a znemožňují tak firmám přesné plánování zisků. Přesto, že hojná a kvalifikovaná pracovní síla patří k indickým potenciálům, zpráva OECD: Globalization in Emerging Economies z roku 2008 mezi další překážky podnikání v Indii uvádí neflexibilní trh práce, kdy propouštění zaměstnanců je výhradně vázáno na souhlas vlády. Toto je vnímáno jako hlavní překážka privatizace státních sektorů.

Za zmínku stojí, že podle studie WB Doing Business byla v roce 2007 na místě 120. a letos se propadla dokonce na místo 132. Kritérii v tomto hodnocení je například náročnost založení podniku, přístup k elektřině, získání úvěru, placení daní, příhraniční obchod a dále. Jako největší komplikaci poukazuje WB na nesnadnost realizace dohodnutých smluv a také získávání nejrůznějších povolení. Pro porovnání ČLR je ve stejném žebříčku na 91. místě.[59]

5.2.2. Ekonomické prostředí

V počátku své nezávislé éry se indická vláda v čele s Nehrúem snažila zemi ekonomicky odtrhnout od vývoje, kterým procházely ostatní asijské země. Vláda se maximálně snažila znesnadnit obchodní výměnu zboží se zahraničím nesměnitelnou rupií a silnou protekcionistickou politikou. „Licence Raj“, jak se nazýval systém centrálního plánování, byl založen na principu licencí vydávaných státem, který dle plánu přesně reguloval kdo, co, za kolik a s jakým

[58]YALLAPRAGADA, RamMohan R.; PARUCHURI, Madhu R. FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN INDIA : A LOST OPPORTUNITY. In *The Effects of Internet Commerce on the Revenue*. [s.l.] : [s.n.], 2005. s. 17.11.2011. Dostupné z WWW: <http://www.ser.tcu.edu/2003-Pro/SEP2003%20Yallapragada%20Paruchuri%2027-34.pdf>.

[59] *Doing Business* [online]. 2011 [cit. 2011-11-14]. Ease of Doing Business in India . Dostupné z WWW: < http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/india>.

kapitálovým vstupem bude vyrábět. Dokonce i trh práce byl tímto plánem ovlivněn a stal se velmi rigidním. Místo spoléhání se na zahraniční obchod, se Indie soustředila na vlastní síly, přičemž míra jejich využití byla státem regulována. Cílem striktní kontroly nad výkonem ekonomiky byla podpora velkých státních podniků, které se díky ochraně trhu měly možnost hospodářsky sílit a specializovat se. *„Monopoly a systém kontrol také znemožnily velmi potřebný vývoj infrastruktury země.“*[60] Tento systém nejen, že se později ukázal jako neefektivní, ale zakořenil spletitou byrokracii a vysokou míru korupce, se kterou se Indie potýká doposud.

V roce 1990 došlo k realizaci nevyhnutelným ekonomických reforem, kterým předcházelo vysoké veřejné zadlužení, které v důsledky nedůvěry investorů uvrhlo Indii na pokraj platební neschopnosti. Cílem reforem se stala liberalizace trhu a vznik konkurenčního prostředí, které jsou nezbytné pro vznik efektivně fungujícího trhu. Postupně došlo k další devalvaci měny, zvýšení úrokových měr a v neposlední řadě také k osekání státních dotací a transferů státním podnikům, dále byly omezeny licence na importované zboží a byl posílen finanční sektor.[61]

Podle zpráv WTO, si v mnoha ohledech vede Indie skutečně dobře. Průměrné sazby se do roku 2005 snížily z 100% na 16% a v roce 2009 dokonce na 13%. Došlo také k odstranění většiny netarifních omezení a licencí. Zároveň došlo k nastartování programů pro přilákání investic, ke kterým patří osvobození od daně nebo zřízení speciálních ekonomických zón jako v Číně. Indie je však všech zemí BRIICS vůbec nejméně otevřenou ekonomikou a liberalizace vstupu zahraničních investic se Indii daří v porovnání s ČLR mnohem méně. Problémem je například stále ještě vysoká ochrana domácích zemědělců.

Z důvodu s četných ekonomických problémů a inflace přestal být kurz rupie v roce 1975 vázán na britskou libru a její hodnota pak byla vyjadřována ve vztahu ke koši měn. V roce 1991 došlo k devalvaci na úroveň kolem 32,4 rupie za USD, což mělo podpořit export, omezit import a motivovat k jeho nahrazení domácí

[60] *BBC NEWS* [online]. 1998 [cit. 2011-11-17]. India: the economy. Dostupné z WWW: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/south_asia/55427.stm>.
[61] YALLAPRAGADA, RamMohan R.; PARUCHURI, Madhu R. FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN INDIA : A LOST OPPORTUNITY. In *The Effects of Internet Commerce on the Revenue*. [s.l.] : [s.n.], 2005. s. 17.11.2011. Dostupné z WWW: <http://www.ser.tcu.edu/2003-Pro/SEP2003%20Yallapragada%20Paruchuri%2027-34.pdf>.

produkcí. Od roku 1995 je rupie plně směnitelná v rámci všech účtů platební bilance.[62] V současnosti je kurz indické rupie určován interakcí nabídky a poptávky na měnovém trhu, tzn., patří mezi volně plovoucí měny.

Indická ekonomika nastartovala před 20 lety hospodářský růst, který akceleroval zejména v posledním desetiletí. Světová hospodářská krize se v číslech projevila snížením tempa růstu v roce 2008, ale v roce 2009 už zase ekonomika pokračovala v růstu přesahující 9%. Nicméně ambice Indie jsou velmi vysoké a jejím cílem je již v blízké době přesáhnout hranici 10%. A podle studie společnosti PWC by roku 2050 mohla být 3. největší ekonomikou.[63] Kompletní tabulka zpracovaná PWC, která shrnuje potenciál růstu jednotlivých ekonomik je na konci práce uvedená v přílohách jako: Příloha 1.

Tabulka 8: Vývoj HDP v Indii v letech 2001 - 2010

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
růst HDP	5,2%	3,8%	8,4%	8,3%	9,3%	9,3%	9,8%	4,9%	9,1%	9,7%

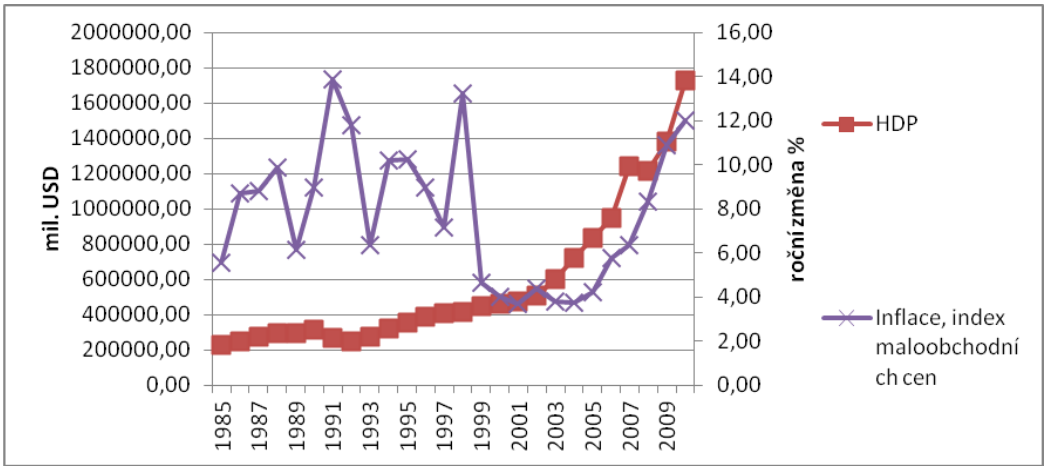
Zdroj WTO, zpracováno autorkou

V současné době tvoří 2,7% celkového HDP světa a podle statistik WB to Indii řadí celkově na 9. příčku ve světovém žebříčku. Postupně dochází i ke zvyšování životní úrovně, jak ukazuje růst hodnoty HDP na obyvatele. Přes vysoký přírůstek obyvatelstva roste HDP na obyvatele s výjimkou roku 2008 kolem 8%. Nicméně při hodnotě ukazatele vyspělosti HND na obyvatele, patří podle WB Indie s 1340 USD na obyvatele stále k zemím s nižším středním příjmem. Je tedy zemí rozvojovou. Zároveň ale třeba dodat, že sociální rozdíly jsou v rámci Indie stále velmi velké a to také díky velkému podílu vesnického obyvatelstva. Podle CIA je Ginino koeficient v Indii 36,8%, což ukazuje na nerovnoměrné rozdělení příjmů. Redukce bídy v zemi ale postupuje, i díky stále nepřekonanému kastovnímu systému, velmi pomalu. V roce 2005 žilo podle WB 27,5% obyvatel Indie pod národní hranicí chudoby. Připomeňme jen, že v Číně to bylo v stejném roce 2,8%. Průměrná doba dožití se v Indii za 20 let zvýšila o 7 let na současných 65 let, což je dokonce méně, než je světový průměr.

[62] *Preserve articals* [online]. 2010 [cit. 2011-11-17]. Short Essay on the Present Currency System in India . Dostupné z WWW: <http://www.preservearticles.com/2011092313972/short-essay-on-the-present-currency-system-in-india.html>.
[63] Projected economic growth : Projected real growth in GDP and its components of growth (2009-50). In *World in 2050*. London : PricewaterhouseCoopers LLP, 2011. s. 20. Dostupné z WWW: <http://www.pwc.com/en_GX/gx/world-2050/pdf/world-in-2050-jan-2011.pdf>.

Mezi dalšími významnými makroekonomickými faktory, které bychom neměli v této kapitole opomenout, je vývoj inflace. Téměř tradičně je v moderní indické ekonomické historii inflace problémem. V Graf 19 můžeme vidět, že v minulosti nebylo výjimkou, že její hodnota překonala hodnotu 10%. Přesto, že se mohlo v posledních letech zdát, že Indie hrozbu inflace zažehnala, jsme v současnosti svědky toho, že se tomu tak prozatím bohužel nestalo. Podle studie OECD jsou hlavní příčinou narůstající ceny potravin a ropy.[64]

Graf 19: Vývoj HDP a inflace vyjádřená indexem maloobchodních cen



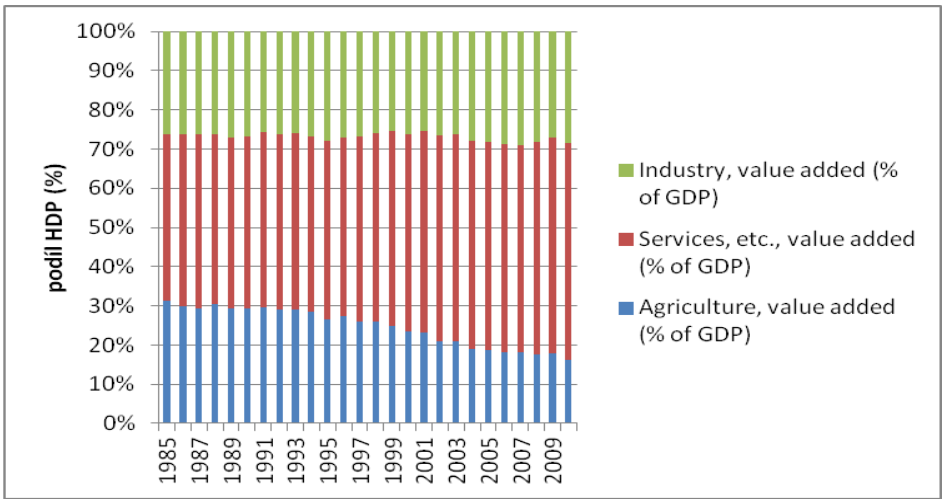
Zdroj WB, zpracováno autorkou

Jak se změnila struktura HDP, můžeme vidět v Graf 20. Podíl zemědělství se během let postupně snížil. V porovnání s vyspělými ekonomikami je ale stále jeho více než 18% podíl na HDP vysoký. Důvodem je stále ještě výrazná ochrana domácího zemědělského trhu, který živí vlastní početné obyvatelstvo. Je třeba také zmínit, že indický hospodářský růst byl nastartován již koncem 80. let významnou akcelerací služeb jako jsou IT služby a outsourcované služby pro zahraniční firmy. Zatím co v ČLR podíl zemědělství klesal z důvodu vyššího podílu průmyslu, v Indii tento podíl klesal právě na úkor služeb. Co se týče zaměstnanosti dle sektorů CIA Factbook uvádí, že více než polovina obyvatelstva je zaměstnána právě v zemědělství. Je tak zřejmé, že produktivita v tomto odvětví je velmi nízká (vyrobí jen 18% HDP). Oproti tomu služby, ve kterých je zaměstnáno kolem 34%

[64]SUSTAINING GROWTH AND IMPROVING LIVING STANDARDS : Growth has been strong and prospects are favourable. In *OECD Economic Surveys: India 2011*. Geneva : OECD Publishing, 2011. str. 27.

obyvatelstva vytvoří více než 55% domácího produktu. Na průmysl tak zbývá 14% zaměstnaného obyvatelstva. Podle CIA je předpokládaná průměrná výše nezaměstnanosti okolo 10%.

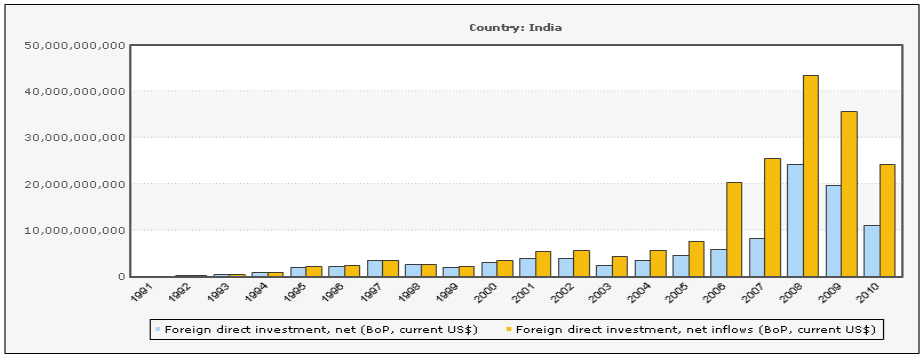
Graf 20: Vývoj podílů jednotlivých sektorů na HDP



Zdroj WB, zpracováno autorkou

Krátce bych se ještě chtěla ještě zmínit o vývoji PZI v konkrétních číslech. Jak už jsem se zmiňovala výše, Indie má v současnosti stále ještě bariéry, které zabraňují přílivu zahraničních investic tak, jak tomu je u jejího východního souseda. Objem investic proudících do Indie je v současnosti jen malý v porovnání s hodnotou investic proudících do ČLR. V roce 2010 zaznamenala Indie příliv investic ve výši 24 mld USD.

Graf 21: Vývoj PZI v Indii od roku 1991

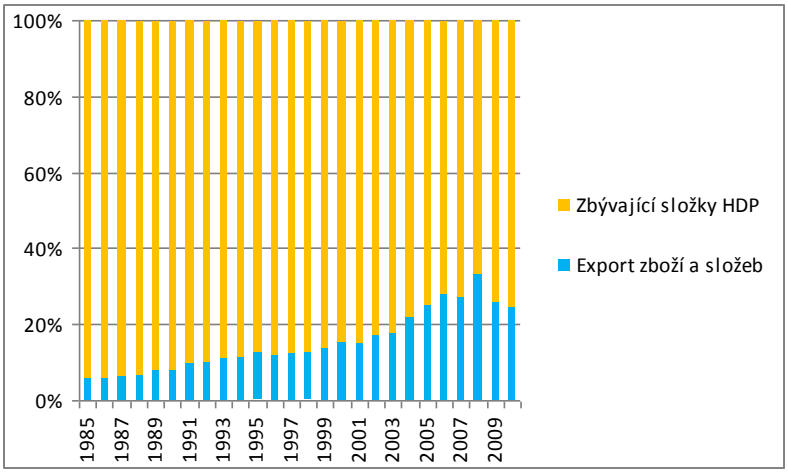


Zdroj WB, zpracováno autorkou

Indická ekonomika se od počátku 90. let postupně otvírala a podíl zahraničního obchodu na HDP rostl. Podíl exportu zboží a služeb byl dosud nejvyšší v roce

2008, kdy podle WB dosahoval hodnoty 23,5% HDP. Detailní vývoj tohoto podílu můžeme vidět v Graf 14.

Graf 22: Vývoj otevřenosti ekonomiky Indie



Zdroj WTO, zpracováno autorkou

Na počátku reformního období vsadila Indie na export služeb, což byla strategie, která se naprosto lišila od ostatních asijských zemí. Ty se v 90. letech zaměřily na využití levné pracovní síly a vývoz pracovně náročných produktů a to jim přineslo dobrou startovní pozici. Indie si toto uvědomila o něco později a v dnešní době se této své komparativní výhody snaží využít. Ve směnných relacích je však mezi Indií a Čínou viděl velký rozdíl. Indie, která z velké části vyváží služby, má index směnných relací na úrovni 1,24 úrovně z roku 2000.

Indie má dlouhodobě problém s deficitem zahraničního obchodu a tento deficit se postupně prohlubuje. Podle údajů MPO ČR byl v roce 2010 indický import kryt exportem z 62,3%. Podíl indického obchodu se na světovém trhu pomalým, ale stabilním tempem zvyšuje. V dnešní době je tento podíl podle údajů WB 1,7%.

Dle OECD je Indie vysoko nad světovým průměrem podílu služeb jak na celkovém exportu, tak na celkovém importu. Export služeb v roce 2007 podílel na exportu Indie z 36,7%.[65] Zatím co bilance obchodu zboží se zhoršuje, bilance

[65] India : India's economic growth and trade In *Globalisation and Emerging Economies Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa*. Paris : OECD Publishing, 2008. s. 289.

obchodu se službami je od roku 2004 pozitivní. Podle studie OECD, která vychází především z dat IMF, se struktura vývozu služeb mezi lety 1994 a 2004 změnila. Význam transportních služeb klesly v roce 2003 na 13% z celkového podílu vývozu služeb a narostl objem služeb v oblasti informačních technologií, ty v roce 2003 téměř polovinu z celkového podílu exportovaných služeb. Na straně dovozu služeb tak k významným změnám nedošlo. Transportní služby, které na počátku období v rámci dovozu silně dominovaly, si udržely první pozici, ale s podílem 36,4% již ne tak přesvědčivě. Druhou nejvýznamnější dováženou položkou byly ostatní služby pro business.

Při následující analýze zahraničního obchodu se zbožím vycházím ze statistik UN Comtrade. V roce 2010 byla nejvýznamnější skupinou vyvážených produktů ropa a ropné produkty s celkovým podílem 17% a původně dominantní skupinu - perly, drahokamy a kovy, tak o 2 procentní body předstihla. Dalšími třemi významnými skupinami na straně vývozu byly shodně s podílem kolem 4% dopravní prostředky, elektronika a také produkty organické chemie. Podíl ostatních produktů postupně klesl z 61% na 56% a to dokazuje vyšší koncentraci indického exportu na klíčové komodity. Nejvýznamnější dováženou komoditou byla minerální paliva. Jejichž podíl se z 27,1% v roce 1993 zvýšil na 30,9% v roce 2010. Stejně tak podíl druhé nejvýznamnější složky – perel, drahokamů a drahých kovů – se zvýšil z 12,5% na 19,4%. Tyto dvě skupiny tak tvoří téměř přesně polovinu všech dovozů do Indie. Třetí příčku si udržel dovoz nukleárních reaktorů, boilerů, a ostatního zařízení.

Hlavní partner pro vývoz jsou dnes UAE s 12% a podíl USA klesl na 11%. Třetím nejvýznamnějším vývozním partnerem Indie je v současnosti její největší rival – ČLR. Spolu s Hong Kongem odebírají 12% celkového indického vývozu zboží. V současné době je hlavním dovozcem do Indie právě ČLR, na kterou připadá 12,3% importů. Druhou v pořadí je UAE s 8,8% a dále pak Švýcarsko následované USA. Dlouhodobě má Indie pozitivní bilanci zboží s USA, Hong Kongem a UAE. Trápí ji ale velké deficity s ČLR, Saudskou Arábií a Švýcarskem. Největší deficity má podle dat OECD se zeměmi se středním a nižším příjmem.

5.2.3. Sociální a kulturní prostředí

Stejně jako v ostatních vybraných zemích je indické podnikatelské prostředí do velké míry netransparentní a projevuje se vysokou mírou spletité byrokracie a rozšířené korupce. Jako jedna z hlavních překážek rozvoje na indickém trhu je vnímán problém prosadit již dohodnuté smlouvy. Tento problém podle mého názoru může částečně vznikat i z důvodu výrazných kulturních rozdílů, které se projevují i v rámci obchodních jednání. Materiál MPO ČR, který shrnuje kulturní a sociální odlišnosti například uvádí: „*Dohody je nutno uzavírat vždy písemně. Během jednání se často setkáte s přísliby, které nejsou realistické a nemohou být splněny. Nicméně je dáno mentalitou Indů, že v zájmu okamžitého zachránění situace slíbí něco, co nemohou splnit.“*[66] Jednání Indů je velmi spontánní a jejich obchodní partneři si často stěžují na přehnaný optimismus a velmi dlouhou dobu, která je zapotřebí k tomu, aby k uzavření kontraktu fakticky došlo. „*Časové pojmy „zítra“ a „za týden“ jsou v naprosté většině směrodatné. Indové jsou zaměřeni především na přítomnost.“*[67]

V Indii je častý neformální způsob vedení obchodních jednání, neboť osobní styky jsou pro ně důležitější než podepsané dokumenty. Získání důvěry ze strany indického partnera však trvá velmi dlouho. Neopomenutelnou výhodou při obchodním jednání je široce rozšířená znalost angličtiny, která je pro Indy nepochybně jednou z velkých výhod v navazování obchodních kontaktů.

Velmi výrazně je v indické kultuře ctěna společenská hierarchie a uznání mají starší a zkušenější jedinci. Realitou však v Indii zůstává přežitek kastovního systému a nerovnost jednotlivých společenských vrstev stejně jako nerovné postavení žen ve společnosti. Tato země disponuje velmi pestrou kulturní a náboženskou skladbou a náboženství a kulturní zvyklosti mají v životě Indů velmi významnou roli.

[66] Příloha 2 : Kulturní odlišnosti a zvyklosti při styku s indickými obchodními partnery. In *Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů ČR v Indii*. Praha : MPO ČR, 2009. str. 1.
[67] Příloha 2 : Kulturní odlišnosti a zvyklosti při styku s indickými obchodními partnery. In *Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů ČR v Indii*. Praha : MPO ČR, 2009. str. 3.

5.2.4. Technologické prostředí

Za posledních 20 let podstatně vzrostla technická vyspělost v Indii. Což je způsobeno zejména dovozem technologií. Celkový podíl výzkumu a vývoje byl totiž v roce 2008 podle OECD pouze na úrovni 0,88% HDP a na 10000 obyvatel připadají jen 4 vědci. Tato úroveň se dlouhodobě nemění. Podle již výše zmíněné zprávy WEF, která hodnotí globální konkurenceschopnosti, je Indie celkově nad průměrem. Pozitivně hodnotí celkově dobrou kvalitu vzdělávání i přes nedostatečný počet studentů. Jako komparativní výhoda je vyzdvižena dostupnost posledních technologií, jejich příliv a dobrá absorpce technologie firmami. V rámci ukazatelů technologické vyspělosti je však také poukázáno na hluboce podprůměrnou dostupnost internetu. [68]

Je zřejmé, že Indie je na velmi vysoké úrovni v poskytování sofistikovaných služeb, které souvisí s rozvojem vyspělých informačních technologií a moderních druhů komunikace. Do vzdálenějších a zaostalejších částí země se však pokrok šíří pomalu. Pro Indii je limitujícím faktorem vývoje slabá infrastruktura v rámci země, která nedostačuje potřebám ekonomicky rostoucí země. S tím je také spojena neefektivita vynakládání energie. Podle údajů WB je například téměř čtvrtina elektrické energie ztracena v důsledku přenosu a distribuce.

Produkce elektrické energie je dle informací MPO ČR následující: *zhruba 63 % energie se vyrábí v termálních elektrárnách, 25 % ve vodních elektrárnách a 2,9 % v atomových elektrárnách, zbytek je výroba elektrické energie z obnovitelných zdrojů, především solárních.*[69]

Indie disponuje vlastním úspěšným kosmickým programem zastřešený Indickou kosmickou agenturou. „*Dnes má Indie na oběžné dráze osm komunikačních*

[68] Country/Economy Profiles : Russia. In *The Global Competitiveness Report 2011–2012*. Geneva : World Economic Forum, 2011. str. 204 . Dostupné z WWW: < http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf>.

[69] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-17]. Indie: Ekonomická charakteristika země. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/indie-ekonomicka-charakteristika-zeme/4/1000422/#sec7>.

družic a několik snímkovacích satelitů, které plní program zaměřený hlavně na pomoc národnímu hospodářství.“[70]

5.3. Historický vývoj hospodářských vztahů Indie a ČR

„Počátky Česko-indické obchodní spolupráce se datují do 20. let 20. století. V té době se jednalo zejména o československé dodávky obráběcích strojů a zařízení pro cukrovary a také o aktivity firmy Baťa při výstavbě obuvnických závodů v Indii.“[71]

Své uplatnění našly v indické ekonomice české výrobky i po druhé světové válce a zároveň vzniku nezávislého indického státu. Československo patřilo během své komunistické éry k hlavním obchodním partnerům Indie v oblasti centrální a východní Evropy na základě pětiletých smluv o vzájemném obchodě a vyúčtování. Vzájemné diplomatické vztahy byly pochopitelně v té době podřízeny vztahům mezi SSSR a Indie, které za života Stalina nebyly příliš vřelé. Po jeho smrti v roce 1953 však došlo k pragmatickému prohloubení vztahu se SSSR a tím i s ČSSR. O tom, že vztahům mezi Československem a Indií nebylo ze strany Sovětského Svazu bráněno, svědčí i vysoká frekvence vzájemných diplomatických návštěv do roku 1989. Mezi významné dokumenty podepsané mezi Indií a Československem v tomto období patří například *Dohoda o vědecké, technické a průmyslové spolupráci* z roku 1973.

„České firmy se na indickém trhu uplatňovaly jako tradiční dodavatelé diesel-generátorů, obráběcích, tvářecích, textilních, kožedělných a tiskařských strojů, potravinářské technologie a řady dalších průmyslových výrobků.“[72] I zde můžeme vidět několik paralel s vývojem vzájemných hospodářských vztahů s ČLR. Československo se v dřívější době podílelo na technologickém rozvoji Indie a stejně jako do Číny díky dodávce investičních celků. „*Během uplynulých 50 let české firmy dodaly do Indie cca 100 investičních celků, které v mnoha případech znamenaly vznik nových indických průmyslových odvětví, například výroby*

[70] *Země světa* [online]. 2005 [cit. 2011-11-13]. Indie na počátku nového tisíciletí. Dostupné z WWW: <http://www.zemesveta.cz/archiv/rocnik-2005/indie-9-2005/1104-3/indie-na-pocatku-noveho-tisicileti>.
[71] *CzechTrade* [online]. 2011 [cit. 2011-11-17]. Indie. Dostupné z WWW: <http://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/asie/indie/>.
[72] *CzechTrade* [online]. 2011 [cit. 2011-11-17]. Indie. Dostupné z WWW: <http://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/asie/indie/>.

traktorů, parních turbín, průmyslových kotlů, vysokotlakých nádob, brusek a motocyklů či závodů strojírenské metalurgie.“[73] Stejně jako do ČLR byly československí exportéři významnými dodavateli technologií pro stavbu zařízení pro energetiku. Také obdobně jako s Čínou mělo Česko s Indií clearingový systém, na základě kterého byly vzájemně zúčtovávány platby za vzájemné přeshraniční obchody a byla vyrovnávána vyrovnaná platební bilance. „*Po zrušení clearingového zúčtování plateb v 90. letech minulého století významně klesly jak české dodávky investičních celků, tak i kusové dodávky, zejména nákladních automobilů a traktorů, neboť změnou platebního režimu začalo být české zboží pro indické odběratele příliš drahé.“*[74]. Dlouhodobě je také jako na čínském i na indickém trhu aktivní značka Škoda, která původně na indický trh dodávala těžké stroje. I v současnosti však patří k výrazným značkám v Indii a to především díky osobním automobilům. K dalším tradičním českým značkám v Indii patří například Zetor nebo Tatra. Do nedávné doby se v Indii vyráběly tradiční české motorky Jawa, které byly na indickém trhu prodávány pod značkou Yezdi.

Po revoluci došlo k jistému útlumu diplomatických, ale i hospodářských vztahů. V té době se totiž ČR muselo soustředit na vlastní transformaci a přilákání zahraničních investorů, kteří mohli být zdrojem vyspělých technologií, což Indie v té době ještě nebyla. Jednou z významných obchodních zakázek pro české exportéry byla v roce 1993 zakázka Škodaexport na výstavbu produktovou mezi městy Kandla a Bhatinda. Mnoho společností operujících na indickém trhu mělo v tomto období velké problémy, protože i Indie se po nastartování vlastí ekonomické reformy poohlížela po technicky přínosnějších obchodních partnerech. Příkladem může být právě značka Yezdi, která v roce 1998 z indického trhu zmizela úplně. Toto období se projevilo i v rámci bilance běžného účtu platební bilance s Indií. Během let 1997 až do roku 2003 měla ČR s Indií opakovaně záporné saldo.

K obnovení hospodářských vztahů došlo ve větším rozsahu až v novém tisíciletí. Významným mezníkem bylo také vstoupení v platnost společné *Smlouvy o*

[73] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-17]. Perspektivní obory pro vývoz do Indie . Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/indie/perspektivni-obory-pro-vyvoz-do-indie/1000422/53574/>.
[74] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-17]. Perspektivní obory pro vývoz do Indie . Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/indie/perspektivni-obory-pro-vyvoz-do-indie/1000422/53574/>.

zamezení dvojího zdanění z roku 1999. „*Zásadní zvrat ve vývoji zahraničního obchodu mezi ČR a Indií nastal v roce 2002, kdy došlo k prudkému nárůstu českých vývozů návazně na zahájení prodejů automobilů Škoda Octavia, montovaných v závodě Škoda Auto India v Aurangabadu (stát Maharáštra), a úspěšné pokračování ve výrobě nákladních vozů Tatra v Hosuru (stát Tamil Nadu) a v Bangalore (stát Karnataka).*“[75]

K podepsání dokumentu, který se stal základním kamenem vzájemných hospodářských vztahů, došlo až v roce 2010. Tento dokument se nazývá: *Dohoda o hospodářské spolupráci.* Seznam všech platných bilaterálních smluv je k nalezení jako Příloha 4.

Kromě výše jmenovaných patří mezi další významné exportéry na indický trh například Vítkovice, Unicontrols, ČKD Blansko nebo Omnipol. Naopak na českém trhu operují například tyto indické společnosti: Mittal Steel, Infosys, Ashok Leyland/Avia Letňany, Lloyd Electric/Luvata CZ nebo Glenmark Pharmaceuticals Ltd./Medicamenta.[76]

5.4. Bilance vzájemného zahraničního obchodu Indie a ČR v posledních 10 letech

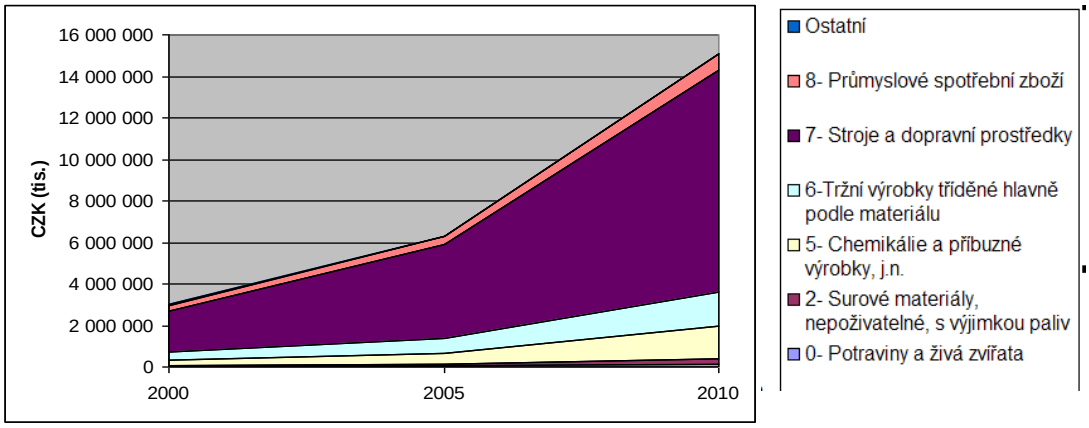
Z Graf 23 je zřejmé, že se počátkem 21. století podařilo na tradici československých exportních dodávek na indický trh navázat. České vývozy se navíc během posledních let zpětinásobily. V roce 2000 byla Indie na 34. příčce významnosti mezi ostatními vývozními trhy s celkovým podílem 0,3%, což bylo ještě o 3 příčky lepší než pozice Číny. O pět let později její význam vzrostl jen mírně na celkový podíl na vývozu byl 0,5%. K významné akceleraci spolupráce na straně exportu však došlo zejména mezi lety 2005 a 2010, kdy se Indie posunula na 21. místo mezi ostatní exportní partnery přesto, že se její podíl zvýšil jen na 0,6%. V absolutním měřítku se vývoz na území Indie více než

[75] Strategie Prosazování obchodně – ekonomických zájmů České republiky v Indii, Praha:MPO ČR. 2005, Str. 6

[76] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-18]. Indie: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/indie-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr/7/1000422/>.

zdvojnásobil, což je na předních příčkách exportních partnerů nadprůměrný výsledek. Pořadí významnosti vyvážených komodit se za posledních 10 let mírně pozměnilo. Je však patrné posílení skupiny strojů a dopravních prostředků (SITC – 7), která má v současnosti podíl 71%, a postupné vyrovnání pozic vývozu výrobků podle materiálu (SITC – 6), s podílem 10,9%, a chemikálií (SITC – 5), které se na vývozu do Indie podílí 10,4%. Spotřební zboží se z třetí nejvýznamnější položky posunulo na 4. příčku s okrajovým významem 5% z celkového vývozu.

Graf 23: Podíl jednotlivých komodit na z ČR do Indie mezi lety 2000 a 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

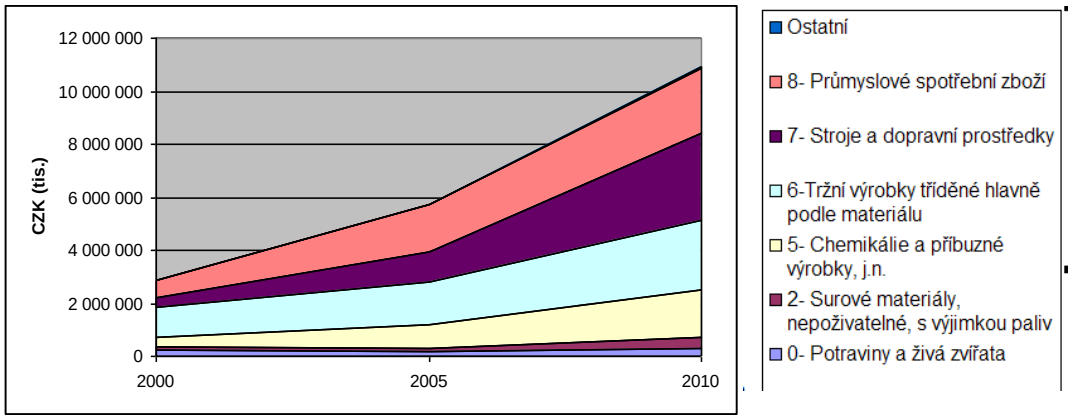
Mezi nejvýznamnější podskupiny v rámci SITC – 7 patří v posledních deseti letech díly a příslušenství motorových vozidel (SITC – 784), které i v minulém roce tvořily třetinu vývozu v rámci celé skupiny SITC – 7 a 23% celkového vývozu do Indie. V poslední době vzrostl význam motorů a pístů s vnitřním spalováním (SITC – 713), které v současnosti tvoří 11,7% celkového vývozu do Indie. Stabilní pozici na předních příčkách v rámci strojů a dopravních prostředků si udržela také podskupina – kožedělné a textilní stroje (SITC – 724). Jejich podíl na celkovém vývozu je ale pouze jen 5%. Úpadek na druhou stranu zaznamenala podskupina (SITC - 782), do které spadají motorová vozidla k přepravě zboží. Ta se v rámci vývozu do Indie z předních příček posunula mezi okrajové položky.

V loňském roce byla nejvýznamnější položkou skupiny SITC – 6 podskupina výrobků ze základních kovů a to zejména ze železa a oceli (SITC – 699), která na významu nabírala postupně a v současnosti 21,5% celé skupiny. Na celkovém vývozu se podílí ale jen 2%. Svou pozici si udržely také roury, trubky, duté profily a železné a ocelové fitinky železné (SITC – 679) a sklo (SITC - 644).

Během let naopak poklesl význam skleněného zboží (SITC – 665), které bylo před 10 lety nejvýznamnější položkou této skupiny.

Mezi chemikálie, které jsou do Indie vyváženy, patří s velkou převahou podskupina (SITC – 515), zejména pak tzv. heterocyklické sloučeniny, jejichž deriváty se využívají na výrobu alkaloidů, barviv, léčiv nebo vitamínů. S větším odstupem pak následují uhlovodíky a jejich deriváty (SITC - 511) a léčivé farmaceutické výrobky (SITC - 541).

Graf 24:Podíl jednotlivých komodit na dovozu z Indie do ČR mezi lety 2000 a 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

Indie nepatří mezi přední dovozce na český trh. Přesto se její význam mezi ostatními dovozci v průběhu posledních let zvyšoval a z původně 35. místa v roce 2000 je dnes na místě 30. a její relativní podíl na dovozech do Česka je téměř totožný jako na vývozech z Česka. V roce 2010 to bylo 0,5%.

Na straně dovozu z Indie došlo k mnohem větším změnám ve struktuře než na straně vývozu. Jak je vidět, tento stav je způsoben tím, že podíly jednotlivých odvětví jsou více vyrovnané. Na počátku století byly nejvýznamnější skupinou tržní výrobky podle druhu materiálu (SITC – 6) se 40%, následovanou skupinou SITC - 8, tzn. průmyslovým spotřebním zbožím 23% a chemikáliemi (SITC - 5) se 13%. Chemické výrobky však byly ve statistikách z roku 2005 předstiženy skupinou SITC – 7, neboli stroji a dopravními prostředky. Význam této skupiny postupně narůstal a v roce 2010 byl na straně dovozu nejvýznamnější s podílem 29,8%. Druhý nejvyšší podíl mají v současnosti tržní výrobky podle druhu materiálu – 24% a spotřební zboží má podíl 22,4%. Je zde tedy zřejmý odraz

vývoje české ekonomiky, která nejprve získávala technologie ze západu a tím jak sama Indie začala technologicky vyspívat, začal se i dovoz z Indie orientovat na technologicky vyspělejší produkty. Můžeme to i dokázat pokud podrobně prostudujeme, jak se vyvíjel podíl a složení v současnosti hlavní dovozní skupiny SITC – 7. Původně byl její podíl na celkovém dovozu jen malý okolo 10%. Na počátku tohoto tisíciletí v ní silně objemově i hodnotově dominovaly zejména točivé elektrické stroje používaných (SITC – 716), následované SITC – 724, neboli textilní a kožedělné stroje a jejich díly a netočivými elektrickými stroji (SITC - 771). Nástup této kategorie do čela dovážených produktů z Indie je však spojen s růstem významnosti podskupiny SITC – 776, do které náleží elektronky, rentgenky, diody, tranzistory. Hlavním předmětem dovozu jsou fotosenzitivní polovodičové prvky. Tato subkategorie v roce 2010 tvořila 20% dovozu v rámci této skupiny a 6% celkového dovozu z Indie. Hodnotově o polovinu méně je v současnosti dováženo náhradních dílů a příslušenství k motorovým vozidlům (SITC – 784). Točivé elektrické stroje byly odsunuty na třetí pozici a jejich hodnotový objem zůstává stále přibližně stejný, jako dříve.

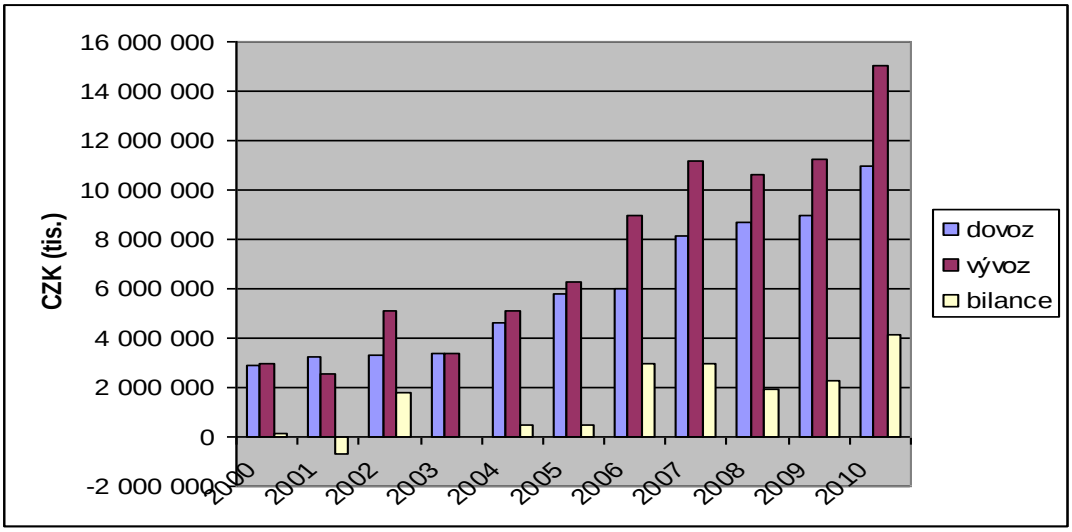
Importní skupinou číslo 2 je na straně dovozu SITC – 6, která v roce 2010 tvořila téměř 24% dovozu. Dlouhodobě v rámci této skupiny patřilo prvenství podskupině textilních přízí (SITC – 651) avšak od roku 2008 se začala prosazovat podskupina SITC – 679, neboli roury, trubky, duté profily, a železné a ocelové fitinky. Jejich objem velmi prudce narostl v roce 2008 a pak zase pozvolna klesal. Stabilně si udržela význam subkategorie SITC – 658, které náleží hotové výrobky z textilních materiálů. Naopak během let poněkud poklesl relativní význam bavlněné tkaniny (SITC - 652).

Třetí nejvýznamnější skupinou byla v těsném závěsu, v roce 2010 s podílem 22,4% skupina SITC - 8, neboli spotřební zboží. Situace v rámci této kategorie se během posledních 10 let příliš nezměnila. Doménou tohoto odvětví je podskupina (SITC – 845), kterou tvoří textilní a pletené součásti oděvů. Druhou pozici si i po 10 letech udržela obuv (SITC – 851) následovaná pánským a dámským oblečením.

Neměly bychom ještě opomenout dovoz produktů chemického průmyslu, neboť přesto, že je na čtvrté příčce, patří se 16% podílem stále ještě k významné skupině

výrobků importovaných z Indie. Stabilně jsou dovážena zejména léčiva náležící do podskupiny SITC – 542, do které spadají nejrůznější léčiva určena pro maloobchod.

Graf 25: Vzájemná bilance obchodu mezi Indií a ČR v letech 2000 až 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

ČR má až na výjimky s Indií aktivní bilanci běžného účtu. Ze statistik ČSÚ vyplývá, že v roce 2000 byla Indie na 35. místě vzájemné bilance zboží. Během 10 let se vzájemný obchod vyvinul ve prospěch ČR a Indie se tak posunula na 24. příčku. To že, došlo k zintenzivnění bilaterálních hospodářských vztahů a růstu významnosti Indie jako obchodního partnera ČR je patrné i z hodnoty obratu vzájemného obchodu. Ten vzrostl z necelých 6 mld. CZK v roce 2000 na 26 mld. v roce 2010 a i při vysoké dynamice růstu zahraničního obchodu ČR se Indie posunula mezi ostatními obchodními partnery ČR z 37. pozice na 26. příčku.

Obchodní výměna služeb s velmocí v poskytování služeb je kupodivu velmi omezená. Podle údajů ČNB se celkově export služeb do Indie podílí na exportu služeb z 0,23% a na celkovém vývozu do Indie se podílí jen 6,9%. Hlavní část příjmů z exportu služeb na indický trh mají ostatní služby a to konkrétně různé obchodní, odborné a technické služby. Na ty v roce 2010 připadalo 61%. Na leteckou dopravu připadalo 11,8% příjmů z exportu služeb. Objem výdajů na služby z Indie jsou mírně vyšší příjmy z exportů služeb. V loňském roce to bylo o 483 mil. CZK. Význam importů služeb z Indie je mnohem významnější než náš export, neboť se na celkovém importu z Indie podílí téměř z 14%. Celkem 56,9%

výdajů na indické služby připadá také na skupinu různé obchodní, odborné a technické služby. Další významnou položkou jsou výdaje za silniční dopravu.

5.5. Indie jako strategický trh pro české vývozce

Jak jsme se mohly přesvědčit v podrobné PEST analýze regionu, po právu patří Indie k regiónům s velkým potenciálem k prohlubování vzájemných hospodářských vztahů.

K výhodám nepochybně patří, že Indie je demokratickou zemí s relativně stabilní politickou situací a kladný přístup k postupnému prosazování reforem, které pomohou indickému trhu přiblížit se tržním podmínkám v ostatních vyspělých zemích. Je zapojena v základních světových organizacích a aktivně se snaží prohlubovat ekonomickou spolupráci s ostatními zeměmi. Je dynamicky rostoucí ekonomikou, jejíž růst dlouhodobě dosahuje vysokých temp a životní úroveň obyvatelstva se i přes značný přirozený přírůstek zlepšuje. Růst kupní síly a rozšíření obyvatelstva se středním příjmem je jednou z významných perspektiv pro české vývozce, neboť je příslibem akcelerace poptávky ze strany Indie. Její nedostatečná infrastruktura je na jednu stranu komplikací pro vstup na tento trh. Zároveň však může být příslibem možných zakázek pro české exportéry na dodávku nového vybavení.

Pronikání na indický trh však v současnosti stále provází jisté těžkosti. Problémem, se kterým se nepochybně každý exportér v Indii setká je vysoká korupce a rozsáhlá byrokracie, která působí jako překážka vstupu na trh. Ředitelka společnosti AŽD, úspěšně vyvážející na indický trh, v rozhovoru pro HN prohlásila: *"Hlavním problémem v oblasti dovozních překážek a bariér je dosud poměrně značný stupeň uzavřenosti ekonomiky. To se odráží v nedostatečném zapojení do mezinárodního obchodu a také v politice celních tarifů. Ta upřednostňuje alespoň částečnou výrobu v Indii, a tím i založení společného podniku s místní společností před přímým dovozem."*[77] Jak jsem podrobněji rozebrala v kapitole týkající se kulturních rozdílů, je třeba mít na

[77] *Hospodářské noviny* [online]. 2006 [cit. 2011-11-18]. Indický trh je lákavý, ale plný překážek. Dostupné z WWW: <http://exporter.ihned.cz/c1-17844300-indicky-trh-je-lakavy-ale-plny-prekazek>.

mysli také odlišný způsob obchodního jednání, které může vést k rozdílným očekáváním obou stran. Mezi další komplikace, se kterými se může český podnikatel na indickém trhu setkat je dále, podle SWOT analýzy zpracované pro daný region MPO ČR, váhavý postoj k privatizaci velkých státních podniků zejména v oblasti těžkého průmyslu a energetiky, které mohou být klíčové právě pro ČR. Možná rizika, vyplývají i z existujících bodů sváru v některých politicko-diplomatických vztazích Indie, jako je například spor s Pákistánem. Není tajemstvím, že tento spor je jedním z důvodů, proč Indie disponuje jadernými zbraněmi. Hrozba válečného konfliktu tak jednoznačně v tomto regionu existuje.

Čeští exportéři však mohou zakládat na jisté tradici a dobrém jméně českých výrobků na indickém trhu, neboť kontinuita je pro indické obchodníky velmi důležitá pro vybudování vztahu důvěry k obchodnímu partnerovi. Ve srovnání se zbytkem Evropy je naší zásadní předností schopnost dodávat na indický trh kvalitní výrobky na vysoké technologické úrovni za přijatelnější ceny a jsme přitom schopni nabídnout pružnější cenové podmínky. Jak například uvedl obchodní manažer Strojosvitu Jiří Gadas, čeští exportéři jsou navíc oproti velkým zahraničním firmám schopni se flexibilně přizpůsobovat požadavkům zákazníků.

Při analýze příležitostí na indickém trhu vychází MPO ČR právě z předpokládaného růstu životní úrovně, potřebného regionálního rozvoje a nutné výstavby infrastruktury a obnovy průmyslového vybavení výrobních závodů, které jsou předpokladem pro další zdárný hospodářský rozvoj země. Dále se materiál zmiňuje o příležitostech, které vyplývají z dosaženého stupně technologické vyspělosti země, jež mohou být zdrojem know - how v oblasti IT. MPO ČR předpokládá další uvolňování trhu v Indii a nárůst pobídek pro vstup na tento trh, které mohou v budoucnu ulehčit českým exportérům při operacím v tomto regionu.

Je zřejmé, že vstup na indický trh může být zajímavým způsobem jak najít odbytiště pro české výrobky. Čeští exportéři se však stále mohou potýkat s řadou problémů. Samotná volba vstupu na tento trh je totiž spojena se zvýšeným rizikem, který se nutně odráží v nákladech na takovou investici navíc s nejistým výsledkem.

Jako perspektivní označuje MPO ČR pro české exportéry tři hlavní oblasti a to: energetiku, průmysl a ekologii. Perspektiva energetiky je zřejmá. Její síť je nedostatečná vzhledem k současným potřebám země. Pokud zohledníme i její dynamiku, její náročnost bude v tomto ohledu v budoucnu jen růst. ČR má v této oblasti z minulosti dostatečné zkušenosti také právě z indického trhu.

Pro rozvoj průmyslu má Indie velké předpoklady, neboť doposud dostatečně nevyužívá levnou a relativně dobře vzdělanou pracovní sílu. Podíl průmyslu v současné době zažívá expanzi, o čemž svědčí zvýšení jeho podílu na HDP z 25% na počátku tisíciletí na 28,4% v roce 2010. Pro Indii, která je charakteristická vysokou vnitřní poptávkou a rostoucí kupní silou bude v budoucnu zajímavý i rozvoj spotřebního trhu pro uspokojení vlastních potřeb. V budoucnu je tedy pro české exportéry nejenom perspektivní dovážet zboží pro tento trh, ale dovážet i stroje, strojní zařízení a materiál na výstavbu indických výroben. Mezi odvětví, která jsou podle MPO ČR strategická, patří automobilový průmysl, strojírenství, textilní průmysl, chemický a petrochemický průmysl.

Význam automobilového průmyslu a návazně strojírenského průmyslu, který z velké části dodává právě strojní zařízení pro výrobu automobilů, by měly být naprosto klíčovými centry zájmu českých exportérů. Jedná se totiž o odvětví, v kterých máme na indickém trhu dobrou tradici, a která patří k doménám českého průmyslu. V oblasti strojírenství se jedná zejména o dodávky CNC center a lisů.

Další perspektivou je dodávka zařízení pro textilní průmysl a zařízení pro zpracování ropy, neboť v tomto případě se jedná o strategická odvětví indického průmyslu, která se na světových trzích setkávají s dostatečnou poptávkou. Jednou z dalších zajímavých oblastí pro české exportéry jsou dodávky pro indický farmaceutický průmysl. Například heterocyklické sloučeniny v současnosti byly v roce 2010 druhou nejvyváženější položkou. Průmyslové dodávky IT zařízení mohou být IT pro velmoc jistě zajímavé, nicméně v rámci konkurence z asijského regionu je pro české exportéry poměrně náročné se prosadit. Při rozvoji infrastruktury v Indii je možné ucházet o zakázky v oblasti dopravy, telekomunikací a příležitostí mohou být i dodávky výroků z železa a oceli například při výstavbě kanalizací a vodovodů. Současné studie však ukazují, že

indické investice do infrastruktury nejsou tak velké. Tempo investic do infrastruktury je totiž plánováno pouze na úroveň 5% HDP, což je téměř poloviční tempo růstu ekonomiky[78].

Pokud se podíváme na analýzu vývoje indické ekonomiky a jejího zahraničního obchodu a srovnáme jej s orientací českého exportu na indický trh, zjistíme, že se ČR skutečně daří se vytyčené strategie držet a navíc získávat i nové zakázky a to i přes značné překážky vstupu na indický trh.

[78] *IHS Global insight* [online]. 2009 [cit. 2011-11-20]. Importance of infrastructure constuction in India. Dostupné z WWW: <http://www.ihsglobalinsight.com/gcpath/India_Construction_1-7.pdf>.

6. Ukrajina

Ukrajina byla mezi prioritní země zařazena až o něco později a to konkrétně v roce 2007. Jedná se o region, který byl v rámci SSSR druhým ekonomicky nejsilnějším státem hned po Rusku. Jeho strategický význam je nejenom v jeho rozloze a nerostném bohatství. Jedná se o zemi, která stejně jako ČR prošla transformací ekonomiky a restrukturalizací průmyslu, avšak ne s takovým úspěchem jako ČR. Každopádně je to velký nenasycený trh, který má v budoucnu potenciál a kapacity na to dál ekonomicky růst. Je třeba mít na vědomí, že se jedná o poměrně rizikový region, který například podle Moody's mezi vybranými zeměmi vůbec nejhorší rating B2.

6.1. Základní charakteristika země

Ukrajina je východoevropskou zemí, která je tvořena autonomní republikou Krym a dalšími 24 oblastmi. Kyjev a Sevastopol mají v rámci územního členění zvláštní status. Hlavním městem je Kyjev, ve kterém žije 2,67 mil. obyvatel. Celkově žije na druhé největší ploše Evropy (603,7 mil km^2) šestý největší počet obyvatel Evropy (45,7 mil. obyvatel). Hustota osídlení je tak 67 obyvatel na km^2. Stejně jako Rusko má i Ukrajina velmi vážné problémy s malou porodností a podle statistik WB, záporný růst populace byl v minulém roce -0,4%, což je v Evropě jeden z nejhorších výsledků hned za Litvou, Lotyšskem a Bulharskem. Podíl venkovského obyvatelstva je nepatrně vyšší než v Rusku, ale od pádu komunistického režimu je stabilní. Jeho hodnota se ustálila na 32% obyvatelstva, tj. zhruba na třetině. Většinu populace tvoří Ukrajinci, avšak 17,3% obyvatel tvoří Rusové. Úředním jazykem je ukrajinština, ale ruština je obvykle používaná i v rámci obchodních jednání.

6.2. PEST analýza trhu

6.2.1. Politická situace a právní prostředí

Stejně jako v ČR, došlo ke vzniku demokratické Ukrajiny na začátku 90. let odtržením od SSSR. K ekonomické transformaci z centrálně řízené ekonomiky ale došlo plně až v polovině 90. let. Nová ukrajinská Ústava tak byla přijata až v roce 1996. Reforma ústavy z roku 2004 částečně změnila politický systém a

přesunula část pravomocí prezidenta na parlament a vládu. Ukrajina se tak stala poloprezidenstkým státem založeným na principech zastupitelské demokracie s větším počtem politických stran. V čele státu je přímo volený prezident volený na 6 let, jeho pravomoci jsou v rámci tohoto státní zřízení rozsáhlejší než v případě prezidenta v parlamentí demokracii. Zákonodárným orgánem je pak Nejvyšší rada tvořena 450 poslanci volených na 4 roky.

Po Oranžové revoluci propukla velké euforie a byla očekávána další akcelerace hospodářských reforem, otvírání ekonomiky a proevropské politiky. Avšak záhy přišlo vystřízlivění, neboť parlamentní volby umožnily zformování protiprezidensky laděné koalice a začala tak politická krize, která vyústila nejprve v rozpuštění Nejvyšší rady a předčasných voleb. Politická nestabilita pokračovala v podstatě až do minulých prezidentských voleb, kdy se stal prezidentem Viktor Janukovyč.[79] Premiérem země je v současnosti Mykola Azarov.

Vzhledem k tomu, že po mnoho let byla Ukrajina součástí Sovětského svazu, trpí Ukrajina podobnými úskalími v podnikatelském prostředí jako v Rusku. Problémem je celkově ne příliš transparentní legislativa, nedostatečná legislativní úprava hospodářské soutěže, velká míra nejrůznější regulace pro soukromé podnikání, náročná byrokracie a těžkopádná fungovaní veřejných institucí. Časté jsou státní zásahy do ekonomiky a velké podniky jsou vlastněné státem. Stejně jako Rusko, potýká se Ukrajina se všeobecně vysokou mírou korupce. Podle zprávy Transparency International byla hodnocena o něco lépe než Rusko a umístila se na 134. místě ze 180, ale i tak je situace velmi vážná.[80] Podle hodnocení Doing business zpracované WB se umístila Ukrajina vůbec nejhůře mezi vybranými zeměmi na 149. místě ze 183 zemí. Predikce WB je, že se podmínky na podnikatelském prostředí se nijak zvlášť nezlepší ani v příštím roce. Pozice Ukrajiny se v příštím roce podle této studie propadne až na příčku 152.[81]

Současná politická situace ovlivnila i zahraniční politiku Ukrajiny. „*Dosavadní kurz euroatlantické integrace je odmítnut a nahrazen úsilím o získání tzv.*

[79] ŠULCOVÁ, Štěpánka. *Blog.respekt.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-23]. Politický systém Ukrajiny - Cesta k demokracii. Dostupné z WWW: <http://sulcova.blog.respekt.ihned.cz/c1-49981450-politicky-system-ukrajiny-cesta-k-demokracii>.
[80] Country report : Ukraine. In *Global Corruption Report 2009: Corruption and the Private Sector*. Cambridge : Transparency International, 2009. s. 401
[81] *Doing Business* [online]. 2011 [cit. 2011-11-14]. Ease of Doing Business in Ukraine . Dostupné z WWW: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.

mimoblokového statutu. Nové vedení země zdůrazňuje, že základem zahraniční politiky je evropská integrace a strategické partnerství s Ruskou federací a Spojenými státy americkými.“[82] Fakticky došlo spíše k ochladnutí ukrajinsko-ruských vztahů po nových prezidentských volbách na Ukrajině.

Země je členem mnoha mezinárodních organizací a regionálních uskupení. Mezi nejvýznamnější patří členství v OSN, a mnoha jeho organizacích, v Radě Evropy, skupiny WB a od roku 2008 také WTO. Ukrajina dále rozvíjí hospodářskou spolupráci s bývalými státy SSSR v rámci SNS. Stejně jako ostatní vybrané země nepatří do OECD a je pouze pozorovatelem. Ukrajina měla do nedávna strategický význam pro země Evropské unie, neboť přes její území proudilo 80% plynu dováženého do zemí společenství z Ruska. Situace se v listopadu 2011 změnila v důsledku spuštění ropovodu Nord Stream.

6.2.2. Ekonomické prostředí

V rámci příprav vstupu do WTO musela Ukrajina do velké míry upravit nástroje své obchodní politiky tak, aby byly v souladu s principy této organizace. Již se nesetkáme například s rozsáhlým subvencováním oblastí jako zemědělství, stavebnictví, automobilový průmysl nebo farmacie. Dodnes je však import na Ukrajinu zatížen několika prostředky ochrany trhu, jako jsou například dovozní cla. Jejich průměrná hodnota byla v roce 2010 podle WTO 4,6%. Dále existuje uplatňována certifikace, některé druhy licencí a dovozních kvót.

V 90. letech země prožívala hyperinflaci, která živelně znehodnocovala ukrajinský karbovanec. V roce 1996 tak došlo k měnové reformě, která dala vzniknout dnešnímu, volně plovoucímu, ukrajinskému rublu. Ukrajinská měna však doposud není konvertibilní měnou. V těchto dnech Ukrajinská národní banka legislativní návrh na využití tuzemské měny v oblasti plateb zahraničně obchodních operací. Přijetí takového zákona by byl velmi pozitivním krokem v odstranění překážek dalšího rozvoje ukrajinského zahraničního obchodu.

[82] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-23]. Ukrajina: Zahraničně-politická orientace. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/ukrajina-zahranicne-politicka-orientace/3/1000905/>.

Vývoj HDP byl velmi dramatický zejména během 90. let. V roce 1994 se dokonce propadl o 22,4%. Tehdy však začala ekonomická transformace země a ukrajinská ekonomika se odrazila ode dna. Následoval dlouhodobý růst až do roku 2001. Další vývoj můžeme vidět v Tabulka 9. HDP země dále rostl poměrně vysokým tempem. Mírné zpomalení nastalo v období politické krize a později v důsledku hospodářské krize a poklesu cen vyvážených surovin. Dlouhodobě se projevuje i nárůst ceny ropy a zemního plynu, dováženého z Ruska.

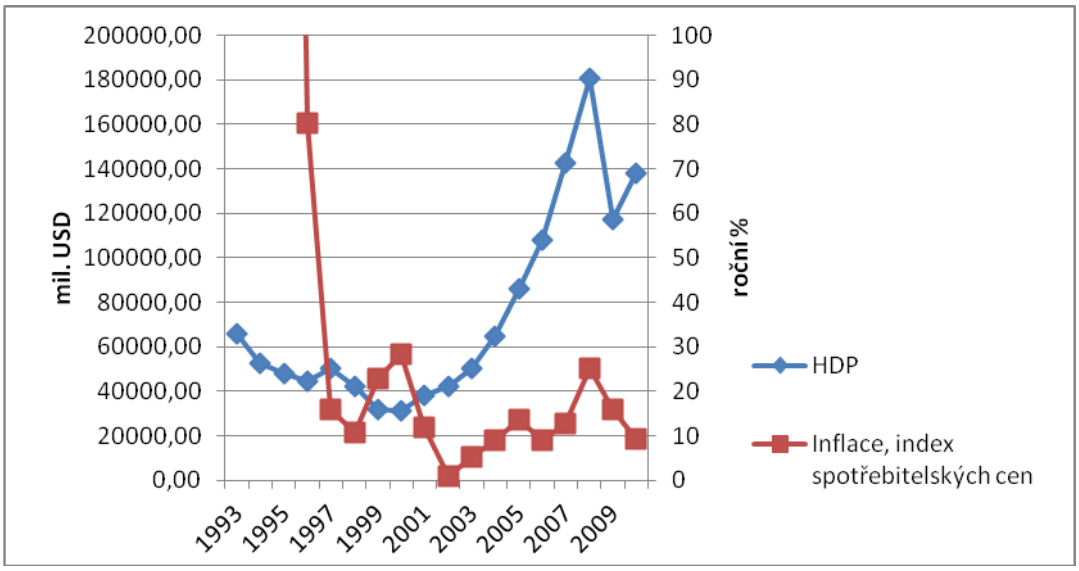
Tabulka 9: Roční růst HDP na Ukrajině v letech 2001 - 2010

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
růst HDP	9,2%	5,2%	9,4%	12,1%	2,7%	7,3%	7,9%	1,5%	-14,8%	4,2%

Zdroj WB, zpracováno autorkou

Vyšší míra korelace mezi vývojem Ruska a Ukrajiny je patrný i z vývoje ostatních makroekonomických ukazatelů jako je inflace. Míra inflace v roce 1993 však byla ještě mnohonásobně vyšší než ve stejném období v Rusku. Dosahovala neuvěřitelných 4734%. Po měnové reformě se ji podařilo zvládnout, avšak hrozba inflace se znovu ozvala v souvislosti v důsledku nárůstu cen potravin a zemního plynu a ropy. Dlouhodobě se tak nedaří míru inflace zkrotit pod 10%.

Graf 26: Vývoj inflace a HDP v letech 1993 - 2009



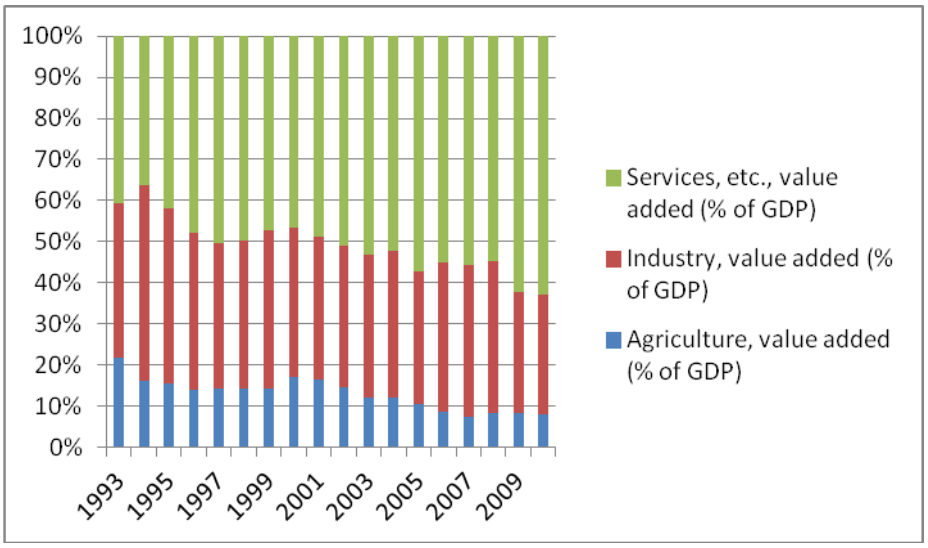
Zdroj WB, zpracováno autorkou

Podle WB je HND připadající na obyvatele Ukrajiny 3010 USD, což zemi řadí mezi země s nižším středním příjmem. To je přesně 3,5 násobek hodnoty z roku

1996 a méně než třetina obdobné hodnoty v Rusku. Tento důchod je však mnohem lépe distribuován než v Rusku, neboť Giniho koeficient byl podle dat CIA v roce 2008 na úrovni 27,5%. To značí spravedlivější rozdělení příjmů.

V Graf 27 můžeme vidět, že většina HDP je vyprodukována v odvětví služeb, na které připadá téměř 63%, což je podle WB více než v ČR. Velká část HDP je tvořena průmyslovou výrobou, jejíž podíl je v současnosti 29% a stále klesá. Mezi hlavní průmyslové odvětví na Ukrajině patří zejména strojírenství, zejména výroba motorových vozidel a zemědělské techniky a jejich součástí. Dále metalurgický průmysl, chemický, petrochemický a uhelný průmysl. Pozadu nezůstává ani dřevařský a dřevozpracující průmysl. Na zemědělskou produkci vloni připadalo asi 8%, což je v porovnání s vyspělými státy vysoké číslo. Podle CIA je v zemědělství stále zaměstnáno 9,4%, 33,6% pracuje v průmyslu a 57% připadá na obyvatele zaměstnané ve službách. Celková nezaměstnanost v rámci produktivní části obyvatelstva bylo podle WB v loňském roce 8,8%.

Graf 27:Vývoj podílů jednotlivých sektorů na HDP:

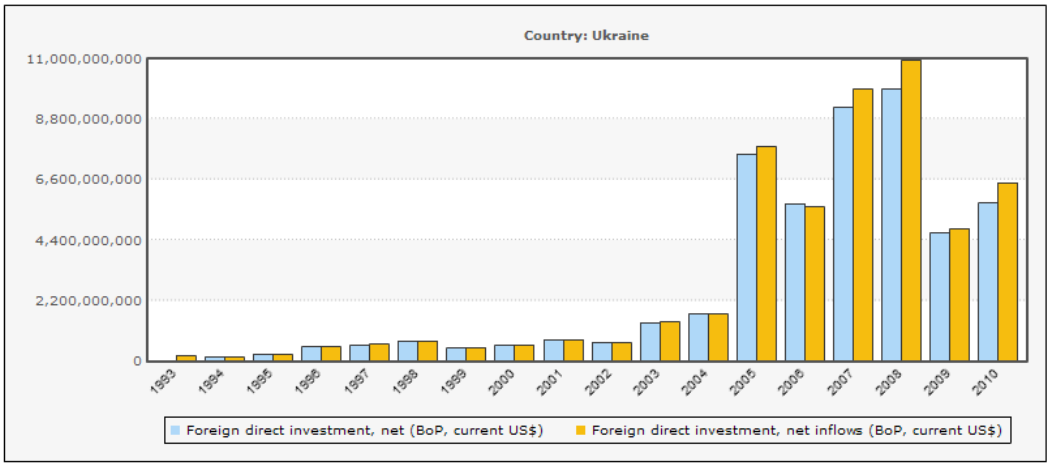


Zdroj WB, zpracováno autorkou

V grafu shrnujícím vývoj PZI na Ukrajině vidíme, že objem přijatých a celkových PZI je téměř totožný, to znamená, že Ukrajina opravdu jen velice málo investuje zahraničí a většinu finančních toků tak směruje do Ukrajiny. Silnější nárůst PZI byl odstavován pozitivní náladou po "Oranžové revoluci", ale také rozšířením hranic EU blíže k ukrajinským hranicím. I přes politickou krizi na Ukrajině došlo k dalšímu oživení před hospodářskou krizí v důsledku vstupu Ukrajiny do WTO.

PZI na Ukrajině jsou koncentrovány zejména v potravinářském a metalurgickém průmyslu. Významné jsou také investice do strojírenství, dopravy, velkoobchodu, maloobchodu a bankovnictví.[83]

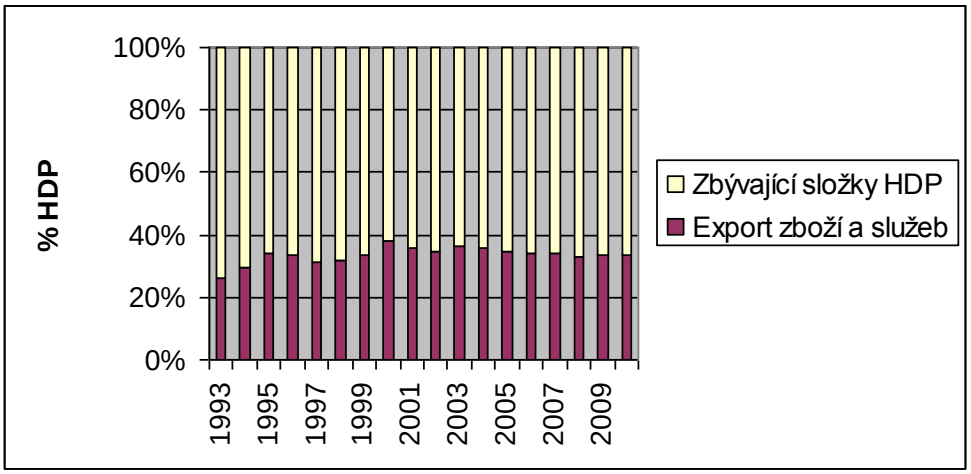
Graf 28: Vývoj PZI v RF od roku 1993



Zdroj WB, zpracováno autorkou

Zahraniční obchod Ukrajiny se vyznačuje nízkou dynamikou. Svědčí o tom nízký podíl exportu HDP, které je mnohem nižší než podíl importu. V loňském roce byl tento podíl exportu menší než 26%. Na import v tom samém období připadalo 49% HDP.

Graf 29: Podíl ukrajinského exportu a HDP od roku 1993



Zdroj WB, zpracováno autorkou

[83]Ukraine's Opening to International Investment. In *OECD Investment Policy Reviews: Ukraine 2011* . Geneva : OECD Publishing, 2011. str. 7 - 27.

Na počátku 90. let byl import na Ukrajinu v mírném přebytku nad exportem a vznikala negativní bilance zahraničního obchodu. Poprvé, kdy se tento trend zvrátil, bylo v roce 1999. Největší přebytek exportu byl zaznamenán v roce 2004 zřejmě i v důsledku pozitivních politických změn. V posledních letech však zahraniční obchod vykazuje opět záporné saldo, které bylo nejvyšší v roce 2008. Poslední data WB z roku 2010 ukazují, že byl import kryt exportem z 96%.

Přesto, že hlavní vývozní komoditou je podle statistiky UN Comtrade stále železo a ocel (SITC – 67), na které připadá 30,5%, je patrné, že ukrajinští exportéři začali postupně vyvážet technologicky náročnější produkty. Místo chemický prvků, produktů zemědělství a rudy dalších kovů, které byly dominantou ukrajinského vývozu dříve, jsou v dnešní době významnými položkami exportních statistik stroje a zařízení na výrobu elektrické energie (SITC – 71), na které připadalo 6,4%, nebo dopravní prostředky (SITC – 73) a pak teprve ostatní železné kovy a železný odpad (SITC – 28). Nevýznamnějším exportním trhem je Rusko, nicméně podíl zboží plynoucí na tento trh se snížil na současných 26,1%. Významný podíl Číny mezi vývozními trhy z roku 1996 se podstatně snížil v důsledku nárůstu konkurence na čínském trhu. V loňském roce byl významný vývoz do Turecka, Itálie, Běloruska a Polska.

Během poslední doby se příliš neměnilo složení druhů dovážených komodit, ale změnil je jejich poměr. V současnosti je import mnohem fragmentovanější. Podle dat UN mezi hlavní dovážené komodity patří surový a zpracovaný zemní plyn (SITC – 34), která se v roce 2010 podílela na importu ze 15,7% (např. v roce 1996 to bylo 33%). Druhou nejžádanější komoditou byla surová a zpracovaná ropa, SITC – 33, na kterou připadalo 13,6%. Dále 7,1% tvořily stroje a zařízení na výrobu elektrické energie (SITC – 71) a z 6,8% strojní zařízení pro různá odvětví průmyslu. Ještě v roce 2009 byly 5. nevýznamnější skupinou léčiva, ale v loňském roce je předstihly dopravní prostředky (SITC – 73). Stále nejvýznamnějším obchodním partnerem na straně importu je Rusko. Zatím co v roce 1996 na něj připadalo 50%, v loňském roce to bylo méně. Konkrétně 36,7%. Letos byla mezi Čínou a Ukrajinou uzavřena dohoda o strategickém partnerství a význam Číny je právě dobře vidět na vysokém podílu na importu na

Ukrajinu. Podílí se na něm 7,8%. Mezi další významné importéry patří také Německo, Polsko nebo Bělorusko.

6.2.3. Sociální a kulturní prostředí

Pro zjednodušení je možné při analýze ukrajinského sociálního a kulturního prostředí vycházet z poznatků, které byly zmíněny v souvislosti s Ruskem. U předchozích zemí jsem totiž do velké míry vycházela z Hofstedeho dimenzí kultury a jeho indexů pro jednotlivé země. Pro Ukrajinu však tyto indexy nejsou definované. Proto jsem čerpala zejména z knihy *Obchodní a diplomatický protokol,* kde Gullová popisuje praxi obchodního jednání na Ukrajině.

Poukazuje například na fakt, že Ukrajinci mají silně vyvinuté národní cítění a neradi jsou viděni „jako malý bratr Ruska“, ačkoli s ním Ukrajinu mnoho věcí spojuje a jsou na něm stále částečně diplomaticky, politicky i obchodně závislí. Podobnost v obchodním jednání je možné zaznamenat například v jejich snaze o soupeření v rámci obchodního jednání. Samy prý velice těžce snáší ztrátu prestiže. Stejně jako jednání s Rusi je obchodní jednání s Ukrajinci časově náročné pro jejich rozvážnost. Přesto, že Ukrajinci jednají většinou velmi klidně a promyšleně, je časté i smlouvání a manévrování, kde se naopak projevuje ukrajinský temperament. Na obchodních jednáních se často z ukrajinské strany účastní velké množství zástupců firmy, což další ze společných znaků s ruskou obchodní kulturou.

6.2.4. Technologické prostředí

Podle statistik WB, vydává Ukrajinská vláda na výzkum podle údajů WB z roku 2007 0,85% HDP, což je v porovnání se státy EU poměrně nízké číslo. Ve stejném období byla podle stejného zdroje průměrná hodnota pro země EU 1,87%. Negativní je také fakt, že tento podíl od roku 2003 postupně klesá.

Podle již několikrát výše zmíněné studie WEF, je konkurence schopnost Ukrajiny hodnocena jako mírně podprůměrná. Konkrétně v otázkách technické vyspělosti vyzdvihuje zpráva jako komparativní výhodu pouze kapacitu podniků pro inovace. Stejně jako předchozí vybrané země, Ukrajina technický pokrok sama nevyvíjí, ale spíše dováží ze zahraniční. Objem investic, jak jsme viděli výše,

však není dostatečně silný a Ukrajina tak v technické vyspělosti je teprve na začátku cesty. A však podle WEF je transfer PZI a technologií vůbec nejhůře hodnoceným faktorem. Tam se Ukrajina umístila až na 124. místě ze 142. Negativně je hodnocena i dostupnost technologií, stejně jako jejich absorpce firmami. [84]

Stejně jako v Rusku, je na Ukrajině problém s nedostatečně intenzivním postupem při získávání, zpracovávání nerostných surovin, případně její přeměny na energii. Nerostné suroviny patří na Ukrajině k důležitým vývozním artiklům a významným zdrojem energie. *Ukrajinské hospodářství patří k energeticky nejnáročnějším na světě, když pro výrobu jednotky HDP Ukrajina spotřebovává dvakrát až třikrát více energie než země EU a tím se Ukrajina řadí k největším spotřebitelům elektrické energie v Evropě.*[85] V tepelných elektrárnách spalujících ruský zemní plyn se vytvoří podle MPO ČR něco přes 40% elektrické energie, spalováním uhlí pak asi 25%. Vysoký podíl na výrobě primární energie má i využití uranu a ropy.

6.3. Historický vývoj hospodářských vztahů Ukrajiny a ČR

Po rozpadu Sovětského svazu se začaly psát také nové dějiny vztahů mezi Ukrajinou a ČR. Ukrajina, stejně jako ČR, se na počátku 90. let potýkala s dopady rozpadu SSSR, budovala nezávislé demokratické zřízení a realizovala mnoha reforem. Navíc stejně jako ostatní transitivní ekonomiky na počátku tohoto období neměla dostatek volně směnitelných finančních prostředků, za které by mohla zboží dovážet. Přínosem 90. let však bylo podepsání mnoha vzájemných bilaterálních dohod, jejichž přehled můžeme najít v tabulce: Příloha 5. K těm nejvýznamnějším patří *Dohoda mezi vládou ČR a vládou Ukrajiny o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňových úniků v oboru daní z příjmů a majetku* z roku 1997 a *Dohoda mezi vládou ČR a vládou Ukrajiny o podpoře a ochraně investic* z roku 1997, která byla ale ratifikována v roce 2009. Během 90.

[84] Country/Economy Profiles : Ukraine. In *The Global Competitiveness Report 2011–2012*. Geneva : World Economic Forum, 2011. str. 356 . Dostupné z WWW: < http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf>.
[85] *Businessinfo.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-25]. Ukrajina: Ekonomická charakteristika země. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/ukrajina-ekonomicka-charakteristika-zeme/4/1000905/>.

let byl objem vzájemného obchodu poměrně nízký, ale generoval vesměs pozitivní saldo pro ČR. Následně byla Ukrajina na konci 90.let, v důsledku silných vazeb na Rusko, zasažena ruskou finanční krizí a vzájemné obchodní vztahy se tak začaly prohlubovat teprve na počátku tohoto tisíciletí. Od vstupu ČR do EU podléhá obchodně-politická spolupráce *Dohodě o partnerství a spolupráci mezi EU a Ukrajinou* a v roce 2006 byl ratifikován dokument, který patří mezi základní dokumenty na bilaterální bázi vztahů mezi ČR a Ukrajinou – tj. *Dohoda mezi vládou ČR a kabinetem ministrů Ukrajiny o hospodářské, průmyslové a vědeckotechnické spolupráci.* Suverénně nejvýznamnějším vývozcem na ukrajinský trh je společnost Škoda Auto, a.s., neboť na ni z celkového vývozu do tohoto regionu připadá celá čtvrtina.[86]

6.4. Bilance vzájemného zahraničního obchodu Ukrajiny a ČR v posledních 10 letech

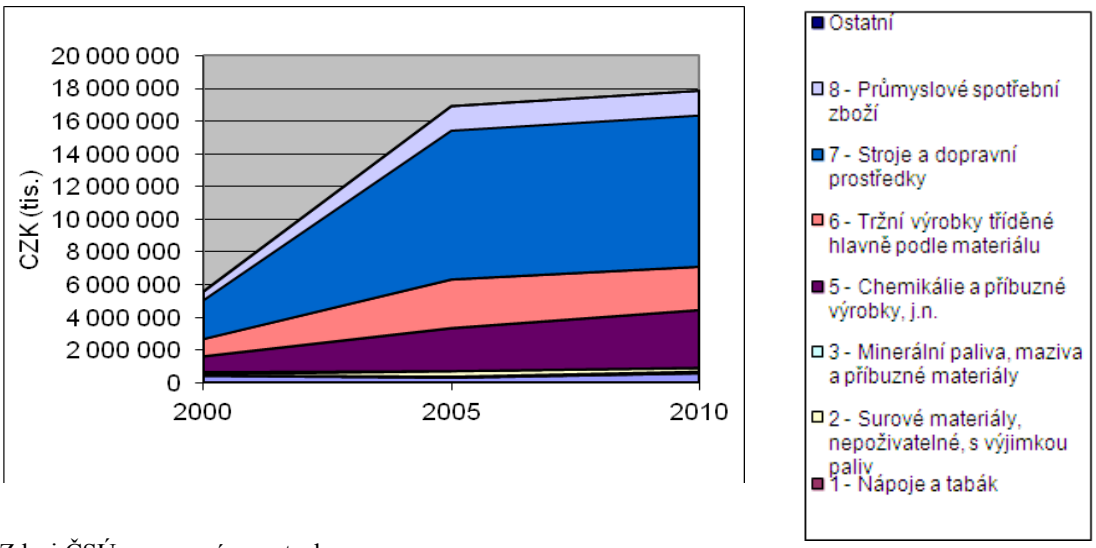
Na počátku tohoto tisíciletí byla Ukrajina ve vývozu na český trh na 22. místě významnosti. Ačkoli na ni připadal mizivý podíl 0,5% celkové vývozní kapacity, byli čeští exportéři na daném trhu mnohem úspěšnější než v Indii a Číně. Její postavení mezi exportními trhy se postupně lepšilo a při stejném podílu na ni v roce 2005 připadala 17. příčka. V loňském roce se její podíl na celkovém českém vývozu zvýšil, nicméně ho předčilo 19 dalších zemí. Celkově se dá říci, vývoz zaznamenával větší dynamiku od roku 2004 a v pozdějších letech, což bylo pro Ukrajinu pozitivní období hospodářského růstu a slibných vyhlídek na svobodnější více proevropskou politiku. Zatím co mezi lety 2002 a 2003 rostl vývoz 6% tempem, mezi lety 2003 a 2004 rostl export na tento trh 62% tempem. V závěru tohoto období však export v důsledku hospodářské krize o něco poklesl.

Tradičně nejzastoupenější skupinou v exportu na tento trh je SITC – 7, neboli stroje a dopravní prostředky, jenž podíl vzrostl z 42% v roce 2000 na 61% v roce 2008. Data za poslední 2 roky ukazují, že pokles vývozu se projevil nejvíce právě v rámci SITC – 7, neboť její celková hodnota klesla v důsledku hospodářské krize zhruba na polovinu. Poklesem výroby na Ukrajině byla silně postižena i skupina

[86] *Iru.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-11-25]. Info-office: Ukrajina. Dostupné z WWW: <http://www.irucz.ru/cz/info/118000000000/ukrajina/zeme/>.

SITC – 6, do které spadají výrobky podle druhu materiálu. Na tu v loňském roce připadalo pouze 14,8% vývozu na Ukrajinu. Předstihla ji skupina SITC – 5, neboli chemikálie a příbuzné výrobky, které si vůči minulému období polepšily a v současné době na ni připadá okolo 20% českého importu do dané lokality.

Graf 30: Podíl jednotlivých komodit na vývozu z ČR na Ukrajinu mezi lety 2000 a 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

Ve skupině strojů došlo za posledních 10 let k významnému posunu ve skladbě zboží. Z počátku dominoval dovoz osobních automobilů (SITC - 781), ale po založení závodě v Salomonově se začaly na Ukrajinu vyvážet zejména komponenty k osobním vozů, které jsou v tomto závodě kompletovány. V loňském roce podskupina díly a příslušenství motorových vozidel (SITC - 784) tvořila 20,2% ze strojního zařízení dováženého na Ukrajinu a 10,5% z celkového vývozu. Na výrobu osobních vozů se váže i dodávka dalších komponentů jako jsou motory s vnitřním spalováním (SITC – 713) nebo v poslední době čerpadla, kompresory a ventilátory (SITC – 743). Postupně poklesl také význam strojů k ohřevu a chlazení (SITC – 741). Ještě do roku 2009 si držel stabilní pozici vývoz strojů a zařízení pro určitá odvětví průmyslu (SITC – 728) avšak v loňském roce jeho objem klesl mezi méně významné vyvážené položky. Od roku 2004 vzrostl také význam telekomunikačního zařízení a příslušných přístrojů pro záznam, reprodukci zvuku a obrazu (SITC – 764). Z velké většiny se jedná právě o mobilní telefony. Připadalo na ni 10,4% skupiny SITC – 7 a 5,4% celkového vývozu na Ukrajinu. V loňském roce byly dokonce druhou nejsilnější

podskupinou SITC – 7 a zároveň celkového vývozu na Ukrajinu. Od roku 2000 je jednou z nejvyváženějších podskupin SITC – 772 (elektronické přístroje ke spínání elektrických obvodů). Ty tvořily 3. nejsilnější skupinu nejen v SITC – 7, ale opět i v celém vývozu. Dlužno dodat, že v roce 2010 se mezi významné kategorie zařadily i počítače (SITC - 752).

Výrazný vzestup skupiny SITC – 5 se odehrál zejména mezi lety 2003 – 2005, kdy rostla v průměru o 46%. Tento nárůst je spojen s poklesem významu léčiv (SITC – 542) a vzestupu vývozu SITC – 581, neboli plastových trubek, potrubí a hadic, a zejména pak ethylenové polymery SITC – 571, které se používají například na výrobu plastových pytlů a sáčků. SITC – 571 byla vůbec nejsilnější kategorií v posledních dvou letech a v loňském roce na ni připadalo 19,5% celé skupiny. K dalším významným kategoriím výrobků patří ploché výrobky z plastu (SITC – 582) a SITC – 533, do níž spadají barvy a nátěrové hmoty. Léčiva v loňském roce tvořila až 4. nejsilnější kategorii chemických produktů vyvážených z ČR na Ukrajinu.

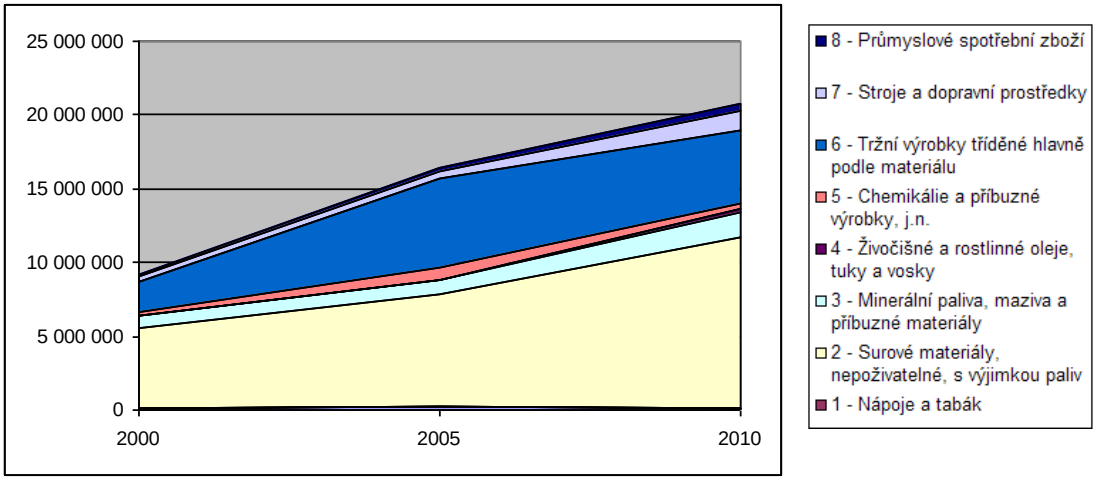
Objem tržních výrobků pode druhu materiálu od roku 2005 postupně absolutně i relativně klesá. Na počátku období byly mezi nejvyváženějšími komoditami v rámci této skupiny papír a lepenka (SITC - 642 a SITC – 641), později se prosadila zejména skupina SITC – 642, tzn. řezaný papír a lepenka. Ke standardním vývozním položkám patří hliník (SITC – 684), ale výše celkové vyvezené hodnoty hliníku se dlouhodobě nemění. Svou dynamikou ho však předstihly zejména různé výrobky z železa, oceli a jiných kovů (např. SITC 691, 692, 699).

Mezi vyvážené spotřební zboží patřily v minulém roce například tepelné kotle a tělesa ústředního topení, plastové výrobky, plastové součásti zařízení koupelen a toalet nebo termostaty.

Následně je v Graf 31 vidět, jak se v průběhu posledních let vyvinula strana dovozu. Mezi dovozci na český trh byla Ukrajina v roce 2000 na 22. místě a teprve vyšší dynamika proudu zboží z Ukrajiny v první polovině desetiletí posunula Ukrajinu na 19. místo. Tehdy na ni připadalo téměř jedno procento celkového dovozu. V loňském roce se však propadla zpět na 22. pozici, ačkoli její

podíl zůstal na hodnotě 0,9%. V tomto roce dosáhl dovoz z Ukrajiny vůbec nejvyšší hodnoty a to 20, 8 mld CZK. Po celé období silně dominovaly 2 skupiny. Šlo o skupinu surových materiálů (SITC – 2), jejíž podíl v roce 2009 byl dokonce 62,5%. V loňském roce se význam této skupiny skokově snížil na 55,6%. Druhou nejsilnější skupinou byly tržní výrobky podle druhu materiálu, neboli (SITC – 6), na kterou v roce 2010 připadalo 23,9% dovozu z Ukrajiny. Podíly těchto dvou skupin poměrně kolísaly, ale jejich podíly na začátku a na konci období jsou velmi podobné. Mnohem dynamičtěji se měnily poměry mezi dalšími skupinami. Po většinu let (až na období mezi lety 2007 – 2009) však zůstala třetí nejsilnější SITC – 3, do které spadají minerální paliva. V roce 2010 na ni připadalo 8,1% dovozu z Ukrajiny. O čtvrtou pozici se dělila SITC – 7 a SITC – 5 většinou s podíly kolem 5%.

Graf 31: Podíl jednotlivých komodit na dovozu z Ukrajiny do ČR mezi lety 2000 a 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

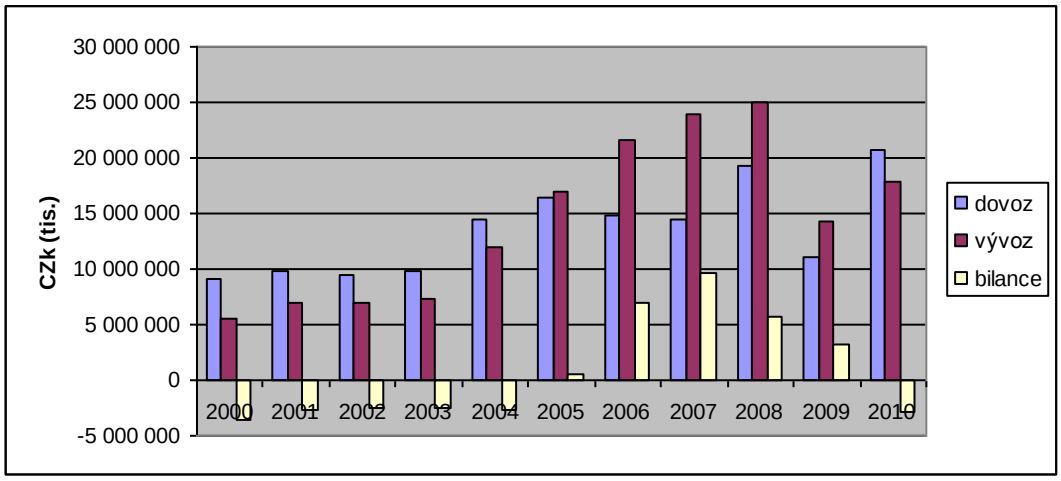
Ukrajina je tradičně největším dovozcem železné rudy, která například v loňském roce představovala 52,3% celkového dovozu z Ukrajiny. Proto patří skupina SITC – 2 mezi ostatními k nejsilnějším. V rámci této skupiny pak železná ruda převažuje v drtivé většině. Připadá na ni 94%. Zbývajících 6% připadalo na rudy ostatních kovů jako je olovo, cín nebo zinek a dále se dováželo v hojné míře i různě opracované dřevo.

V rámci výrobků podle materiálu během posledního desetiletí Ukrajina vyvážela na český trh zejména ploché válcované výrobky ze železa a oceli (SITC – 673). Dále odlitky a polotovary z oceli a železa (SITC – 672), ve kterých je Ukrajina také dovozcem č.1. Stabilní pozici si udržel i vývoz surového železa (SITC – 671) a 4. nejdováženější položkou v rámci této skupiny byl hliník (SITC – 684).

Skupině surových materiálů také dlouhodobě dominuje pouze jedna kategorie a to konkrétně SITC – 335, tedy zbytkové produkty z ropy. V počátku desetiletí byly v rámci této skupiny hojně dováženy také ropné plyny (SITC – 344) a propan – butan (SITC – 342). V druhé polovině patřily další významná místa spíše ropným olejům koksu a uhlí.

Produkty dováženými v rámci skupin SITC – 7 a 5 patří například: prostředky k rozvodu elektrické energie (SITC – 773) a elektrické přístroje ke spínání elektrických obvodů (SITC – 772), uhlovodíky (SITC – 511) a různé anorganické sloučeniny. Podíly těchto kategorií jsou však málo významné neboť se na celkovém dovozu z Ukrajin podílí méně než 4%.

Graf 32: Vzájemná bilance obchodu mezi RF a ČR v letech 2000 až 2010



Zdroj ČSÚ, zpracováno autorkou

Při podrobném pohledu na celkovou bilanci obchodu se zbožím je patrné, že v první polovině období došlo nejprve k oživení dovozu z Ukrajiny a až v druhé polovině ho svým tempem začal český vývoz na Ukrajinu předstihovat. Zlom však nastal hospodářskou krizí v roce 2008, kdy začala celková bilance opět klesat a v loňském roce dosáhla opět záporných hodnot. Ukrajina se tak v celkové

bilanci vzájemného obchodu se zbožím propadla ze 45. místa na 219. pozici. Je zřejmé, že tato disproporce vznikla díky pomalé reakci ze strany českých exportérů. Ukrajinský dovoz se totiž nejenže opět dostal na úroveň roku 2008, ale dokonce ho i překonal. Český vývoz se podařilo mírně zvýšit, nicméně zůstává zhruba na úrovni hodnot z roku 2005.

Celkově se obchod se službami s Ukrajinou podílí na celkovém českém zahraničním obchodu se službami jen málo. Celkově připadá na export služeb na Ukrajinu jen 0,4% celkového exportu a 2,7% exportu služeb. Jeho podíl na exportu do tohoto teritoria je však velmi vysoký. V loňském roce připadalo podle ČNB na export služeb na Ukrajinu 32,7% ze všech příjmů z exportu na tento trh. Mezi nejvýznamnější vyvážené služby patřily v roce 2010 z 88% příjmy z cestovního ruchu a to jak z pracovních tak z osobních cest. Značný objem příjmů plynul také ze silniční dopravy a různých obchodních, odborných a technických služeb. Výdaje za importované služby z Ukrajiny byly podstatně nižší. Připadalo na ně jen 3,4% z celkových výdajů za import z tohoto regionu. Vloni připadlo celkově 80% výdajů za železniční dopravu, ale také silniční dopravu a opět různé obchodní, odborné a technické služby. Celková bilance obchodu se službami byla při výměně s Ukrajinou pro ČR kladná. V roce 2010 tvořil přebytek 8,3 mld CZK.

6.5. Ukrajina jako strategický trh pro české vývozce

Zhodnotit potenciál krajiny jako exportního trhu není jednoduché, neboť existuje mnoho aspektů hovořících pro a proti přítomnosti na tomto trhu. Jednoznačná pozitiva vidím v potenciálu Ukrajiny hospodářsky růst, což prokázala v minulých letech. Podle MPO ČR byla v roce 2007 výkonnost ukrajinské ekonomiky teprve na 90% výkonnosti zaznamenané v roce 1990. Vývoj v posledních letech ale také ukázal, jak křehký je tento vývoj, neboť v minulosti citelně podléhal nestabilitě politického prostředí a ekonomickým výkyvům. Výhodou je jednoznačně geograficky blízký, velký trh, na kterém postupně roste ekonomická síla obyvatelstva. Pozitivním krokem, který má potenciál přispět v možném dalším prohlubování zahraničně-obchodních vztahů byl jednoznačně nedávný vstup do WTO, který napomohl k odstranění opatření pro ochranu domácího trhu. Ukrajina se navíc aktivně účastní dialogu s mnoha stranami světové ekonomiky za účelem

dalšího integrování do globálního systému zahraničního obchodu. Byl nastartován pozitivní trend v přílivu PZI, které jistě napomohou ke zvýšení technologické úrovně výroby a celkové produktivity, což by mohlo být příslibem dalšího růstu. Jistá výhoda pro české exportéry může být, že na ukrajinském trhu se zatím neprosazuje konkurenční boj v takové míře jako v ostatních vybraných regionech a neexistuje tak silný tlak na vysokou technologickou vyspělost výrobků. Samotná forma vstupu na trh může být dobře přizpůsobena možnostem a velikosti podniku, neboť v tomto ohledu se bariéry za strany ukrajinské vlády neprojevují. Pro české exportéry to navíc není neznámé teritorium. S vývozem na ukrajinský trh mají i z minulosti, kdy oba státy byly součástí RVHP, značné zkušenosti. České výrobky si už tehdy vydobyly důvěru u ukrajinských spotřebitelů a v současnosti mohou na tuto tradici navázat. Příležitostí na Ukrajině může být, stejně jako v případu Ruska, i naše vlastní zkušenost s hospodářskou transformací, která pro Ukrajince může být cenným know-how.

Komplikace, které s ukrajinským trhem souvisí, se odvíjí zejména s politické a ekonomické nestability země. Jak už jsem výše zmínila problémem Ukrajiny je i nestabilita ekonomiky, která se projevuje výkyvy temp růstu HDP a inflačními tlaky. V dnešní době je navíc patrné, že situace na ukrajinské politické scéně se úplně neuklidňuje a jeden z důvodů je také rozpor mezi silnou závislostí ne Rusku na jednu stranu a na druhou stranu budování vztahů směrem dovnitř EU. Politická situace tak může zpomalit průchod některých významných reforem, které by napomohly ke ztransparentnění politického prostředí, omezily monopolizaci trhu a napomohly dokončit nedořešené otázky privatizace. Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů České republiky na Ukrajině se dále zmiňuje *„…malou diverzifikaci ekonomiky, silnou závislost na dodávaných surovinách z Ruska, nedostatečně rozvinutou infrastrukturu.“*[87]

Z výše uvedeného vyplývají i důležité obory, na které by se čeští exportéři měli v budoucnu zaměřit, aby byla dosažena vize deklarovaná právě ve výše uvedené Strategii: *„Přeměňme příležitosti ukrajinského trhu do úspěšných obchodních případů českých firem ve prospěch zvýšení jejích přítomnosti na Ukrajině a*

[87] Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů České republiky na Ukrajině, Praha : MPO ČR, 2007

dalšího rozvoje hospodářských vztahů mezi oběma zeměmi.“ Exportně perspektivní obory na Ukrajině se mnoha ohledech kryjí s těmi popsanými u Ruska. I zde je potenciál uplatnění v oborech, které odpovídají současné orientaci ukrajinského průmyslu, a to ve dvou směrech. Jednak o oboru jako takovém, nebo v dodávkách pro tento průmysl. Jedná se například o perspektivy v těžebním, zpracovatelském a strojním průmyslu a energetice, což jsou oblasti, které obzvláště trpí nedostatkem moderní techniky, která by pomohla v nárůstu produktivity. Například těžební průmysl má velký potenciál díky bohatému nerostnému bohatství Ukrajiny. Na tento fakt navazuje i perspektiva ve zpracování železa a oceli, jejichž podíl na průmyslové výrobě je, podle MPO ČR, více než 20%. Další příležitostí je velký potenciál pro dovoz elektrotechnických výrobků a strojních součástí na Ukrajinu, které jsou po kompletaci dále určeny zejména pro export. Rozvoji samotného strojního průmyslu mohou napomoci i dodávky strategického exportního artiklu ČR, a to obráběcích strojů. Opomenut byl neměl zůstat ani zemědělský a potravinářský průmysl, který má na celkové průmyslové produkci taky velmi vysoký podíl. Tento obor je v Ukrajině perspektivní nejenom kvůli velkému spotřebnímu trhu, ale i díky stabilní zahraniční poptávce po těchto produktech. Nezpochybnitelný význam má i fakt, že je Ukrajina jednak tranzitem, ale i nalezištěm ropy a zemního plynu. Možnosti uplatnění na ukrajinském trhu jsou například dodávky pro výstavbu ropovodů, plynovodů, zařízení na těžbu ropy a zemního plyn, ale i zařízení pro zpracování ropy.

S rozvojem ukrajinského průmyslu je v budoucnu nutně spojena i větší energetická náročnost a potřeba větších dodávek elektrické energie. V tomto ohledu může ČR nabídnout mnohé zkušenosti při výstavbě energetických investičních celků a může být nápomocná i při stavbě nových elektrických rozvodů. Větší spotřeba energií a současné neefektivní využívání nerostných zdrojů a zároveň tlak na ekologicky zodpovědné chování je příležitostí pro moderní ekologické obory, kde je možnost uplatnění dodávek efektivnějšího zařízení pro těžbu surovin, čištění, recyklaci a ekologickou likvidaci odpadu nebo zařízení pro ekologickou výrobu elektrické energie (např. solární panely). Nárůst průmyslové produkce v sobě skýtá i možnost narůstající poptávky po motorových vozidlech, moderních informačních technologiích a telekomunikačních a služeb souvisejících s podnikatelskou činností.

S tím jak bude v budoucnu narůstat životní úroveň obyvatelstva a bude docházet k rozvoji produkce, bude v budoucnu větší tlak na budování infrastruktury. S tím jsou spojeny například dodávky do civilního, průmyslového či dopravního stavebnictví. Co s týče samotných Ukrajinců, jedná se o velký spotřební trh, na kterém má, díky rostoucí životní úrovni, možnost se uplatnit více osobních služeb, zboží krátkodobé i dlouhodobé spotřeby nebo například osobních vozů.

Mezi konkrétními potížemi, se kterými se však čeští exportéři při pronikání na ukrajinský trh potýkají, je například nedostatek informací o daném regionu, ze kterého pramení nezájem o daný trh, předsudky o tomto trhu nebo dokonce podcenění přípravy na vstup na tento trh. Pro uplatnění této výše jmenované vize, tak nestačí pouze iniciativa podniků, i když je hlavním tahounem úspěchu. Stát plánuje její naplňování podporovat konkrétně: přípravou příznivého prostředí pro další růst a rozvoj vývozu zboží, služeb a investic na ukrajinský trh, zprostředkováním více příležitostí pro české podnikatele, poskytováním účinné podpory na Ukrajině a konečně zlepšit kvalitu a rozšířit kapacitu služeb státu.[88]

[88] Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů České republiky na Ukrajině, MPO ČR, Praha: 2007

Závěr

ČR ušla na své cestě restrukturalizace ekonomiky od Sametové revoluce dlouhou cestu a dokázala se svým zbožím uspět na náročných evropských trzích. I přes narůstající import z Asie tak dokázala dosáhnout kladného salda běžného účtu platební bilance a navýšit podíl exportu na HDP. Jako pro malá velmi otevřená ekonomika je však také velmi citlivá na hospodářské výkyvy v úzkém okruhu svých odběratelů. Diverzifikace cílových exportních trhů se proto jeví jako naprosto klíčová pro budoucí prosperitu české ekonomiky.

Zkušenosti, které čeští exportéři doposud nabyli, se jim podle mých závěrů daří dobře uplatnit i na zahraničních trzích, které byly předmětem mé diplomové práce, tj. v Číně, Rusku, Indii a na Ukrajině. Jelikož každá z vybraných oblastí má svá výrazná specifika, věnovala jsem se částečně shrnutí vývoje na jednotlivých trzích v závěru jednotlivých kapitol věnované daným regionům. Přesto, že export na tyto trhy od revoluce absolutně rostl, nedošlo ve všech případech ke zlepšení naší pozice. S Čínou a s Ruskem má ČR trvalé deficity zahraničního obchodu. Přitom hlavním cílem exportní strategie MPO ČR je mít běžný účet s těmito vybranými regiony přinejmenším vyrovnaný, aby nevznikala makroekonomická nerovnováha.

Obecně se dá říci, že každá ze zemí vyváží do ČR výrobky, kterým čeští výrobci mohou jen těžko konkurovat a to ať už se jedná o příliv levného spotřebního zboží a elektroniky z Číny a Indie nebo nerostné zdroje, které k nám proudí z Ruska a Ukrajiny. Naše taktika na vyrovnání běžného účtu platební bilance je ofenzivní, a proto se nesnažíme dosáhnout lepší pozice nahrazováním importu, ale právě akcelerací vlastních vývozů. Pro český export na tyto trhy je proto důležité využít svých komparativních výhod a zaměřit se na sofistikované služby a výrobu technologicky vyspělých strojů, strojního zařízení a součástek, jejichž výroba je spojena s hůře dostupným know-how, neboli je pro naše konkurenty hůře zkopírovatelná. V exportní strategii MPO ČR jsou tyto výrobky, nazvány jako „výrobky a služby s vysokou přidanou hodnotou“. Mimo jiné je nezbytností i nadále se aktivně zajímat o vývoj na daném trhu a být schopen dobře číst a dokonce předjímat potřeby odběratelské země předem.

Postupné ekonomické reformy spojené s liberalizací trhu v mnou vybraných zemích měly beze sporu pozitivní vliv na vzájemné obchodní vztahy. Avšak přesto, že je většina z těchto zemí členem WTO, stále ještě existují značné bariéry vstupu na jejich trh. Jedná se jak o klasické nástroje ochrany domácího trhu, tak i o nepříznivé podmínky podnikatelského prostředí jako je netransparentní legislativa, rozsáhlá byrokracie nebo vysoce korupční prostředí. Tyto negativa jsou však vyvažována jejich budoucím potenciálem. Ve všech případech disponují tyto země velkým trhem, který zdaleka nemůže být zabezpečen z domácích zdrojů. Jedná se o rostoucí nároky průmyslové výroby, nezbytného rozvoje infrastruktury i o potřeby obyvatelstva s rostoucí koupěschopností.

Situace na trzích jako je Čína se však přiostřuje a konkurence rychle roste a rychle se vyvíjí. Je proto nezbytné akcelerovat další pronikání na tyto trhy co nejdříve. Přitom čeští exportéři mají jistě šanci na těchto trzích uspět díky vhodné kombinaci kvality a ceny svých výrobků, ale také díky pružnosti, se kterou jsou doposud schopni se přizpůsobit podmínkám a požadavkům zákazníka. V Číně, Rusku, Indii a na Ukrajině navíc disponují naši exportéři nezanedbatelnými zkušenostmi a české zboží je na těchto trzích je pozitivně vnímáno.

Čeští exportéři přesto musí v těchto zemích čelit i jistým problémům, jako je například nedostatek nebo těžko dostupné informace, nedostatečná přítomnost na trhu a možnost prezentace, ale také obtíže při získávání kontaktů a zakázek nebo vysoká nákladnost investice spojená s rizikovostí trhu. Vlastní iniciativa soukromých investorů v řešení těchto komplikací je pro další rozvoj obchodních aktivit na východních trzích klíčová, avšak neodmyslitelný podíl na vytváření vhodných podmínek pro český export mají státní instituce. Jejich význam obzvláště roste v současné chvíli, kdy je nutné částečně přeorientovat teritoriální zaměření vývozu, abychom eliminovali negativní dopady hospodářských výkyvů, které se silně projevují zejména v evropském regionu.

Stěžejním úkolem institucí na podporu mezinárodního obchodu tak je podporovat růst konkurenceschopnosti českých exportérů a napomoci strukturálním změnám na jednu stranu a na druhou stranu posílit institucionální rámec zastoupení v zahraničí, aktivně podporovat zájmy českých exportérů na diplomatické bázi a

posílit programy pro podporu českého exportu na vybrané trhy a odpovídajícím způsobem o nich české podniky informovat.

Seznam použité literatury

Sekundární literatura:

CIHELKOVÁ, Eva a kolektiv. *Světová ekonomika - základní rysy a tendence*. Praha : Oeconomica, 2005. s. 258. ISBN: 80-245-0687-4 (brož.)

ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva, SATO, Alexej, TAUŠER, Josef, aj. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání.* 1. vyd. Praha : ASPI, 2007. s. 320. ISBN 978-80-7357-321-8.

FÜRST, Rudolf: *Česko-čínské vztahy po roce 1989*. Praha : Karolinum, 2010. s.253. ISBN: 978-80-246-1653-7 (brož.)

GULLOVÁ Soňa: *Mezinárodní diplomatický a obchodní protokol*. Praha: Grada, 2011. s. 253. ISBN: 978-80-247-3777-5 (váz.)

HOLZER, J.: *Politické a ústavní systémy zemí středovýchodní Evropy.* Praha: Eurolex Bohemia s.r.o., 2004. s. 432. ISBN: 80-86432-92-0 (brož.)

KALÍNSKÁ, E., ŠTĚRBOVÁ, L. a kol.: *Mezinárodní obchod*. Praha: VŠE, 2007. s.147. ISBN 978-80-245-1299-0

MACHKOVÁ, Hana: *Mezinárodní marketing: Nové trendy a reflexe změn ve světě.* Praha: Grada 2009. s. 196. ISBN: 978-80-247-2986-2 (váz.)

Ministry of External Affairs, Government of India: *Indie - dynamická demokracie*. New Delhi: Ministry of External Affairs - Government of India, External Publicity Division, 2005. s. 80.

PLCHOVÁ Božena, a kol. *Zahraniční ekonomické vztahy České repub*liky. Praha. Oeconomica, 2006. s. 161. ISBN: 80-245-1102-9 (brož.)

PRŮCHA, Václav a kol., *Hospodářské a sociální dějiny Československa* 1918 - 1992, 2. díl: Období 1945 – 1992. DOPLŇEK, Brno: 2009. s. 1002. ISBN: 978-80-7239-228-5 (váz.)

SEREGHYOVÁ, Jana: *Vybrané institucionální a strukturální aspekty otevírání čínské ekonomiky.* Praha : Professional Publishing, 2003. s.72. ISBN: 80-86419-44-4

SKŘIVAN, Aleš . *Československý vývoz do Číny 1918 -1992, 2 díl: 1948 - 1992*. Praha : SCRIPTORIUM, 2009. s. 485. ISBN: 978-80-87271-12-4 (váz.)

STRNAD, Jaroslav: *Dějiny Indie*. Praha : Lidové noviny, 2003. s. 1185. ISBN: 80-7106-493-9 (váz.)

VYKOUKAL, Jiří: Východ : *Vznik, vývoj a rozpad sovětského bloku 1944-1989.* Praha : Libri, 2000. s. 860. ISBN: 80-85983-82-6 (váz.)

ŽAMBERSKÝ, P., TAUŠER, J.: *Ekonomie měnového kursu I*. Praha: VŠE, 2003. s. 60. ISBN 80-245-0637-8

Periodika:

STUCHLÍK, Jan. Jak si sáhnout na čínské biliony. *Nový Profit*. 2011, 22, 47, s. 21-24.

FÜRST, Rudolf. Čína na cestě od izolacionismu k plíživé globalizaci. *Mezinárodní vztahy*. 2002, 2, s. 5-25.

STUCHLÍK, Jan. Rozhovor: Jü Čhing-tchaj. *Nový Profit*. 2011, číslo 22, ročník 47, s. 26-29.

SAMSONYAN, Hakob: *Rusko jako strategický trh pro české exportéry:* Současná Evropa 02/2009, CES VŠE: 2009

LACINA,V.: Zahraniční obchod v letech první ČS republiky, *Český časopis historický*, číslo 1 ročník 95, Praha : Historický ústav AV ČR. 1997

Absolventské práce:

HORTOVÁ, Jana. *Analýza zapojení Číny do světového hospodářství*, Brno, 2008. 82 s. Diplomová práce. Masarykova univerzita Brno.

KASHAPOV, Timur. *Diplomatické vztahy a ekonomická spolupráce Československa a Sovětského svazu v období 1948-1968*. Praha, 2008. Diplomová práce. Vysoká škola ekonomická.

KOLLERT, Jan. *Analýza zahraničního obchodu ČR v 90. letech a na počátku tisíciletí – dopady účasti v evropském integračním procesu*. Praha, 2009. 89 s. Diplomová práce. Vysoká škola ekonomická.

Internetové zdroje:

www.bbc.com
www.bigmacindex.org
www.businessinfo.cz
www.cnb.cz
www.czechinvest.org
www.czechtrade.cz
www.czso.cz
www.doingbusiness.org
www.eurostat.ec.europa.eu
www.exporter.ihned.cz
www.gks.ru
www.hn.ihned.cz
www.india.cz
www.iru.cz
www.mpo.cz
www.oecd.org
www.pwc.com
www.respekt.cz
www.transparency.cz
www.weforum.org

www.worldbank.org

www.wto.org

www.zemesveta.cz

Ostatní zdroje:

Exportní strategie České republiky 2006 – 2010. Praha : MPO ČR, 2005

Globalisation and Emerging Economies Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa. Paris : OECD Publishing, 2008.

Globalization and emerging economies Brazil, Russia, India, China and South Africa, Paris : OECD Publishing, 2009.

OECD Economic Surveys: China 2010. Paris : OECD Publishing, 2010.

OECD Economic Surveys: India 2011. Paris : OECD Publishing, 2011.

OECD Economic Surveys: Russian Federation 2011. Paris: OECD Publishing, 2011.

OECD Economic Surveys: Ukraine 2007. Paris: OECD Publishing, 2007.

Strategie Prosazování obchodně – ekonomických zájmů České republiky v Indii, Praha : MPO ČR, 2005.

Strategie prosazování obchodně ekonomických zájmů české republiky v ruské federaci. Praha : MPO ČR, 2005.

Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů české republiky v Číně. Praha : MPO ČR, 2005.

Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů České republiky na Ukrajině, Praha : MPO ČR, 2007.

The Global Competitiveness Report 2011–2012. Geneva : World Economic Forum, 2011.

Přílohy

Příloha 1: Pořadí států dle PPP 2009 a 2050

Table 1: GDP at PPPs rankings

PPP 2009 Rank	Country	GDP at PPP (constant 2009 US$bn)	PPP 2050 Rank	Country	Projected GDP at PPP (constant 2009 US$bn)
1	US	14256	1	China	59475
2	China	8888	2	India	43180
3	Japan	4138	3	US	37876
4	India	3752	4	Brazil	9762
5	Germany	2984	5	Japan	7664
6	Russia	2687	6	Russia	7559
7	UK	2257	7	Mexico	6682
8	France	2172	8	Indonesia	6205
9	Brazil	2020	9	Germany	5707
10	Italy	1922	10	UK	5628
11	Mexico	1540	11	France	5344
12	Spain	1496	12	Turkey	5298
13	South Korea	1324	13	Nigeria	4530
14	Canada	1280	14	Vietnam	3939
15	Turkey	1040	15	Italy	3798
16	Indonesia	967	16	Canada	3322
17	Australia	858	17	South Korea	3258
18	Saudi Arabia	595	18	Spain	3195
19	Argentina	586	19	Saudi Arabia	3039
20	South Africa	508	20	Argentina	2549

Source: World Bank estimates for 2009, PwC model estimates for 2050

Příloha 2: Seznam bilaterálnch smluv ČLR a ČR

Doba podpisu / platnosti	***Název dokumentu***
1952	Statut společné komise pro vědeckotechnickou spolupráci mezi Československou republikou a Čínskou lidovou republikou (Peking, 6. května 1952);
1957	Dohoda mezi ČSR a ČLR o vypořádání vzájemných pohledávek vzniklých do 9. května 1945 (Peking, 13. listopadu 1957);
2009/2011	Smlouva mezi vládou České republiky a vládou Čínské lidové

	republiky o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu (Peking, 28. září 2009, vstup v platnost 4. května 2011);
1988	Dohoda o letecké dopravě mezi vládou ČSSR a vládou Čínské lidové republiky (Peking, 25. května 1988);
1987	Memorandum o porozumění mezi civilními aeroliniemi Československa a Číny týkající se textu Dohody o letectví a zřízení mezistátních linek mezi Československem a Čínou (Peking, 31. prosince 1987);
1988	Dohoda o vědeckotechnické spolupráci v oblasti železniční dopravy mezi FMDS ČSSR a Ministerstvem železnic Čínské lidové republiky (Praha, 15. června 1988);
2005/2006	Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Čínské lidové republiky o podpoře a vzájemné ochraně investic (Praha, prosinec 2005, vstup v platnost 1. září 2006).
1992	Dohoda mezi vládou České a Slovenské federativní republiky a vládou Čínské lidové republiky o spolupráci a vzájemné pomoci v oblasti celnictví (Praha, 21. července 1992);
1995	Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Čínské lidové republiky o vědeckotechnické spolupráci (Praha, 1. 6. 1995);
2005	Dohoda o hospodářské spolupráci mezi vládou České republiky a vládou Čínské lidové republiky (Praha, 22. 4. 2005);
2005	Dohoda o spolupráci v zemědělství a potravinářském průmyslu mezi Ministerstvem zemědělství ČR a Ministerstvem zemědělství ČLR (Praha, prosinec 2005)
2005	Dohoda o spolupráci v oblasti lesního hospodářství mezi Ministerstvem zemědělství ČR a Státním lesnickým úřadem ČLR (Praha, prosinec 2005)

Příloha 3: Seznam bilaterálních smluv mezi RF a ČR

Doba podpisu / platnosti	***Název dokumentu***
Praha, 17.11.1995, vstoupila v platnost 18.7.1997 Moskva, 27.4. 2007, vstoupil v platnost 17.4.2009	Smlouva mezi vládou ČR a vládou RF o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu a z majetku Protokol k této smlouvě
Moskva, 2007	Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o ochraně duševního vlastnictví během vojensko-technické spolupráce
Moskva, 2007	Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o organizaci oprav vrtulníků a jejich modernizace na území ČR
Moskva, 2005	Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o hospodářské, průmyslové a vědeckotechnické spolupráci

Moskva, 1994/1996	Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o podpoře a vzájemné ochraně investic
Praha, 1995/1998	Smlouva mezi vládou ČR a vládou RF o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu a z majetku
Moskva, 1993	Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o hospodářské a vědeckotechnické spolupráci v oblasti zemědělsko-průmyslového komplexu
Praha, 1994	Dohoda mezi vládou RF a vládou ČR o spolupráci v oblasti veterinární péče
Moskva, 1994 Praha, 1997 Praha, 2001 Moskva, 2002 Praha, 2004	Dohoda mezi vládou RF a vládou ČR o vypořádání zadluženosti bývalého SSSR a RF vůči ČR Dodatek č. 1 k této Dohodě Dodatek č. 2 Dodatek č. 3 Dodatek č. 4
Moskva, 1994/1995 Moskva, 1999 Moskva, 2002	Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o spolupráci v oblasti jaderné energetiky. Dodatek k této Dohodě Protokol o jednání o dodávkách paliva
Praha, 1996 Moskva, 1996 Praha, 2001	Protokol mezi vládou ČR a vládou RF k otázkám realizace "Jamburgské dohody z 16.12.1985" Dodatek k Dohodě ze 16.12.1985
Moskva, 1997	Dohoda mezi GŘ Českých drah a Ministerstvem železnic RF
Moskva, 1997	Dohoda mezi Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže ČR a Státním výborem RF pro antimonopolní politiku a podporu nových hospodářských struktur
Praha, 1997	Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o spolupráci v celních otázkách
Praha, 1998	Dohoda o spolupráci mezi MPO ČR a Ministerstvem vnějších ekonom. vztahů a obchodu RF
Praha, 13.3. 1998	Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o mezinárodní silniční dopravě
Praha, 14.3. 1998	Dohoda mezi vládou ČR, RF, SR a Ukrajiny o spolupráci v oblasti přepravy jaderných materiálů mezi RF a ČR přes území SR a Ukrajiny
Moskva, 25.6.1998	Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o přechodné pracovní činnosti občanů

Moskva, 15.4.1999 (novelizace)	Dohoda mezi Úřadem pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví ČR a Výborem RF pro normalizaci, metrologii a certifikaci o uznávání výsledků zkoušek výrobků vzájemně dodávaných mezi výrobními a obchodními podniky ČR a RF
Moskva, 15.4. 1999	Dohoda o spolupráci mezi českou pojišťovací společností EGAP a Českou exportní bankou a ruskou pojišťovací společností "Ingosstrach" a ruskou "Avtobank"
Praha, 9.10. 2001	Rámcová mezibankovní úvěrová dohoda mezi Československou obchodní bankou a Vněštorgbankou.
Moskva, 16.4. 2002	Dohoda o spolupráci mezi Českou exportní bankou a Vněštorgabankou
Moskva, 16.4. 2002	Dohoda o dodávkách vojenského určení v rámci částečné úhrady zadluženosti bývalého SSSR a Ruské federace
Moskva, 27.5. 2005	Memorandum o ekonomické, průmyslové a vědeckotechnické spolupráci mezi MPO ČR a Vládou Moskvy

Příloha 4: Seznam bilaterálních smluv mezi Indií a ČR

Doba podpisu / platnosti	***Název dokumentu***
1970	Dohoda o spolupráci při mírovém využívání atomové energie
1974	Dohoda o vědeckotechnické a průmyslové spolupráci
1986	Dohoda o zamezení dvojího zdanění
1993	Obchodní dohoda a Protokol o likvidaci zůstatku v nekonvert. rupiích
1997	Dohoda o letecké dopravě
1998	Dohoda o podpoře a ochraně investic
1999	Dohoda o zamezení dvojího zdanění
2010	Dohoda o hospodářské spolupráci
2010	Dohoda o sociálním zabezpečení
2010	Správní ujednání k provádění Smlouvy o sociálním zabezpečení
2010	Dohoda o vzájemné hospodářské spolupráci

2010	Protokol o změně Dohody o podpoře a ochraně investic

Příloha 5: Přehled bilaterálních smluv mezi Ukrajinou a ČR

Doba podpisu / platnosti	***Název dokumentu***
Praha 1995	Smlouva o partnerských vztazích a spolupráci
Praha 1997	Dohoda mezi vládou ČR a vládou Ukrajiny o spolupráci v oblasti veterinární
Praha 1997	Dohoda mezi vládou ČR a vládou Ukrajiny o spolupráci na úseku karantény a ochrany rostlin
Praha 1997	Dohoda mezi vládou ČR a vládou Ukrajinou o vzájemné pomoci v celních otázkách
Kyjev 1997	Dohoda mezi vládou ČR a vládou Ukrajiny o mezinárodní silniční dopravě, Kyjev, 1. 7. 1997,
Kyjev 1997	Dohoda mezi vládou ČR a vládou Ukrajiny o zamezení dvojímu zdanění a zabránění daňových úniků v oboru daní z příjmů a majetku, Kyjev, 30. 6. 1997,
Kyjev 1997	Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Ukrajiny o letecké dopravě, Kyjev, 1. 7. 1997,
Kyjev 1997	Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Ukrajiny o podmínkách dokončení realizace po 1. lednu 1992 na území Ukrajiny „Dohody mezi vládou ČSSR a vládou SSSR o spolupráci při osvojení jamburgského naleziště plynu, výstavbě dálkového plynovodu Jamburg – západní hranice SSSR a objektů Uralského plynárenského komplexu a s tím spojených dodávkách zemního plynu ze SSSR do ČSSR“ ze 16. prosince 1985,
Kyjev 1997	Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Ukrajiny o spolupráci v oblasti jaderné energetiky a jaderného průmyslu,
Kyjev 1997	Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Ukrajiny o spolupráci v boji proti organizovanému zločinu, terorismu a nedovolenému obchodu s omamnými a psychotropními látkami
2006	Dohoda mezi vládou ČR, RF, SR a Ukrajiny o spolupráci v oblasti přepravy jaderných materiálů mezi ČR a RF přes území SR a území Ukrajiny,
2006	Protokol o poskytování úvěrů na financování vývozu zboží a služeb z České republiky na Ukrajinu,
2006	Dohoda mezi vládou České republiky a kabinetem ministrů Ukrajiny o ekonomické, průmyslové a vědeckotechnické spolupráci.
1994/2008	Dohoda mezi vládou ČR a vládou Ukrajiny o podpoře a ochraně investic
Kyjev, 2009	Dohoda o spolupráci mezi Úřadem pro standardizaci, metrologii a zkušebnictví ČR a Státním výborem Ukrajiny pro technickou regulaci a spotřebitelskou politiku (Kyjev 17. 9. 2009)
Kyjev 2009	Protokol mezi Statistickým úřadem ČR, Generálním ředitelstvím cel ČR, Státní celní službou Ukrajiny a Státním výborem Ukrajiny pro statistiku o spolupráci v oblasti výměny celních a statistických