

Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta

D I P L O M O V Á P R Á C E

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracoval samostatně.

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracoval samostatně.

Počet stran: 83

Počet příloh: 5

1997

Petr Berný

Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta

Obor

Podniková ekonomika

Zahraniční obchod ŠKODY a.a.s. s Ruskou federací

DP - PE - KPE - 001

Petr Berný

Vedoucí práce: Ing. Helena Žuková, KPE

Konzultant: Ing. Stanislav Pečenka, ŠKODA a.a.s.

Počet stran: 83

Počet příloh: 5

15. května 1997

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Hospodářská fakulta

Katedra podnikové ekonomiky

Školní rok: 1996/97

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

pro Petra Berného

obor 62-68-8 Podniková ekonomika

Vedoucí katedry Vám ve smyslu zákona číslo 172/1990 Sb. o vysokých školách určuje tuto diplomovou práci

Název tématu: Zahraniční obchod Škody a. a. s. s Ruskou federací.

Zásady pro vypracování:

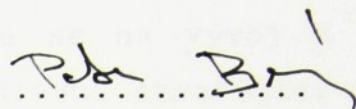
1. Analýza vývoje celkové hospodářské situace v ruské federaci.
2. Vývoj a aktuální stav zahraničního obchodu Škody a. a. s. na Ruském trhu.
3. Porovnání s konkurenčními značkami automobilového průmyslu v dané oblasti.

V 92/97/H

K PE/PE
89 A. 5 A. přel.

Místopřísežně prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury pod vedením vedoucího a konzultanta.

V Liberci dne 15. května 1997

.....

ANOTACE :

Diplomová práce je zpracována formou mezinárodního průzkumu trhu. Analyzuje ekonomickou, politickou, právní a sociální situaci v Ruské federaci. Zaměřuje se na vývoj a aktuální stav odbytu vozů Škoda a vytyčuje hlavní strategie, cíle automobilové a.s. ŠKODA na ruském trhu. Zkoumá, vyhodnocuje trendy automobilového sektoru v daném regionu a provádí srovnávací rozbor s hlavními konkurenčními značkami. Využívá strategické analýzy konkurence s cílem získání předstihové představy o strategiích a záměrech konkurentů. Podává návrh nových odbytových možností a jejich aplikace na ruské podmínky za účelem stabilizace postavení ŠKODY a.a.s. na trhu a zvýšení jejího tržního podílu.

OBSAH:

strana:

1	ÚVOD	10
2	TEORIE MEZINÁRODNÍHO OBCHODU	12
3	ZAHRANIČNĚ OBCHODNÍ POLITIKA	15
3.1	Liberalismus	16
3.2	Protekcionismus	16
4	PROSTŘEDKY ZAHRANIČNĚ OBCHODNÍ POLITIKY	18
4.1	Autonomní prostředky zahraničně obchodní politiky	18
4.1.1	Pasivní autonomní prostředky	18
4.1.1.1	Tarifní autonomní prostředky	19
4.1.1.2	Netarifní autonomní - pasivní prostředky	22
4.1.2	Aktivní autonomní prostředky zahraničně obchodní politiky	22
4.2	Smluvní prostředky zahraničně obchodní politiky	24
4.2.1	Doložky používané v mezinárodním obchodě	24
5	RUSKÁ FEDERACE	26
5.1	Politický vývoj	27
5.2	Vnitropolitický vývoj v 90. letech	28
5.3	Ekonomika země	29
5.3.1	Hrubý domácí produkt	30
5.3.2	Průmyslová výroba	31
5.3.3	Investiční výstavba	32
5.3.4	Zahraniční obchod	33
5.4	Hodnocení ekonomického vývoje	34
5.5	Státní rozpočet Ruské federace na rok 1996	35

5.6	Finanční a měnová politika, bankovníctví	37
5.7	Tarifní a netarifní překážky zahraničního obchodu....	38
5.7.1	Soustava celních poplatků	38
5.7.2	Dovozní tarifní sazby	39
5.7.3	Dovozní daně a importní režim	39
5.7.4	Standardy a osvědčení o jakosti, certifikace....	40
5.8	Mzdy, ceny, životní úroveň	41
6	ŠKODA a.a.s.	43
6.1	Historie	44
6.2	Vstup koncernu Volkswagen	45
6.3	Perspektiva	46
7	VÝVOJ A AKTUÁLNÍ STAV ODBYTU VOZŮ ŠKODA NA RUSKÉM TRHU	48
7.1	Organizace činné v zahraničním obchodě	48
7.2	Strategie a záměry automobilové a.s. ŠKODA	48
7.2.1	Prioritní strategie	48
7.2.2	Prioritní cíle	49
7.3	Prodej automobilů Škoda na ruském trhu	52
7.4	Servisní služby (after sales)	58
8	POROVNÁNÍ S KONKURENČNÍMI ZNAČKAMI AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU V DANÉ OBLASTI	60
8.1	Trendy automobilového sektoru na ruském trhu	60
8.2	Import osobních automobilů podle značek	62
8.3	Cenové srovnání s největšími konkurenty	64
8.4	Strategické záměry největších konkurentů vozů Škoda	66

9	NÁVRH NOVÝCH ODBYTOVÝCH MOŽNOSTÍ	70
9.1	Forma odbytu - rozložené vozy	70
9.2	Aplikace nové formy odbytu na ruské podmínky	72
9.3	Strategické a operativní cíle	75
9.4	Kalkulace rozložených a kompletních vozů včetně forem plateb	77
10	ZÁVĚR	79
	SEZNAM LITERATURY	82
	SEZNAM PŘÍLOH	83

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK A SYMBOLŮ:

a.a.s.	- automobilová akciová společnost
aj.	- a jiné
apod.	- a podobně
ASAP	- Akciová společnost pro automobilový průmysl
AZNP	- Automobilové závody, národní podnik
bil.	- bilion
CB	- centrální banka
cca	- přibližně
CVEV	- Centrum vnějších ekonomických vztahů
DEM	- německá marka
DPH	- daň z přidané hodnoty
ECU	- Evropská měnová jednotka
EXW	- dodací doložka (ze závodu)
FMZO	- Federální ministerstvo zahraničního obchodu
GATT	- Všeobecná dohoda o clech a obchodu
GmbH	- společnost s ručením omezeným
HDP	- hrubý domácí produkt
IMF	- Mezinárodní měnový fond
ks	- kus
mil.	- milion
min.	- minimum
mj.	- mimo jiné
mld.	- miliarda
n.a.	- není analyzován
OZO	- organizace zahraničního obchodu
PZO	- podnik zahraničního obchodu
r.	- rok
RF	- Ruská federace
RUR	- ruský rubl
SAR	- Smolensk Auto Rossia
SDR	- zvláštní práva čerpání
SNS	- Společenství nezávislých států
tis.	- tisíc
tj.	- to jest
tzn.	- to znamená
tzv.	- tak zvaný
USD	- americký dolar
VW	- Volkswagen
WTO	- Světová obchodní organizace
ZEZ	- zvláštní ekonomická zóna

Přínosem mezinárodního obchodu je efektivnější využití produktivních sil světa.

John Stuart Mill

1 ÚVOD

Mezinárodní obchod je historicky nejstarší a dosud nejrozšířenější formou vnějších hospodářských vztahů. Jejich vliv na hospodářský rozvoj jednotlivých zemí se podstatně prohloubil v celém období po 2. světové válce. V posledních desetiletích pak vývoj mezinárodního obchodu patří k nejdynamičtějším prvkům vývoje světové ekonomiky. V souladu se závěry teorií mezinárodního obchodu jak klasických, tak neoklasických i novodobých je možno konstatovat, že zahraniční obchod patří v současné době k rozhodujícím faktorům, ovlivňujícím ekonomický růst. "...vnější vztahy přenášejí a násobí stimuly růstu, rozšiřují jeho zdroje, zajišťují šíření moderních výrobních metod, techniky a technologie, působí jako protimonopolní činitel uvnitř ekonomiky... Statistiky rovněž potvrzují, že odvětví národního hospodářství vystavená zahraniční konkurenci dosahují zpravidla rychlejšího tempa růstu produktivity práce než odvětví chráněná a omezující se na národní sféru". [1]

Výše uvedené závěry platí obecně, ovšem u jednotlivých zemí je význam vnějších vztahů rozdílný. Z tohoto hlediska se

[1] KINDLEBERGER, CH. P.: Zahraniční obchod a národní hospodářství, nakladatelství Svoboda. 1. vyd. Praha, 1968, s. 8,9.

vytvářejí dvě základní skupiny: velké a malé země. Pro malou zemi, tj. zemi s omezeným vnitřním trhem, surovinovou základnou apod., je při soudobých ekonomických a technologických parametrech rozšiřování mezinárodní dělby práce a specializace vlastně jediným východiskem k překonání omezenosti území a vnitřních zdrojů. Ovšem ekonomika s velkým podílem vnějších vztahů na celkovém národním důchodu či produktu velmi citlivě odráží stupeň jejich efektivnosti. Proto je rozvoj národního hospodářství každé malé země závislý na efektivnosti vývoje vnějších ekonomických vztahů.

Ve fungování zahraničního obchodu v ekonomice jednotlivých zemí nalezneme rozdíly v závislosti na typu ekonomiky co do ekonomického rozměru a ekonomické vyspělosti. Přesto lze označit určité funkce jako obecně platné:

- transformační funkce, tzn. vliv zahraničního obchodu na utváření stavu vnitřní ekonomické rovnováhy,
- růstová funkce, tzn. naplňování "ekonomie času" s výsledkem úspory národní práce při zapojení do mezinárodní dělby práce.

Transformační působení zahraničního obchodu představuje historicky prvotní smysl ekonomických vztahů se zahraničím. Transformační funkce zahraničního obchodu je zvláště výrazná u relativně malých ekonomik, kde dovozní toky jsou předpokladem překonání limitů ve vybavenosti výrobními zdroji. Dovozem určitých produktů je možné regulovat limity dané jak přírodními podmínkami (nedostatečná surovinová základna, omezený prostor, klimatické a půdní podmínky), tak i

ekonomickými podmínkami (při daném rozměru vnitřního trhu jsou výrobní náklady tuzemské výroby relativně vysoké).

Dalším obecným smyslem zapojení země do mezinárodní dělby práce formou zahraničního obchodu je dosahování úspor vynaložené národní práce, neboli naplňování principu ekonomie času. Z hlediska projevu růstového efektu je závažná struktura prováděné substituce domácí výroby a domácích zdrojů dovozem či využitím zahraničních zdrojů. Jde o takovou strukturu prováděné transformace, která vede k úsporám vynaložené národní práce. Uplatnění principu ekonomie času v mezinárodním měřítku je zdrojem zvýšení tempa růstu nad rozvojové možnosti v rámci izolované národní ekonomiky.

2 TEORIE MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

V celé škále různých teoretických směrů počínaje ranými merkantilistickými názory, ovládal merkantilismus ekonomické myšlení doby raného manufakturního stádia kapitalismu zhruba od 16. do poloviny 18. století. Merkantilistické názory na úlohu mezinárodního obchodu netvořily ještě ucelenou teorii. Merkantilisté opírali své názory o zvláštní a v zásadě nesprávné pojetí národního bohatství, které ztotožňovali s penězi, neboli s drahými kovy.

Z merkantilistických představ o národním bohatství vyplývalo, že země může bohatnout buď těžbou drahých kovů doma, nebo jejich získáním ze zahraničí. K získání peněz ze zahraničí bylo nutné dosahovat aktivní platební bilanci,

kteřá se tehdy v podstatě ztotožňovala s aktivní bilancí zahraničního obchodu. Proto byl zahraniční obchod pokládán za hlavní zdroj růstu bohatství země.

Základním "nosným" proudem buržoazní teorie mezinárodního obchodu je klasický a neoklasický systém. Je tomu tak proto, že již buržoazní klasická teorie v díle A. Smithe, D. Ricarda, J. S. Milla a dalších se snažila vymezit vlastní smysl a účinky mezinárodních hospodářských vztahů, jakož i mechanismus jejich fungování. Vznik buržoazní klasické teorie je spjat s velmi rychlým rozvojem mezinárodního obchodu koncem 18. a začátkem 19. století. Mezinárodní směna byla tehdy v podstatě jedinou rozšířenější formou mezinárodních ekonomických vztahů a jejím prostřednictvím se formoval světový trh jako základ kapitalistického světového hospodářství.

Neoklasická teorie mezinárodních vztahů, jejíž vznik je ve druhé polovině devatenáctého století spojen se jménem anglického ekonoma A. Marshalla, je vybudována na principech obecné neoklasické teorie cen, produkce a rozdělování. Řeší v podstatě tytéž problémy smyslu mezinárodní dělby práce a mezinárodní směny. Neoklasická čistá teorie mezinárodního obchodu se zabývá mezinárodní dělbou práce a mezinárodními směnnými poměry.

Čistá teorie se orientuje na vymezení struktury a objemu mezinárodního obchodu, jakož i na faktory, které je utvářejí (tj. na pozitivní aspekty teorie mezinárodních ekonomických vztahů), momenty normativní - v čem spočívá přínos z mezinárodní směny, jak se rozděluje - se v narůstající míře

analyzují ve sféře teorie cel, teorie obchodní politiky či obecněji ve sféře mezinárodní hospodářské politiky.

K historickému mezníku ve vývoji teorie mezinárodního obchodu dochází ve 30. letech našeho století se vznikem keynesiánské ekonomie. Pro keynesiánskou teorii je charakteristický makroekonomický přístup. Nezabývá se ani specializací země na jednotlivé komodity, ani mezinárodními směnnými poměry (tyto problémy přenechala neoklasické čisté teorii). Jejím hlavním zájmem a přínosem se stala analýza vztahů mezi zahraničním obchodem a národním důchodem. Dalším významným rysem keynesiánské teorie je předpoklad stabilní cenové hladiny. Keynesiánci připouštějí růst cenové hladiny pouze ve dvou případech: roste-li koupěschopná poptávka v situaci plné zaměstnanosti nebo rostou-li nominální mzdy. Pokles cenové hladiny připouštějí jen v případě poklesu nominálních mezd. Ve svých modelech však obvykle předpokládají jak existenci nezaměstnanosti, tak poměrnou stabilitu nominálních mezd. [2]

Od 50. let se v buržoazní politické ekonomii začíná s rostoucí silou prosazovat nový, konzervativní a neoklasicky laděný směr se silně protikkeynesiánským zaměřením - monetarismus, jehož vstup na světovou scénu ekonomického myšlení vyvrcholil v 70. letech. Vzestup monetarismu lze do značné míry vysvětlit inflační situací 70. let a rozčarování ekonomické veřejnosti nad bezradností keynesiánské teorie i hospodářské politiky v boji s inflací. Monetaristé se snažili obrátit pozornost ekonomů k analýze peněžních veličin (odtud pochází i jejich název). Tato oblast byla podle nich v dobách nadvlády keynesiánství zanedbána.

Monetaristé jsou novodobými zastánci kvantitativní teorie peněz, jejíž nové rozpracování bylo konec konců v 50. letech kolébkou monetarismu. Pohyby cenové hladiny tedy monetaristé v zásadě odvozují od změn v množství oběživa v zemi. Hlavním přínosem monetaristů do peněžní teorie byla analýza poptávky po penězích. Druhým znakem monetaristických modelů je předpoklad, že kapitalistická ekonomika automaticky působením vlastních tržních sil (tj. bez zásahů státu) udržuje plnou zaměstnanost (přesněji, v monetaristické terminologii, tzv. přirozenou míru nezaměstnanosti). To znamená, že jakýkoli růst výdajů (koupěschopné poptávky) vyvolá růst cenové hladiny a naopak pokles výdajů vyvolá pokles cenové hladiny.

3 ZAHRANIČNĚ OBCHODNÍ POLITIKA

Zahraničně obchodní politika je souhrn zásad, prostředků, nástrojů a opatření, prostřednictvím kterých stát přímo a vědomě působí na stimulaci určitých vývojových tendencí zahraničního obchodu nebo na jejich zeslabování. Reguluje teritoriální a komoditní strukturu svých zahraničně obchodních vztahů, tj. vývozu a dovozu. Zahraničně obchodní politika každého státu osciluje mezi dvěma principy - protekcionismem a liberalismem.

Při realizaci zahraničně obchodní politiky se často aplikují metody diskriminace, tj. rozdílného zacházení, znevýhodňování nebo preference (poskytování výhod). V zásadě vždy preferování jednoho partnera znamená diskriminaci

druhého a opačně.

3.1 Liberalismus

Liberalismus - "svoboda obchodu" - je zásada, jejíž hlavním rysem je nezasahování státu do hospodářství ani zahraničně obchodních vztahů. Stát svými opatřeními pouze napomáhá, ulehčuje nebo vytváří předpoklady pro rozvoj společenské dělby práce v mezinárodním měřítku. Za svobodu obchodu vystupují vždy státy ekonomicky silné, které se snaží prostřednictvím zahraničního obchodu rozšířit odbytové trhy pro svoje výrobky.

V současnosti platí všeobecně zásada, že státy zapojené do různých forem integračních seskupení projevují tendence k liberalismu uvnitř bloku a protekcionismu ve vztahu k třetím státům. V nejvyspělejších státech obsahuje vlastní hospodářská politika ve směru exportu liberalizační snahy za účelem podpory domácích výrobců, zatímco v dovozu se přijímají nejrůznější protekcionistická opatření na ochranu vlastních výrobců.

3.2 Protekcionismus

Protekcionismus - ochranářství - představuje soubor opatření na ochranu vnitřního trhu nebo domácí ekonomiky před silnější zahraniční konkurencí, tehdy hovoříme o progresivním protekcionismu. Na ochranu vnitřního trhu slouží vysoká dovozní cla, restrikce nebo zákazy dovozu určitého druhu

zboží. Stát může současně podporovat rozvoj určitých odvětví a jejich prosazování na zahraničních trzích, v tomto případě se jedná o protekcionismus agresivní. Na zvýhodnění exportu a posílení konkurenceschopnosti domácí produkce na zahraničních trzích se používá státní podpora - vývozní subvence a prémie, státní úvěry na vývoz, státní záruky na úvěr apod. Protekcionista politika navazuje na politiku státního intervencionismu. Ochrannářské metody v zahraničním obchodě využívají zpravidla hospodářsky slabší země. Dočasně může protekcionista opatření hrát pozitivní roli při vývoji ekonomiky. Dlouhodobé protekcionista praktiky mají negativní účinky na domácí ekonomiku.

Další z uplatňovaných metod spolupráce v mezinárodním obchodě jsou preference, tj. zvýhodňování některých zemí ve vzájemném obchodním styku. Konkrétně se projevují v odbourávání cel nebo v jejich snižování ve vzájemném obchodě. Celní preference byly charakteristické pro hospodářské vztahy mezi koloniálními mocnostmi a závislými zeměmi, hlavně v rámci Britského společenství národů (Commonwealthu - dohodnuté v roce 1933 v Ottawě). V určitých podmínkách přetrvávají do dnes. Novodobé preference mají jiný charakter z obchodně politického hlediska a staly se jedním z nástrojů na posílení ekonomik rozvojových zemí zvýhodněním jejich exportu do průmyslových států. Preferenční režimy si navzájem poskytují i země sdružené v integračních seskupeních. Průmyslově vyspělé státy uplatňují preferenční režim v obchodě s rozvojovými zeměmi.

4 PROSTŘEDKY ZAHRANIČNĚ OBCHODNÍ POLITIKY

Stát realizuje svoje záměry v zahraničně obchodních vztazích pomocí prostředků zahraničně obchodní politiky. V zásadě dělíme prostředky této politiky na autonomní, které představují jednostranná opatření státu a smluvní, které jsou výsledkem vzájemné dohody dvou či více zemí.

Autonomní prostředky zahraničně obchodní politiky vycházejí především ze zájmu vlastní ekonomiky při respektování uzavřených smluv a dohod s jinými státy. Mohou působit pasivně; jejich hlavním cílem je ochrana vnitřního trhu a vnitřní ekonomiky před zahraniční konkurencí nebo vyrovnaná platební bilance. Aktivní prostředky zahraničně obchodní politiky umožňují nebo ulehčují vývoz.

Smluvní prostředky zahraničně obchodní politiky jsou uplatňovány v dvoustranných a mnohostranných ekonomických vztazích. Mezi klasické smluvní prostředky obchodní politiky patří obchodní smlouvy, obchodní dohody, platební dohody, úvěrové dohody. K novodobým prostředkům zahraničně obchodní politiky řadíme dohody o vědeckotechnické spolupráci, o poskytování technické pomoci, zamezení dvojitého zdanění, ochrana zahraničních investic apod.

4.1 Autonomní prostředky zahraničně obchodní politiky

4.1.1 Pasivní autonomní prostředky

Pasivní autonomní prostředky zahraničně obchodní

politiky mají za úkol chránit ekonomiku země před zahraniční konkurencí. K nejvýznamnějším pasivním obchodním prostředkům patří cla, celní tarify, celní řízení, licenční řízení, kvantitativní restrikce, autoregulace a devizové restrikce.

4.1.1.1 Tarifní autonomní prostředky

Cla jsou peněžní prostředky vybírané při přechodu zboží přes celní hranice státu. Představují klasický autonomní prostředek obchodní politiky. V minulosti hlavní úlohou cla bylo zabezpečovat příjem do státní pokladny. Postupem času fiskální funkce cla ustupuje do pozadí a zesiluje se význam cla jako obchodně politického prostředku. Přesto představuje clo v mnoha státech významnou příjmovou položku státního rozpočtu. Můžeme konstatovat, že úloha cla jako obchodně politického prostředku zejména od začátku 70. let klesá a zvyšuje se úloha netarifních překážek.

Členění cel:

a) Cla podle směru dopravy

Vývozní cla mají význam finanční a protekcionistický. Fiskální funkce cla se projevuje hlavně u zemí s monokulturní produkcí. Protekcionistická funkce má za úlohu omezení nebo znemožnění určitého exportu (např. zamezení vývozu surovin v nezpracovaném stavu).

Dovozní cla se uvalují na zboží při jeho dovozu. V současné celní politice mají absolutní převahu. Slouží na ochranu domácí výroby.

Tranzitní cla mají dnes už jenom historický význam.

Původně se vybírala za převoz zboží přes území určitého státu. V roce 1921 byla v Barceloně tranzitní cla zrušena.

b) cla podle způsobu výpočtu

Valorické - hodnotové clo je stanovené procentní sazbou ze skutečné hodnoty, tj. z fakturované nebo jiné legální hodnoty zboží.

Specifické clo se vypočítává z jednotky množství zboží (váha, objem, počet kusů aj.). Jsou nejstarší a z hlediska technického nejjednodušší. Pro výpočet specifického cla se bere za základ hrubá váha (zboží včetně obalu), čistá váha (bez obalu) nebo tzv. zákonná váha (zboží včetně vnitřních obalů, vnější obaly se nepočítají).

Diferencovaná cla mají odstupňované celní sazby na dané zboží podle výše ceny. Mají za úlohu odstranit nedostatky valorických a specifických cel.

Kombinovaná cla představují složitou kombinaci valorických a specifických cel. Jejich cílem je stanovit minimum cla a zabezpečit účinnou ochranu proti dovozu laciného zboží. Mohou se stanovovat následovně - 10%, nejméně však 1USD za 100 kg.

Existují další druhy cel používané podle způsobu výpočtu, a to klouzavá (pohyblivá) cla a diferenční cla.

c) cla podle účelu

Fiskální clo je zdrojem finančních příjmů pro státní pokladnu. Jeho význam je okrajový. Dnes má větší význam jenom v rozvojových zemích. V průmyslových vyspělých státech se vyskytuje jenom u některých položek, např. při dovozu ropy.

Ochrana cla jsou klasickým prostředkem protekcionistické politiky. Zdražením importu zvýhodňují domácí produkci.

Výchovná cla zlepšují konkurenční podmínky výrobků vlastního průmyslu na domácím trhu, když je v tzv. dětském věku (H. List). Určitá omezená období oslabují zahraniční konkurenci a dávají prostor tuzemským výrobcům, aby svoje výrobní podmínky přizpůsobili zahraničním.

Prohibitivní cla se používají za účelem úplného zamezení určitého dovozu, který se použitím vysoké celní sazby stane nekonkurenceschopným na domácím trhu.

Mezi další cla členěná podle účelu řadíme cla negociační (vyjednávací), cla vyrovnávací, kompenzační cla, preferenční cla a cla odvetná. V neposlední řadě sem patří cla antidumpingová.

Antidumpingová cla se používají v případě prokazatelného cenového dumpingu při dovozu zboží. Antidumpingová opatření by neměla vytvářet neoprávněné překážky mezinárodního obchodu. Antidumpingové clo nemá být vyšší než je dumpingové rozpětí.

d) cla dělená podle rozsahu platnosti

Autonomní cla jsou všeobecně platná ve všech státech. Představují v celních sazebnících tzv. všeobecnou sazbu.

Smluvní cla platí pouze vůči státům, s kterými byla bilaterálně nebo multilaterálně (GATT dnes WTO) dohodnuta.

Celní tarif je systematické uspořádání výrobků, podléhajících clu a celním sazbám (poplatkům). Vydává ho příslušný celní orgán. Zpravidla podléhá schválení zákonodárného orgánu, čímž nabývá platnost zákona.

Celní řízení - jeho podstatou je fyzická kontrola zboží a jeho porovnání s doprovázejícími dokumenty (fakturou, nákladním listem apod.) na základě celní deklarace, při vyměření cla, daní a poplatků, v jejich vybírání a propuštění

zboží do volného oběhu v zemi dovozu.

4.1.1.2 Netarifní autonomní - pasivní prostředky

Na rozdíl od cel tvoří netarifní obchodně politická opatření, jejichž společným rysem je přímé (netržní) působení na obchod, velmi nejednotnou skupinu. Řadíme k nim především kvantitativní restrikce, embarga, celní kontingenty, vydávání licencí na dovoz a dobrovolné omezení vývozu (autoregulace).

Uvedená opatření jsou nejrozšířenější a současně nejtvrdší opatření vůbec. Dovážené zboží je propouštěno na vnitřní trh pouze v přísně stanovených množstvích (kvóty, kontingenty) nebo výlučně na základě povolení, někdy až na každý konkrétní případ. Tato opatření se používají na ochranu trhu a na ochranu stability platební bilance.

Průmyslově vyspělé země používají tato opatření na ochranu efektivních odvětví zemědělské výroby, hutnictví, těžebního průmyslu a některých oborů lehkého průmyslu.

4.1.2 Aktivní autonomní prostředky zahraničně obchodní politiky

Aktivní autonomní prostředky zahraničně obchodní politiky jsou nástrojem agresivního protekcionismu. Prostřednictvím jejich používání země vytvářejí příznivější realizační podmínky pro svoje zboží. Patří k nim následující prostředky podpory vývozu nebo proexportní nástroje

hospodářské politiky státu.

Vývozní prémie (subvence), jejich cílem je zlepšit cenovou konkurenceschopnost domácího zboží na zahraničních trzích. V rozsahu vývozní prémie může vývozce snížit svoji vývozní cenu.

Úvěrování vývozu je jednou z nejvýznamnějších forem podpory vývozu. Jde o financování exportu převážně ze státních prostředků. Stát přebírá na sebe rizika z možných ztrát ze zahraničně obchodní výměny zboží (nezaplacení, opožděná platba apod.)

Státní záruky na úvěr se poskytují v důsledku hospodářské kolísavosti některých zemí a jejich dovozců. Měnová i cenová nestabilita zvyšuje obavy soukromých vývozců z možných ztrát při exportních operacích. Tyto problémy řeší státní úvěr nebo státní záruky na úvěr.

Měnový dumping je vyvolaný umělým podhodnocením národní měny, čímž se zvýhodňuje cenově export (proexportní opatření) a znevýhodňuje se import. K měnovému dumpingu dochází tehdy, když vnitřní kupní síla domácí měnové jednotky klesá pomaleji než její kupní síla v zahraničí. [3]

Mezi aktivní autonomní prostředky zahraničně obchodní politiky patří v neposlední řadě státní intervence v oblasti dopravy, státní podpory vědeckotechnického rozvoje a výzkumu a kontrola jakosti exportovaných výrobků jako nástroj státního intervencionismu.

4.2 Smluvní prostředky zahraničně obchodní politiky

Smluvní prostředky zahraničně obchodní politiky státu vyjadřují zásady dvou zemí (bilaterální) nebo více účastníků (multilaterální), s kterými se budou radit při realizaci vzájemných obchodních a hospodářských styků.

V obchodně politické praxi se vyvinul široký arzenál smluvních prostředků. V současnosti rozlišujeme následující základní druhy smluvních prostředků:

- a) obchodní smlouvy,
- b) obchodní dohody,
- c) platební dohody,
- d) úvěrové dohody,
- e) dohody o vědeckotechnické spolupráci,
- f) dohody o zamezení dvojitého zdanění,
- g) dohody o ochraně zahraničních investic.

Významnou součástí dohod o výměně zboží jsou doložky.

4.2.1 Doložky používané v mezinárodním obchodě

V mezinárodním obchodě se používají při uzavírání obchodních dohod tyto zásady, které se konkretizují v doložkách:

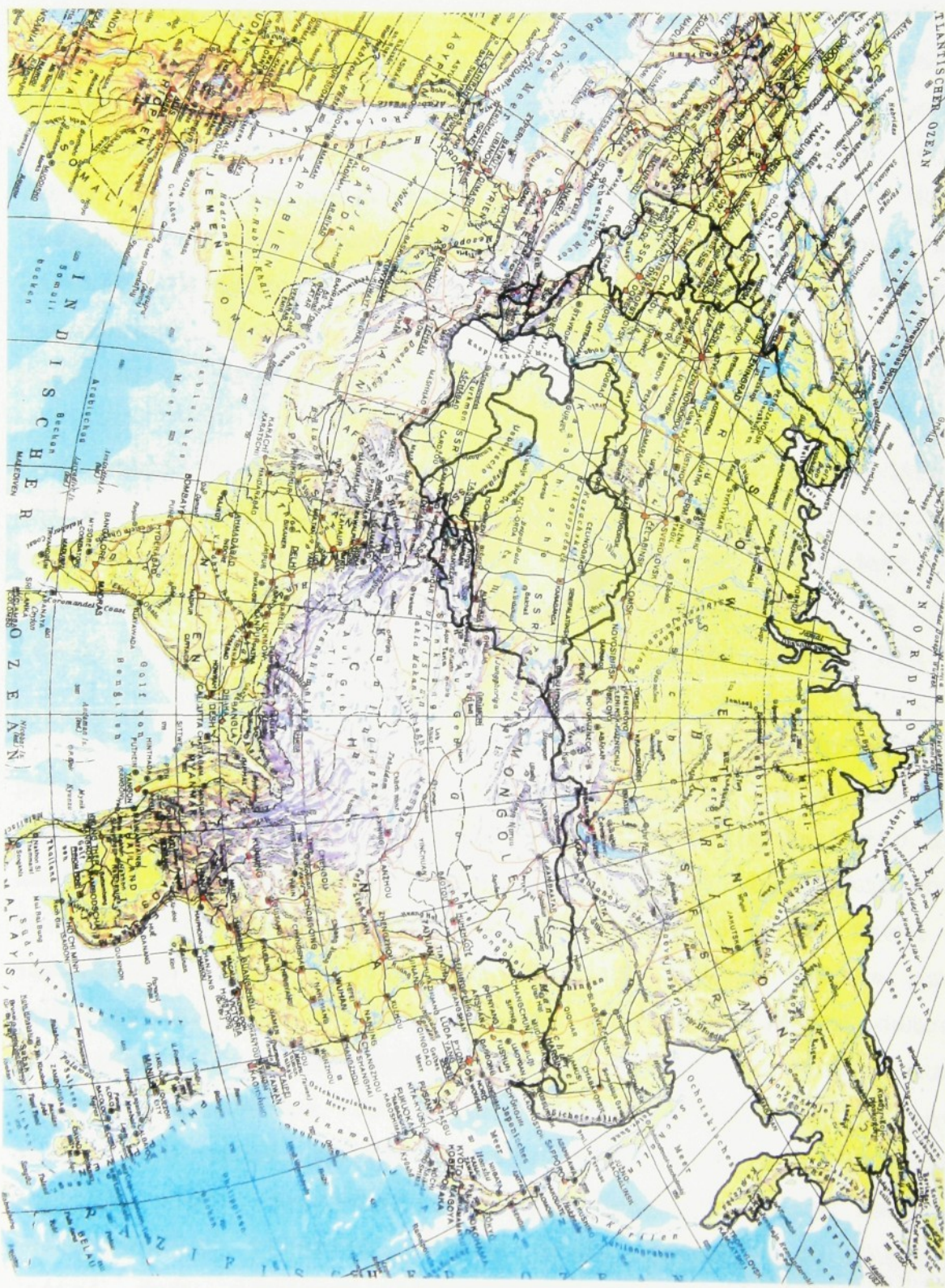
- a) Reciproční doložka spočívá v dohodě, podle které si smluvní strany vzájemně, tj. recipročně poskytují určité ústupky nebo výhody. Jde o přímou smluvní úpravu, protože rozsah práv a povinností vyplývá přímo ze smlouvy. Reciprocita může být faktická nebo formální. O formální

reciproční doložce hovoříme v případě, když z povahy věci vyplývá, že z ní některá ze stran nemůže mít prospěch.

b) Doložka paritní - národního režimu - znamená závazek smluvních stran zacházet se zbožím, fyzickými a právníckými osobami jako se svým vlastním národním zbožím, fyzickými a právníckými osobami.

c) Doložka nejvyšších výhod - je závazek smluvních stran, že si navzájem poskytnou všechny výhody, které v minulosti poskytly nebo v budoucnosti poskytnou třetím státům. Použití doložky nejvyšších výhod má právně vyloučit vzájemnou diskriminaci smluvních stran. Doložka nejvyšších výhod znamená uplatnění zásady nediskriminace v mezinárodním obchodě. Doložku nejvyšších výhod je možné formulovat pozitivně nebo negativně. Při pozitivní formulaci se smluvní strany zavazují navzájem si poskytnout všechny výhody poskytnuté jiným zemím. Při negativní formulaci se zavazují, že nebudou zacházet se zbožím, fyzickými a právníckými osobami smluvní strany hůře než se zbožím, fyzickými a právníckými osobami třetích zemí.

5 RUSKÁ FEDERACE



5.1 Politický vývoj

"Ruská federace je demokratickým federálním právním státem s republikovou formou vlády", uvádí se v čl. 1. Ústavy Ruské federace, schválené všelidovým hlasováním 12. prosince 1993. Svrchovanost Ruské federace se týká celého jejího území. Nositelem suverenity a jediným zdrojem moci v Ruské federaci je její mnohonárodnostní lid, který svou vládu uskutečňuje přímo prostřednictvím orgánů státní moci a místní samosprávy. Ústava rovněž definuje Ruskou federaci jako sociální a světský stát.

Státní moc se v Ruské federaci dělí na moc zákonodárnou, výkonnou a soudní. Orgány tří větví moci jsou uznávány jako ústavně nezávislé. Státní moc uskutečňuje prezident RF, Federální shromáždění RF (parlament) sestávající ze dvou komor (Státní dumy a Rady federace), vláda RF a soudy RF.

V čele státu stojí prezident. Je garantem ústavnosti, práv a svobod člověka a občana. Je volen na čtyři roky všelidovým hlasováním, přičemž jeden člověk nemůže tento úřad zastávat více než dvě následná období. Nutnou podmínkou volby je věk (minimálně 35 let) a stálé bydliště na území RF (minimálně 10 let). Prezident může být zbaven funkce pouze Radou federace na základě obvinění vzneseného Státní dumou a potvrzeného výrokem Nejvyššího a Ústavního soudu Ruské federace. Od června 1991 je prezidentem RF Boris Nikolajevič Jelcin. Prezident určuje základní směry vnitřní a zahraniční politiky státu. Reprezentuje Ruskou federaci uvnitř země a v mezinárodních vztazích. Hlava státu jmenuje se souhlasem Státní dumy předsedu vlády RF a přijímá rozhodnutí o demisi

vlády. Je vrchním velitelem ozbrojených sil, vydává výnosy a nařízení, jejichž splnění je závazné na celém území RF.

Vláda Ruské federace je orgánem výkonné moci na území RF. V čele vlády je předseda vlády, jmenovaný prezidentem se souhlasem Státní dumy. V souladu s Ústavou RF, federálními zákony a rozhodnutími prezidenta vytyčuje předseda vlády základní směry činnosti vlády a organizuje její práci. Organizačně právními formami orgánů výkonné moci jsou ministerstva, státní výbory (provádějí meziodvětvovou regulaci), výbory (zabývají se státní regulací a meziodvětvovou koordinací otázek spadajících do jejich kompetence).

5.3 Ekonomika země

5.2 Vnitropolitický vývoj v 90. letech

Po "srpnovém puči" 1991 se Sovětský svaz rozpadl. Rusko, Ukrajina a Bělorusko podepsaly 8. prosince 1991 dohodu o vzniku Společenství nezávislých států (SNS). K SNS se 21. prosince 1991 připojil Ázerbájdžán, Arménie, Kazachstán, Moldova, Kyrgyzstán, Tádžikistán, Turkmenistán, Uzbekistán. Ruská vláda v čele s prezidentem B. N. Jelcinem přistoupila k realizaci ekonomických reforem, jejichž konečným výsledkem se má stát návrat k soukromému vlastnictví půdy a dalšího majetku a přechod k tržní ekonomice.

Období od roku 1992 do roku 1993 je charakterizováno vratkostí politické moci v Rusku. Říjnová krize 1993 skončila s dvojvládím - prezident Ruské federace B. N. Jelcin na straně jedné a "prezident" A. Ruckoj spolu s Nejvyšším

sovětem na straně druhé. Všelidové referendum a volby 12. prosince 1993 upevnily v Rusku prezidentovu moc. Byla přijata nová ústava Ruské federace, proběhly změny ve správní struktuře Ruské federace: zrušení sovětů na všech úrovních, vytvoření nové státní struktury zákonodárné moci - Federálního shromáždění sestávajícího ze Státní dumy a Rady federace, nových obecních správních orgánů. Rok 1994 byl pro Rusko charakteristickým relativní politickou stabilitou v ovzduší pokračujících krizových jevů v ekonomice. Lze konstatovat, že díky realizaci tržních přeměn v letech 1994-1995 v porovnání s rokem 1993 bylo možné poněkud stabilizovat sociálně ekonomickou situaci v zemi.

5.3 Ekonomika země

Velmi nepříznivý vývoj hospodářství Ruské federace, k němuž došlo v roce 1994, a který se značně odklonil od oficiálních úvah a odhadů mezinárodních institucí, se projevil dalším hlubokým poklesem HDP, průmyslové a zemědělské výroby, investiční činnosti apod. Proti předtransformačnímu období se základní makroekonomické ukazatele fakticky snížily na minimální úroveň. Je patrná zřetelná tendence zmírňovat dopad tohoto vývoje do sféry životní úrovně a udržet ruský vývoz. Radikálně poklesla úloha průmyslu v tvorbě HDP a investic v užití HDP. Navíc přetrvávala vysoká inflace (i když její míra se radikálně snížila), klesal kurz rublu, přetrvávala vysoká skrytá nezaměstnanost.

V 1. pololetí 1995 bylo možno zaznamenat poměrně

neočekávanou změnu, která mohla představovat zpožděnou realizaci vývoje, k němuž mělo dojít již v průběhu roku 1994. Současně však nelze ani z jistých příznaků stabilizace v 1. pololetí 1995 ještě vyvozovat jednoznačné pozitivní očekávání. Zmírnění poklesu HDP a průmyslové výroby je sice zřetelné, stejně jako pokračující útlum inflačního pohybu, zůstávají však a dále působí nepříznivé faktory, mezi něž nutno na přední místo zařadit pokračující pokles investiční činnosti, nadále nepříznivý vývoj struktury průmyslové výroby, produktivity práce apod.

5.3.1 Hrubý domácí produkt

tab. 5.1 HDP

Ukazatel	1 991	1 992	1 993	1 994	1995 1.pololetí
Změna v % proti shodnému období předchozího roku					
Hrubý domácí produkt	-12,9	-18,5	-12,0	-15,0	-4

Snížení HDP v 1. pololetí 1995 stále představuje poměrně značný útlum. Proti základu roku 1990 srovnatelný rozsah meziročního poklesu (vyjádřený v procentních bodech) představoval v roce 1991 12.9, v roce 1992 16.1, v roce 1993 8.5, v roce 1994 9.4 a v roce 1995 se předpokládá 2.6 procentního bodu, ovšem při téměř poloviční úrovni HDP oproti výchozímu období roku 1991. Změna ve skladbě tvorby HDP ve prospěch sféry služeb a v neprospěch průmyslové výroby je na straně užití provázena drastickým snižováním investic, které v roce 1994 klesly proti roku 1990 na pouhých 32% a v roce 1995 je očekáván další pokles na pouhých 28%.

Podíl výroby zboží ve skladbě HDP postupně klesá - v roce 1991 dosahoval 60%, v současné době jen 39%, zatímco sféra služeb již dosahuje 54%. Výhled vývoje HDP pro rok 1996 podle světových informačních zdrojů i publikovaných odborných úvah v Ruské federaci se pohybuje mezi několikaprocentním přírůstkem a pokračujícím mírným poklesem. Lze se přiklonit k názoru, že HDP v roce 1996 bude oscilovat okolo úrovně dosažené v roce 1995, to znamená na poloviční úrovni oproti předtransformačnímu období (HDP by měl dosáhnout 2 300 bil. RUR, což při současném kurzu RUR/USD představuje asi 500 mld. USD). Silný vliv na další vývoj bude mít průmysl, jehož podíl na tvorbě HDP se v současné době pohybuje již jen na cca 1/4. Takto omezený průmysl, nehledě především na jeho absolutní nízkou veličinu, je však sotva schopen zabezpečit další růst sféry služeb. Takovéto nebezpečí signalizoval již vývoj v roce 1994, kdy pokles výroby zboží (hlavně v průmyslu) vyvolal i absolutní pokles ve sféře služeb.

5.3.2 Průmyslová výroba

tab. 5.2 průmyslová výroba

Ukazatel	1 991	1 992	1 993	1 994	1995 1.pololetí
Změna v % proti shodnému období předchozího roku					
Průmyslová výroba	-7,8	-18,2	-14,1	-20,9	-3

Nepřetržitý pokles průmyslové výroby byl současně provázen radikální změnou její struktury a tyto změny pokračovaly i v 1. pololetí roku 1995. Největší pokles proti

předtransformačnímu období byl ve výrobě lehkého průmyslu, zejména textilního a obuvnického, jenž pokračoval i v 1. pololetí 1995 (výroba v současné době u základních výrobků osciluje již na hranici 20% proti prosinci roku 1991) a podobný obraz je i u výrobků dlouhodobé spotřeby pro domácnost (chladničky, pračky, televizory). Je to důsledek celkového poklesu životní úrovně a také zahraniční konkurencí. Naproti tomu situace v palivoenergetickém odvětví je zcela odlišná; zejména těžba zemního plynu se trvale pohybuje na úrovni roku 1991 a poměrně malý pokles zaznamenala i výroba elektrické energie.

Pro rok 1996 jsou v odborných statích uváděny odhady pohybující se okolo úrovně výroby, kterých bude dosaženo v roce 1995. Současnou situaci a její nejbližší vývoj lze tudíž charakterizovat jako inklinující ke stabilizaci, sotva však k zřetelnějšímu obnovení růstové dynamiky.

5.3.3 Investiční výstavba

tab. 5.3 investiční výstavba

Ukazatel	1 991	1 992	1 993	1 994	1995 1.pololetí
Změna v % proti shodnému období předchozího roku					
Investiční výstavba	-15,5	-39,7	-16,0	-26,0	-20,0

Krizový vývoj ruské ekonomiky nejsilněji zasáhl oblast investic, kterou fakticky utlumil. Podle publikovaných odhadů má i v roce 1995 pokles investiční činnosti (propočtený pro

investice ze všech zdrojů financování) dosáhnout dalších 17% až 18% oproti roku 1994. Teprve v roce 1996 se podle odhadů tento propad, který snížil objem investic v roce 1994 asi na 1/3 úrovně roku 1990 a v roce 1995 dokonce na pouhou 1/4, zastaví.

5.3.4 Zahraniční obchod

tab. 5.4 zahraniční obchod

Zahraniční obchod (běžné ceny na bázi USD v relaci ke státům mimo SNS)					
Ukazatel	1 991	1 992	1 993	1 994	1995 1.pololetí
Změna v % proti shodnému období předchozího roku					
Vývoz	-28,4	-16,7	1,4	8,4	28,0
Dovoz	-45,6	-16,9	-27,0	5,4	19,0

Růst zahraničního obchodu dosahuje zatím podstatně vyšších parametrů, než bylo očekáváno pro celý rok 1995. Zejména to platí o ruském vývozu, takže se zvýšilo aktivní saldo obchodní bilance a dosáhlo 9,9 mld. USD v 1.pololetí 1995 proti 6,6 mld. USD v 1.pololetí 1994. Největšího růstu vývozu bylo docíleno v relaci k asijským státům (+48%) a americkým státům (+46%). Dovoz kryl hodnotu vývozu jen 65%. Vykazované údaje dokumentují exportní preferenci, která je jednoznačně udržována úzkou strukturou vyváženého zboží určenou palivy, surovinami a stavebními materiály. Z tohoto hlediska se další možnosti stupňování vývozu mohou nepochybně dostat do kapacitních obtíží a zejména do konkurence s domácí spotřebou, jakmile se projeví celkové hospodářské oživení, zvláště oživení investičních aktivit. Relativně

vysoké přírůstky zaznamenává vývoz strojírenských výrobků (proti roku 1994), avšak jejich podíl zůstává stále značně nízký. To platí zejména při konfrontaci s velikostí ruského strojírenského dovozu, který má trvale vysoké zastoupení v celkovém dovozu Ruské federace. [4]

5.4 Hodnocení ekonomického vývoje

Většina mezinárodních institucí předpokládala pro rok 1995 pokles HDP vyšší než 5% (např. 9% MMF a 11,5% *World Economic Survey* 1995). Nyní se většina institucí kloní k odhadu HDP v roce 1995 o 5% nižšímu než v roce 1994. Současně jsou revidovány v optimističtější směr i odhady pro rok 1996, které oscilují mezi mírným poklesem (o 3 až 4%) a mírným vzestupem (asi o 2%). V průběhu jednotlivých měsíců roku 1995, zejména v 2.čtvrtletí, byl dokonce vykázán vzestup HDP, což vede i k úvahám o možnosti jen velmi mírného poklesu HDP.

Premiér Černomyrdin v interview pro časopis *Kommersant* B hodnotí celkový hospodářský vývoj poměrně příznivě, zejména zpevnění rublu (včetně stanovení koridoru výkyvů kurzu rublu), útlum tempa růstu cen, včetně odpadnutí emisního financování rozpočtu) za předpokladu strohého dodržování rozpočtu, zamezení poklesu průmyslové výroby. Zejména uvedl, že tak, jak budou plněny úkoly finanční stability, bude nutno přejít k otázkám stimulace investic, k průmyslové a strukturální politice.

V roce 1996 by měly pokračovat změny v tvorbě HDP ve

prospěch sféry služeb, jejichž podíl se pohybuje již na úrovni 53%, a v neprospěch výroby zboží (podíl již klesl pod 40%). Problémy se zauzlují zejména ve strukturním vývoji (spjatým se sférou investic, která dále klesla hluboko pod úroveň roku 1994), v zemědělství a jeho výkonnosti, ve sféře zahraničního obchodu, jeho dynamických schopnostech a struktuře, v oblasti finanční stabilizace (především v překonání stále vysoké inflace) atd.

5.5 Státní rozpočet Ruské federace na rok 1996

Při přípravě rozpočtu na rok 1996 došlo ke střetu názorů mezi vládou a parlamentem. Šlo zejména o předpokládané tempo inflace v příštím roce, o výši schodku, způsobu jeho krytí a o strukturu jednotlivých rozpočtových položek. Vláda byla při zpracování návrhu vedena mj. požadavky IMF, bez jejichž respektování by bylo v roce 1996 ohroženo financování ruské ekonomiky z vnějších zdrojů (pro rok 1996 bylo schváleno 7,4 miliardy SDR, asi 10,2 miliardy USD). Jádrem sporu mezi vládou a parlamentem z tohoto hlediska se stalo uvažované tempo inflace. Vláda zapracovala do svého původního návrhu na rok 1996 tempo měsíční inflace 1,5%, parlament nesouhlasil a trval na tom, aby se počítalo s vyšším reálnějším tempem (v rozpočtu na rok 1995 se uvažovalo s měsíční dynamikou 3%, skutečnost však podle posledních odhadů dosáhla 7%). Ve schváleném rozpočtu je počítáno s měsíční inflací 1,9%.

Objem HDP v roce 1996 by měl dosáhnout 2 300 bil. RUR (při současném kurzu RUR/USD to představuje cca 500 mld. USD), příjmová část rozpočtu 342 bil. RUR, výdajová část 431

bil. RUR a schodek 89 bil. RUR. Podíl schodku na HDP by tedy měl činit 3.8%, což by znamenalo pokračování tendence relativního poklesu schodku (v roce 1992 jeho podíl na HDP činil 11.7%, v roce 1993 9.5%, v roce 1994 9.1%, v roce 1995 7.9%). Obdobně jako v roce 1995 významnou úlohu při financování schodku budou mít vnější zdroje, jejichž podíl dosáhne téměř 37% (v roce 1993 9%, v roce 1994 9.1%, v roce 1995 32%), zatímco vnitřní zdroje, včetně příjmů z emise státních cenných papírů, budou činit 63%.

Zcela rozhodující podíl (81%) v tvorbě příjmů rozpočtu budou mít daně (v tom DPH 37%, daň ze zisku podniků a organizací 16%, spotřební daň 12%, dovozní clo 4,4%, vývozní clo 6,4%), dále mimořádné příjmy, jako např. příjmy z privatizace (12%) a příjmy účelových rozpočtových fondů, jako např. federálního silničního fondu (7%).

Státní rozpočet RF na rok 1996 vykazuje schodek, který je relativně nižší než v minulých letech, je však třeba počítat s tím, že v průběhu roku vzniknou problémy se zajištěním základních makroekonomických proporcí, o nichž tento dokument uvažuje. Jde zejména o tempo inflace, které bylo s přihlédnutím k dosavadnímu vývoji stanoveno na velice nízké úrovni (1,9% měsíčně). Nebyla dořešena otázka financování regionů RF a rozdělení prostředků mezi ně. V rozpočtu se počítá s poměrně vysokým podílem zahraničních zdrojů při krytí schodku, jež však budou poskytnuty pouze při splnění podmínek, které mezinárodní finanční organizace před ruskou ekonomikou vytyčily. Splnění základních parametrů schváleného rozpočtu bude velmi náročné a je pravděpodobné, že v průběhu roku v něm budou prováděny značné změny.

5.6 Finanční a měnová politika, bankovníctví

Současný stav bankovního systému má dvě úrovně, první tvoří Centrální banka a druhou komerční banky a jiné úvěrové ústavy. Centrální banka (CB) se zodpovídá Státní dumě (poskytování informací o roční bilanci, základních směrech peněžní a úvěrové politiky apod.). Letos v únoru vstoupil v platnost zákon o bankách a bankovní činnosti. Všemi odborníky různých směrů je hodnocen pozitivně, neboť vnesl řadu zdravých momentů do bankovní činnosti. Poprvé je uveden přehled bankovních činností, které vyžadují licenci CB, a které mohou provádět jen úvěrové organizace registrované za tímto účelem; zpřísněna jsou kritéria pro zakládání nových bank a dodržování bankovního tajemství.

V roce 1994 byl zaznamenán výrazný nárůst počtu komerčních bank (+ 498) a jejich filiálek (+ 947). Za porušení zákonodárství byly Centrální bankou odebrány licence 315 komerčním bankám, což činí 12% celkového množství zaregistrovaných bankovních organizací.

V květnu roku 1996 byl podepsán prezidentský výnos o opatřeních směřujících k plné konvertibilitě ruského rublu podle článku 8 stanov IMF. Dekret doprovázel vyhlášení nové politiky stanovování kurzu rublu. Nová kurzová politika spočívá ve stanovení denního koridoru rublového kurzu rublu vůči dolaru, přitom rubl bude pravidelně devalvován v závislosti na měsíční míře inflace. Cílem tohoto kroku je dosáhnout lepší předvídatelnosti kurzu, účinněji tak bojovat s inflací a stimulovat vývoz. Nová rozpětí nahrazují koridory, v nichž se rubl mohl pohybovat vůči dolaru od 1.

července 1995. Od 1. července 1995 bylo zavedeno kurzové rozpětí ("valjutnyj koridor"), jímž byly stanoveny dolní a horní hranice kurzu RUR k USD v rozmezí 4300 - 4600 RUR/USD. Od 1. ledna 1996 je kurzové rozpětí stanoveno v rozmezí 4550 až 5150 RUR/USD. K tomuto opatření vláda přistoupila vzhledem ke značnému nárůstu devizových rezerv (bez zlata) z asi 1,5 mld. USD počátkem roku na 12 mld. USD ke konci června 1995.

5.7 Tarifní a netarifní překážky zahraničního obchodu

5.7.1 Soustava celních poplatků

Legislativním základem celně tarifní úpravy dovozu je především celní kodex a zákon "O celním tarifu" v Rusku. Celní kodex stanoví, že všechny právnické osoby mají stejné právo na dovoz a vývoz zboží a dopravních prostředků s podmínkou, že bude respektována legislativa Ruské federace. Kodex podrobně upravuje činnost celní služby, práva a povinnosti celně kontrolovaných osob. Definuje různé celní režimy a postupně uvádí operace, které jsou v kompetenci celnice. V kodexu je rovněž uváděna struktura celních orgánů v Rusku. Kodex předpokládá možnost organizace celní kontroly bezprostředně v podnicích zabývajících se zahraničně obchodními operacemi. Zákon o celním tarifu stanovuje obecné zásady a pravidla použití celně tarifních opatření. Definuje strukturu celního tarifu, jeho zboží nomenklaturu, postup v určování celní hodnoty tranzitivní země, způsob užití protidumpingových a kompenzačních cel, definuje možnosti poskytování tarifních slev a řadu dalších otázek.

5.7.2 Dovozní tarifní sazby

Rozhodnutí vlády RF z května 1995 o zavedení dovozních celních sazeb byl uveden v platnost s účinností od 1. července 1995 nový dovozní celní tarif. Importní tarifní sazby se v souvislosti se změnou ekonomické situace v RF v posledních letech dosti často měnily. Od 15. května 1996 se změnila dovozní cla u řady položek; střední průměr celního zatížení se nepatrně zvýšil a týkal se zejména textilních výrobků a kůže. K částečnému zvýšení došlo u potravinářských položek (cukr, káva, čaj).

Pro jednotlivé komodity platí tyto tarifní sazby:

- potraviny	10 - 25%
- alkoholické nápoje	30%
- tabákové výrobky	30%
- chemické zboží	5 - 15%
- oděvy a obuv	15 - 30%
- kovy a kovové výrobky	5 - 20%
- zařízení, stroje a mechanismy	5 - 20%
- elektrická zařízení	5 - 30%
- audiovizuální technika	20 - 30%
- osobní automobily	30%
- nákladní automobily	25%
- farmaceutické zboží	10% (sazba od 15.5.96)

5.7.3 Dovozní daně a importní režim

Kromě celních poplatků je zboží dovážené do Ruska zdaňováno daní z přidané hodnoty ve výši 21,5% (10% u

některých potravin) a zvláštní daní finanční podpory nejdůležitějších odvětví národního hospodářství ve výši 3%. Mimo to je dovoz řady zboží zatížen akcízem (osobní automobily 0,675 ECU/ccm).

Kromě tarifních překážek jsou v Ruské federaci využívány další formy zahraničně obchodních regulací, především udělování licencí a stanovení kvót pro jednotlivé zboží. Tyto kroky jsou uskutečňovány na základě mechanismů, které jsou obecně přijaty světovou praxí, včetně odpovídajících ustanovení WTO (GATT), jež mají dočasný charakter. Jsou zaměřeny spíše na kontrolu obchodu v celostátním zájmu než na jeho omezování. Kromě vydávání licencí a kvót, legislativa rovněž připouští jiná omezení importu jednotlivých druhů zboží nebo importu z určitých zemí.

5.7.4 Standardy a osvědčení o jakosti, certifikace

Národním orgánem pro standardizaci a certifikaci je výbor Ruské federace pro standardizaci, metrologii a certifikaci - Gosstandard. Tento výbor vytváří státní politiku v oblasti standardizace, provádí státní kontrolu nad dodržováním povinných požadavků státních standardů, určuje užívání mezinárodních standardů, norem a doporučení.

Pro zjednodušení celé situace byla podepsána mezivládní dohoda mezi Úřadem pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví České republiky a Gosstandartem. Jako první krok bude provedena akreditace vybraných českých

laboratoří v rámci jednotlivých systémů, což přinese našemu exportérovi zjednodušení procesu získání certifikátu. Jednotlivé výrobky bude možné nechat přezkoušet v české akreditované laboratoři a na základě získaného protokolu si bude možné zažádat o vystavení certifikátu shody (buď v ČR nebo v RF).

5.8 Mzdy, ceny, životní úroveň

V oblasti životní úrovně nelze opomenout, že přirozený přírůstek obyvatelstva přešel do záporných hodnot v důsledku poklesu počtu živě narozených (z 13,5 na 1000 obyvatel v roce 1990 na 9,7 v roce 1995) a zvýšení počtu zemřelých (z 11,2 na 1000 obyvatel v roce 1990 na 15,8 v roce 1995). Přirozený přírůstek 2,3 na 1000 obyvatel v roce 1990 se změnil v přirozený pokles 6,1 v roce 1995. Současně stoupá podíl důchodců na celkovém počtu obyvatelstva (pro rok 1995 zvýšení na 25%).

Podmínky pro vývoj životní úrovně obyvatelstva se vytvářely v roce 1994 nepříznivě. Klesl HDP, průmyslová výroba (včetně výroby spotřebního zboží), zemědělská výroba, inflace byla stále vysoká. Za jeden z nejvýznamnějších indikátorů vývoje životní úrovně, který současně potvrzuje skeptické názory, pokud jde o vývoj v roce 1996 i dalších letech, je třeba považovat další vzestup podílu dováženého zboží na spotřebním trhu. Podle údajů Státní statistické komise zdroje zboží z dovozu v 1. čtvrtletí 1995 se na spotřebním trhu podílely již 49% (v 1. čtvrtletí 1994 to bylo 46%). V podmínkách ekonomiky takového rozměru, jaký

představuje Ruská federace, je tento stav sotva optimální a charakterizuje labilitu vnitřního trhu.

Situace v peněžních příjmech obyvatelstva počátkem roku 1996 se poněkud stabilizovala. Reálné příjmy obyvatelstva za 1. čtvrtletí 1996 ve srovnání s 1. čtvrtletím 1995 vzrostly o 2%. Zachovala se dosavadní diferenciací ve mzdách v různých odvětvích hospodářství. Nejnižší úroveň bylo dosaženo v zemědělství 250.000,- RUR. Nejvyšší v dopravě v průměru 1 mil. RUR. Obsluhy dálkových plynovodů a ropovodů 2,6 mil. RUR, v letecké dopravě 1,4 mil. RUR. Pro srovnání v pojišťovnictví a v bankovníctví 1,3 mil. RUR. Průměrné životní minimum v březnu 1996 bylo 365 tis. RUR na osobu. Počet oficiálně zaregistrovaných nezaměstnaných v RF ke konci března 1996 dosáhl 2,7 mil., tj. 3,7% práceschopného obyvatelstva. Z toho minimální počet nezaměstnaných je v Moskvě (0,6%) a maximální (23,3%) v Ingušské republice.

6 ŠKODA a.a.s.

ŠKODA, automobilová a.s., se během tří let stala jedním z nejúspěšnějších podniků České republiky. Je druhou největší firmou co do obchodního obrátu, podílí se pěti procenty na exportu země a přímo a nepřímo poskytuje práci více než třem procentům zaměstnaných lidí v České republice. Kvalifikované analýzy potvrzují, že v letech 1991 až 1995 se prostřednictvím ŠKODY a.a.s. a partnerského dodavatelského průmyslu uskutečnilo 30% všech přímých zahraničních investic do průmyslu České republiky.

Ve všech svých závodech zaměstnává ŠKODA a.a.s. přes 16.000 pracovníků, což vyžaduje moderně propracované a funkční řídicí modely a systémy, které management podniku uvádí do provozu. V současné době se ve Škodovce vyrábějí čtyři typy automobilů. Nový model Felicia se stal od října 1994 potvrzením úspěšnosti ŠKODY a.a.s.. V létě 1995 přibýly další verze - prostorný rodinný vůz Felicia Combi a praktický užitkový automobil Škoda Pick-up. Felicia a její odvozené modely jsou novým typem kvalitního a spolehlivého automobilu nižší třídy.

Od září 1996 je v provozu zcela nově koncipovaná modulární továrna, která patří k nejmodernějším výrobním závodům automobilového průmyslu na světě. Subdodavatelské firmy (integrování dodavatelé) mají vlastní výroby přímo v novém závodě, vyrábějí tedy pod jednou střechou. Také další dodavatelské podniky jsou v přímém spojení s řízením výroby. Potřebný přísun materiálu zajišťují spediční firmy podle přesně vypracovaných dodavatelských plánů just in time, tedy

přesně ve stanoveném čase. Do Mladé Boleslavi přijíždějí každodenně vlakové soupravy a kamiony z celé Evropy.

V novém závodě vyrábí ŠKODA a.a.s. vůz Octavia, který vyvolal mimořádný ohlas zákazníků i odborné veřejnosti. Jedná se o vůz střední třídy. Je to první automobil značky ŠKODA, který je založen na platformě koncernu Volkswagen a opírá se tak o nejmodernější techniku předního evropského výrobce osobních automobilů.

6.1 Historie

Rok 1995 přinesl stoleté jubileum mladoboleslavské továrny založené v roce 1895 jako firma Laurin a Klement vyrábějící jízdní kola značky Slavia a později motocykly. Následovala produkce tříkolek a čtyřkolek a již v roce 1905 zahájila firma sériovou výrobu skutečných automobilů. Roku 1907 přeměnili zakladatelé soukromou firmu na akciovou společnost, protože se výroba rozvíjela a překročila rámec malého rodinného podniku.

Ve dvacátých letech následovalo spojení se silným průmyslovým partnerem, které automobilce umožnilo udržet se na trhu a modernizovat výrobu, jež tehdy zahrnovala četné osobní a nákladní automobily, autobusy, letecké motory a zemědělské stroje. V roce 1925 přivedl ekonomický tlak mladoboleslavské průmyslníky ke spojení se Škodovými závody v Plzni, tehdy největším strojírenským podnikem v Čechách. Hlavním důvodem bylo získání kapitálu, potřebného k přechodu na moderní a levnou sériovou výrobu. Od roku 1930 však výroba

automobilů Škoda opět pokračovala v samostatné automobilové akciové společnosti (ASAP), která po odeznění hospodářské krize dosáhla nových úspěchů díky typu 420 Popular. Tento vývoj byl však brzy přerušen druhou světovou válkou, která si vynutila zastavení civilního výrobního programu.

Roku 1946 byla firma zestátněna pod názvem Automobilové závody, národní podnik (AZNP) a v rámci tehdejší hospodářské, politicky determinované dělby práce pověřena výrobou osobních automobilů. Navzdory zestátnění se podnik výrobou typů Spartak, Octavia, Felicia aj. udržel poměrně dobrou úroveň. Koncem šedesátých let už však nemohl konkurovat rychlému technickému vývoji v západním světě. I přes postupnou ztrátu kontaktu se světovým vývojem a konkurencí, vyplývající z hospodářské a politické izolace, nedošlo naštěstí k přerušení kontinuity vlastního vývoje a výroby automobilů. [5]

Nového vzestupu výroby bylo opět dosaženo v roce 1987 zavedením typové řady Favorit, ve které bylo v několika variantách vyrobeno více než milion vozů. Na designu karoserie vozu Škoda Favorit se podílela světoznámá italská firma Bertone.

6.2 Vstup koncernu Volkswagen

Po politických změnách roku 1989 začala mladoboleslavská automobilka v nových hospodářských podmínkách hledat silného zahraničního partnera, aby si zajistila dlouhodobou stabilitu a stala se opět konkurenceschopnou. V prosinci 1990 se vláda České republiky rozhodla pro nabídku koncernu Volkswagen.

Smlouva o spojení ŠKODY s koncernem VW vstoupila v platnost 16. dubna 1991. ŠKODA, automobilová a.s., se stala čtvrtou značkou mezinárodní skupiny Volkswagen tvořenou dále automobilkami VW, Audi a Seat. Z počátečních 31% zvýšil koncern podíl na 70% akcií, za něž zaplatil 1,4 miliardy DM. Zbývajících 30% zamýšlí česká strana rovněž privatizovat.

Česká strana do nové firmy vložila aktiva bývalého státního podniku, přičemž se stala spoluvlastníkem značky ŠKODA. Koncern VW vložil do podniku nový finanční kapitál, pokrokové technologie a pomoc manažerů a specialistů. Na základě mezinárodní spolupráce a nového ekonomického myšlení byla od té doby realizována rozsáhlá modernizace řízení, marketingu, vývoje a výroby. Současně s celkovou restrukturalizací ŠKODY, automobilové a.s., začal podnik cílevědomě budovat vlastní prodejní a servisní síť.

Modernizace řízení, vývoje a výroby umožnila nahradit dosavadní typovou řadu novou řadou Škoda Felicia, která svou kvalitou a designem vyhovuje mezinárodním měřítkům. Všechna zlepšení umožnila rozsáhlé investice nejen do produktu, ale také do výrobních technologií. ŠKODA jako druhá značka koncernu po Audi získala mezinárodně uznávaný certifikát podle normy ISO 9002 potvrzující špičkovou kvalitu výrobních a řídicích procesů v mladoboleslavské automobilce.

6.3 Perspektiva firmy

S ohledem na vývoj na celosvětových trzích vedení ŠKODY a.a.s. a koncernu Volkswagen přizpůsobilo původní projekt

rozvoje mladoboleslavské automobilky z konce roku 1990 tak, aby se podstatně zvýšila její konkurenceschopnost při zachování věcné náplně projektu. Základem pro to je využití všech místních komparativních výhod: nižších výrobních nákladů a kvalifikovaného personálu, integrace dodavatelů a zachování vysokého poměru cenově výhodných dodávek z tuzemska, dosažení nižších pořizovacích cen investičních celků v době recese a spolupráce mezi všemi čtyřmi značkami koncernu VW.

Plány automobilky ŠKODA, exportující nyní již do 60 zemí pěti kontinentů, jsou ambiciózní: během 3-4 let podstatně zvýšit výrobu i se současnou novinkou střední třídy Škoda Octavia. Největším trhem pro ŠKODU a.a.s. zůstává Česká republika, přičemž se zvyšují vývozy do západní Evropy. Mimořádné úsilí vyvíjí firma k překonání celních a daňových bariér v zemích střední a východní Evropy, které z hlediska dlouhodobé strategie koncernu VW mají patřit k hlavním odbytištím vozů Škoda.

7. VÝVOJ A AKTUÁLNÍ STAV ODBYTU VOZŮ ŠKODA NA RUSKÉM TRHU

7.1 Organizace činné v zahraničním obchodě

Bývalý stav organizační struktury monopolu československého zahraničního obchodu zahrnoval:

- a) řídící orgán - federální ministerstvo zahraničního obchodu (FMZO),
- b) operativní orgány - organizace zahraničního obchodu (OZO),
- c) další orgány - doplňující činnost řídícího orgánu, jakož i operativních orgánů v tuzemsku i v zahraničí.

Do roku 1990 prováděly zahraničně obchodní operace pouze organizace zahraničního obchodu (OZO) a podniky zahraničního obchodu (PZO). Po roce 1990 mohly tuto činnost na sebe převzít výrobní podniky nebo nadále mohly využívat služeb PZO, jejichž zisk je založen na provizi z nasmlouvaných obchodů.

7.2 Strategie a záměry automobilové a.s. ŠKODA

7.2.1 Prioritní strategie

Základní strategií firmy ŠKODA a.a.s. v oblasti působení Ruska je proniknutí na tento trh s cílem dynamického

zvyšování prodejů ve vazbě na budování výrobních kapacit automobilové akciové společnosti ŠKODA.

K tomu je nezbytné:

- stabilizovat postavení na trhu a zároveň zvýšit podíl ŠKODY a.a.s. na ruském trhu,
- vytvořit nový systém prodeje směřující k jednomu importéru pro Ruskou federaci,
- vybudovat v Rusku kvalitní síť silných a seriózních importérů a prodejců (včetně servisní sítě), kteří dokáží realizovat záměry ŠKODY a.a.s.,
- připravit prodávané vozy technicky tak, aby vyhovovaly náročným podmínkám provozu ve zmíněném regionu,
- přizpůsobit cenovou politiku konkurenčnímu prostředí na ruském trhu,
- zlepšit spokojenost zákazníka a budovat loajalitu ke značce.

7.2.2 Prioritní cíle

Základním cílem je vybudovat obchodní síť a jejím prostřednictvím zajistit:

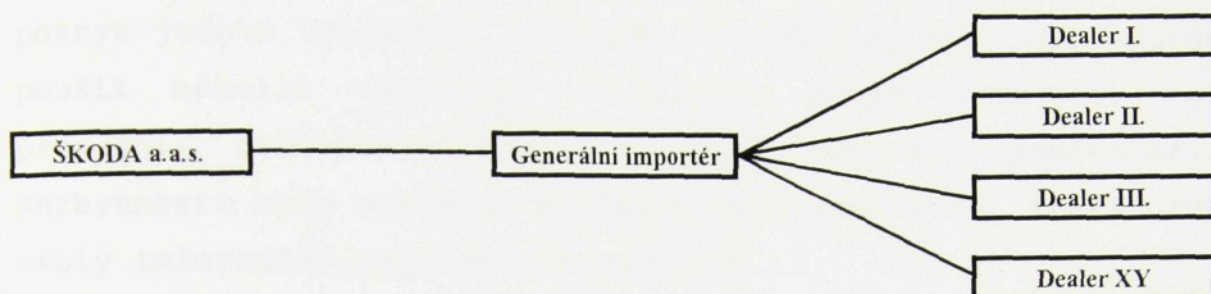
- snížení počtu přímých dealerů na 3 až 4 při zachování progresivity prodejů (roční prodej každého z nich by se měl pohybovat od min. 1000 do 5000 vozů), ostatní nynější přímí prodejci se stanou subdealery,
- prodej nových vozů Škoda v cílovém roce 2000 v počtu cca

30.000 ks/rok,

- soustavně analyzovat trh ke zvýšení podílu prodeje značky Škoda na ruském trhu,
- proniknout do střední a východní části Ruska,
- zajistit odpovídající podíl vozidel značky Škoda v tomto regionu,
- průběžně kontrolovat zajištění náhradních dílů a servisní zabezpečení,
- vytvoření centrálního skladu náhradních dílů v Moskvě,
- zajistit propagaci nového obrazu značky ŠKODA ve srovnání s konkurencí,
- připravit se na dynamický vzestup prodejů v Rusku ve vazbě na zklidněnou politickou a hospodářskou situaci,
- podpora reprezentační kanceláře (udržení zastoupení automobilové a.s. ŠKODA v Moskvě),
- zajistit homologaci (technickou certifikaci) Škody Octavia,
- vytvořit kvalitní servisní síť evropského stylu.

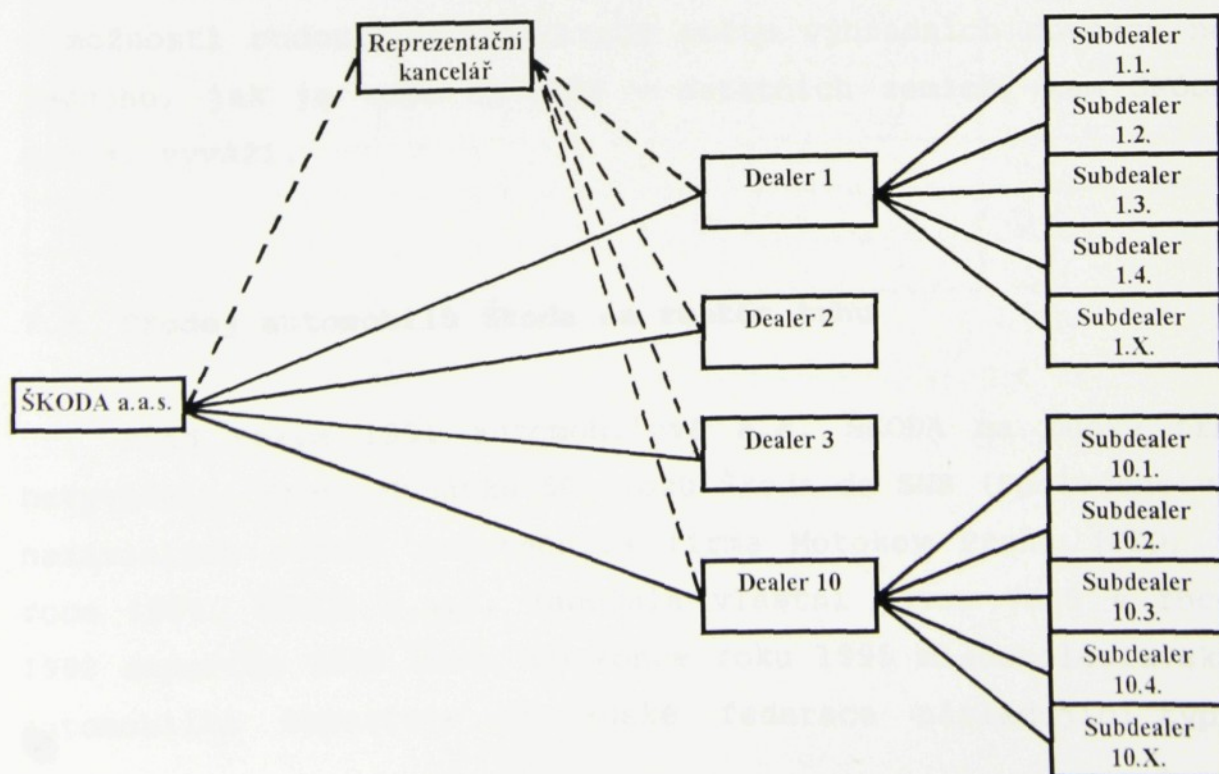
Prvním krokem pro zajištění cílů bylo zřízení reprezentační kanceláře (opěrného bodu) v zahraničí. Tato reprezentační kancelář není samostatnou právníckou osobou, je personálně a organizačně součástí podniku. Vznikla v roce 1992 v Moskvě a zaměstnává dva místní pracovníky, kteří měli za úkol zpřístupnit trh, navázat kontakty, dát ruským zákazníkům možnost zvyknout si na vozy Škoda a vytvořit trvalé obchodní kontakty, případně je pěstovat. Důležitý úkol spočívá v průzkumu trhu, analýze a v tom, že obratem sděluje ŠKODĚ a.a.s. informace z ruského trhu.

Schema importu v západním regionu:



V západním regionu generální importér není jenom výhradním dovozcem automobilů značky Škoda, ale plní i funkce reprezentační kanceláře. Jednotliví dealeři odebírají automobily pouze od generálního dovozce, který dohlíží na kvalitu prodeje a všestrannost servisní péče. Provádí marketing, certifikace, presentace a výstavy.

Schema importu vozů Škoda do Ruské federace:



V Ruské federaci nebylo možné aplikovat schema vývozu, jaké je obvyklé v západním regionu. Jako hlavní důvod se jevila přílišná rozsáhlost cílového trhu, který nemohl být pokryt jedním výhradním dovozcem. V důsledku toho bylo nutné použít několik importérů (dealerů), kteří provádějí jak prodejní, tak dodavatelskou činnost pro své subdealery. Nezbytností bylo založení reprezentační kanceláře, která plní úkoly informačně podpůrné; ne dovozní.

V současné době na ruském trhu pracuje 10 přímých dealerů, z nichž 5 má obchodní sídlo v Moskvě. Ostatní firmy pracují ve větších městech Ruské federace jako jsou Kaliningrad, St. Peterburg, Jekatěrinburg a Iževsk. Další skupinu tvoří 18 subdealerů, kteří jsou závislí na dodávkách od svých dealerů. Hlavním cílem automobilové a.s. ŠKODA je vybudovat kvalitní síť prodejců včetně servisních oprav, které by měly odpovídat evropské úrovni. Zároveň určit tři generální importéry pro dovoz vozů značky Škoda na ruský trh s možností budoucí optimalizace počtu výhradních dovozců na jednoho, jak je tomu obvyklé v ostatních zemích, kam ŠKODA a.a.s. vyváží.

7.3 Prodej automobilů Škoda na ruském trhu

Před rokem 1991 automobilová a.s. ŠKODA na ruský trh nevyvážela. První dodávku 500 vozů Škoda do SNS (Společenství nezávislých států) uskutečnila firma Motokov Praha (PZO) v roce 1991. ŠKODA a.a.s. započala vlastní vývoz vozů v roce 1992 exportem 1562 kusů. Od konce roku 1995 mladoboleslavská automobilka exportuje do Ruské federace následující typy

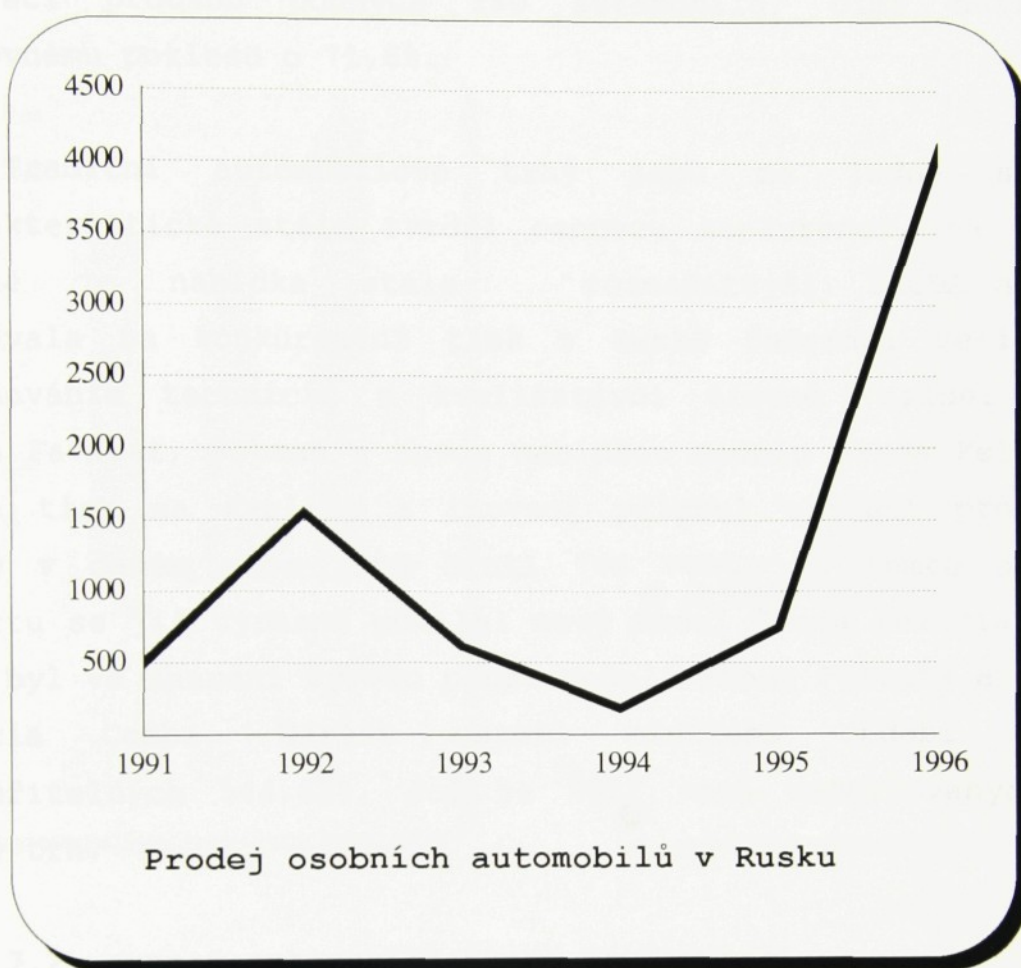
vozů: Škoda Felicia a Škoda Felicia Combi v provedení LX, GLX s motory 1,3/43kW, 1,3/50kW a 1,6/55kW v karburátorové verzi. Do roku 1995 se na ruský trh exportovaly typy Škoda Favorit a Škoda Forman.

Po dokončení homologace (technické certifikace), která je v řízení, se počítá s rozšířením současné nabídky o typy Van + a Pick-up. Konec roku 1996 byl rokem vzniku vozu střední třídy Škoda Octavia, pro který se homologace teprve připravuje. V roce 1997 se počítá s úplnou nabídkou všech typů (výbava, motory) vozů Škoda na ruském trhu. Současný stav exportovaných modelů vozů mladoboleslavské automobilky zobrazuje tabulka 7.1.

tab. 7.1 exportované modely

Typ	Vybavení	Exportní podíl	Motor	Exportní podíl
Felicia	LX	40%	1,3 l / 43 kW	83%
Felicia	GLX	10%	1,3 l / 50 kW	2%
Felicia Combi	LX	40%	1,6 l / 55 kW	15%
Felicia Combi	GLX	10%	Diesel	0%
Van +		0%		
Pick-up		0%		
Octavia		0%		

Prodej na ruském trhu, respektive na trhu SNS započal v roce 1991 a graf 7.1 přesně kopíruje vývoj exportu Škody a.a.s. od roku 1991 do roku 1996.



graf 7.1

V roce 1991 započal vývoz vozů Škoda do SNS v počtu 500 automobilů. Tento export byl realizován podnikem zahraničního obchodu. Vývoz vozů firmou ŠKODA a.a.s. na trh Společenství nezávislých států nastal v roce 1992 exportem 1562 kusů. Následující roční období bylo charakteristické tím, že došlo k rozdělení exportu na trh SNS a samostatný ruský trh. V tomto roce vyvezla automobilová a.s. ŠKODA 612 vozů, což je o 61,9% méně než v roce předchozím. Rok 1994 byl pro ŠKODU a.a.s. více než kritický a vedení společnosti dokonce začalo uvažovat o opuštění ruského trhu, jelikož bylo v Ruské

federaci prodáno pouhých 180 automobilů, čímž došlo k opětovnému poklesu o 71,6%.

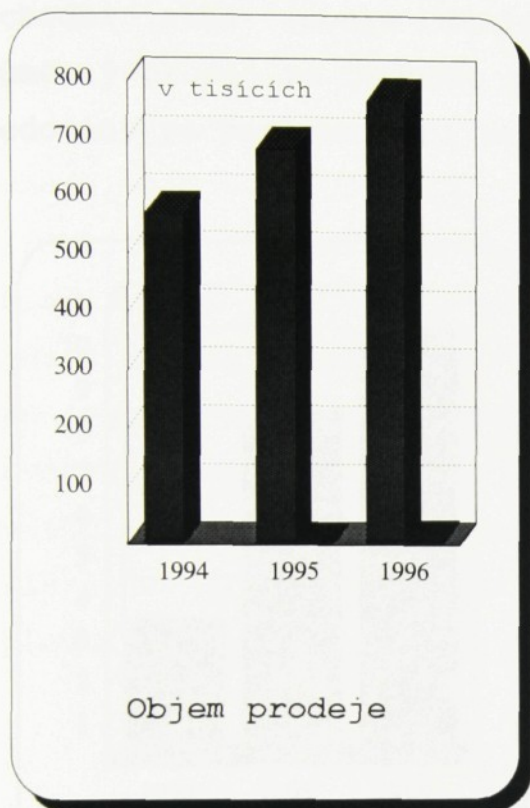
Tradiční automobilové trhy jsou na jedné straně charakteristické stále tvrdší cenovou konkurencí, na druhé straně je nabídka stále rozmanitější. ŠKODA a.a.s. reagovala na konkurenční tlak v Ruské federaci zesíleným stupňováním technické a kvalitativní úrovně vozidel typu Škoda Favorit, Forman a novou nabídkou modelu Škoda Felicia. Tento tlak na kvalitu a inovaci přinesl oživení prodeje, který v daném roce 1995 činil 744 vozů. Na tomto objemu exportu se již výrazně podílel nový model Škoda Felicia. Rok 1996 byl ve znamení vývozu pouze modelů Škoda Felicia a Škoda Felicia Combi. Nárůst oproti minulému období činil neuvěřitelných 544,62%, což je 4052 vozů exportovaných na ruský trh.

tab. 7.2 export automobilů Škoda (ruský trh)

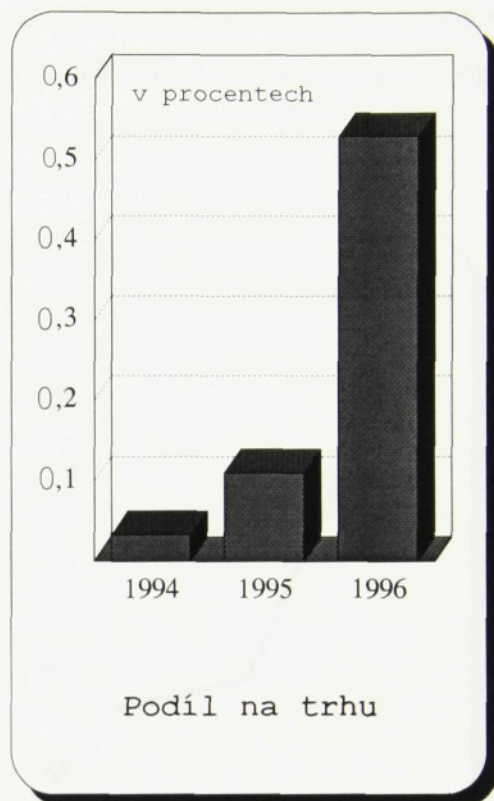
Rok	Rusko celkem	včetně Pick-up	SNS celkem	včetně Pick-up
1991 ⁺	500	0	500	0
1992 ⁺	1 562	5	1 562	5
1 993	612	0	2 523	16
1 994	180	0	1 517	548
1 995	744	0	1 697	425
1 996	4 052	0	6 054	87

⁺ Rusko = SNS

Grafy 7.2, 7.3 a tabulka 7.3 vyjadřují porovnání prodeje vozů Škoda na ruském trhu k celkovému objemu odbytu. Dále informují, jaký podíl na trhu zaujímá ŠKODA a.a.s. v Ruské federaci za poslední tři roky.



graf 7.2



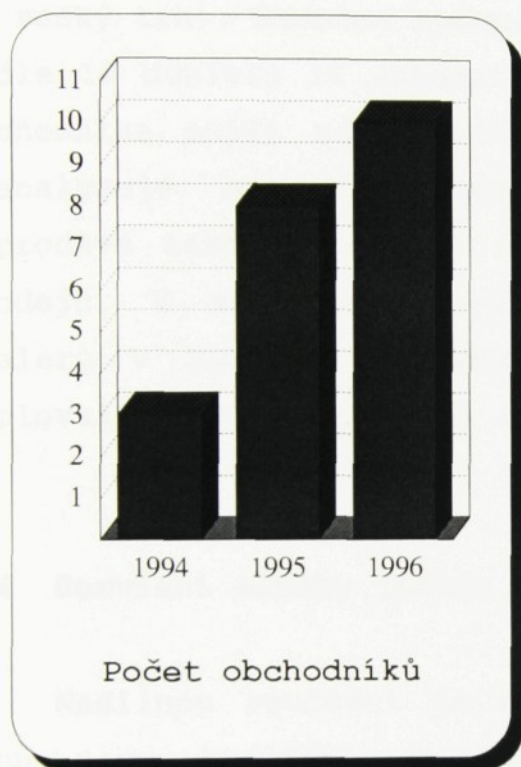
graf 7.3

tab. 7.3 prodej a podíl vozů Škoda na ruském trhu

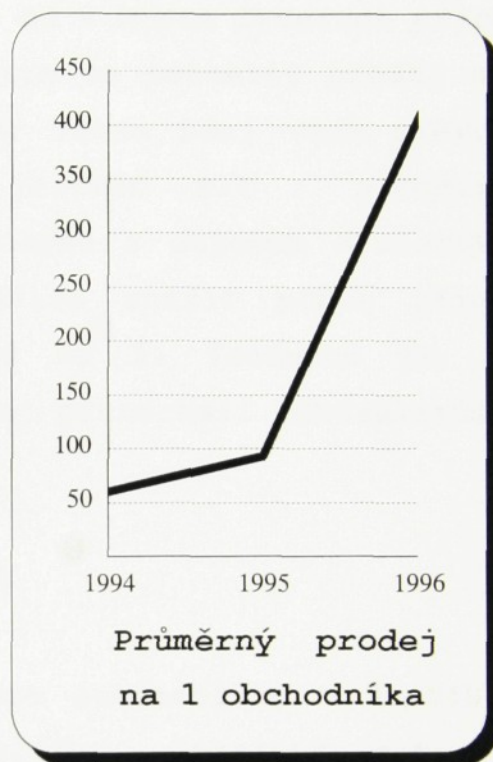
Ruský trh	Prodej			Podíl na trhu		
	1 994	1 995	1 996	1 994	1 995	1 996
Škoda	180	744	4 052	0,032%	0,109%	0,528%
Celkem	570 000	683 000	768 344			

Předchozí údaje vykazují, že prodej vozů ŠKODY a.a.s. na ruském trhu a zároveň podíl, který na tomto trhu automobilka zaujímá není zdaleka tak velký, jako je reálná poptávka po vozech Škoda mezi ruskými zákazníky. Výše této poptávky je podle dealerů v Ruské federaci několikanásobně vyšší než byl objem prodeje za poslední rok 1996.

V grafech 7.4, 7.5 a tabulce 7.4 je zachycena velikost obchodní sítě (pouze dealerů; ne subdealerů) a zároveň průměrný prodej na jednoho prodejce. Veškeré údaje jsou opět sledovány za poslední tři roky.



graf 7.4



graf 7.5

tab. 7.4 obchodní síť a průměrný prodej

Ruský trh	Obchodní síť (dealeři)			Průměrný prodej na 1 obchodníka		
Rok	1 994	1 995	1 996	1 994	1 995	1 996
Celkem	3	8	10	60	93	405

Do roku 1994 na ruském trhu pracovali dva dealeři a koncem roku 1994 zde operovali pouze tři prodejci. To mělo nepochybně vliv na objem prodeje vozů Škoda (v roce 1994 bylo prodáno pouhých 180 automobilů). V roce 1995 se ruská

odbytová síť ŠKODY a.a.s. kvalitativně, ale především kvantitativně rozvíjela a dosáhla celkového počtu 8 obchodníků. V posledním sledovaném roce vzrostl v Ruské federaci počet dealerů na 10 a průměrný prodej na 1 obchodníka činil 405 vozů (tzn. 4052 exportovaných automobilů na ruský trh). Nesmíme opomenout, že v Ruské federaci pracuje vedle 10 dealerů 18 subdealerů, tím se průměrný prodej na 1 obchodníka sníží až na 145 vozů. Tetno údaj však pravdivě neanalyzuje situaci prodeje, jelikož síť subdealerů neprodává taková množství srovnatelná s objemem dealerských prodejů. V současnosti se podařilo snížit počet přímých dealerů v Rusku z původních 10 na 5. Tendence je, aby suplovali funkci importérů a prodej přenechali subdealerům.

7.4 Servisní služby (after sales)

Nedílnou součástí úsilí každé automobilky o úspěch na trhu jsou kvalitní servisní služby. Zákazník musí být spokojený nejen s automobilem, ale také s vysokou úrovní všestranné servisní péče. Mladoboleslavská automobilka je známá tím, že nevyvází jen kvalitní výrobky, ale že se zároveň i pečlivě stará o další servis i služby.

V Rusku je celkem 28 obchodníků, kteří prodávají škodovky. Jen v Moskvě, která se svým počtem obyvatel 10 milionů vyrovná počtu obyvatel v České republice, pracuje 18 obchodníků. Předností značky Škoda na ruském trhu - samozřejmě vyjma její vysoké kvality - je její naprostý právní pořádek. Cílem ŠKODY a.a.s. je, aby ruští obchodníci dosahovali stejných kvalit jako naši a byli dokonale

zviditelnění. I v přírodních kráskách Moskvy

PRŮMYSL V MOSKOVSKÉ OBLASTI

Kvalita jednotlivých ruských prodejců je různorodá, jsou zde špičkové autosalony i servisy, kde používají doporučené originální nářadí a přípravky, ale jsou zde prodejny jen průměrné, ale i podprůměrné. Zde je nezbytné problém urychleně řešit. Situaci kvalitních servisních služeb by výrazně vylepšilo založení centrálního skladu náhradních dílů přímo v Moskvě, jelikož některé originální náhradní díly v ruských servisech často schází (nebo se dají koupit až za trojnásobné ceny).

Podle údajů z roku 1994, které byly získány z oficiálních zdrojů, je v Moskvě a v její oblasti 1200 servisních stanic, které mají celkem 12000 pracovníků. V roce 1994 bylo v Moskvě a v její oblasti 1200 servisních stanic, které mají celkem 12000 pracovníků.

Výroba v Moskvě a v její oblasti		1993	1994
AZIL	1993	40 500	40 000
VAV	1993	509 213	510 000
GAZ	1993	116 673	120 000
ERMA	1993	12 774	10 000
ERMA	1993	5 638	10 000
GAZ	1993	44 500	40 000
Celkem	1993	714 778	720 000

V roce 1994 bylo v Moskvě a v její oblasti 1200 servisních stanic, které mají celkem 12000 pracovníků. V roce 1994 bylo v Moskvě a v její oblasti 1200 servisních stanic, které mají celkem 12000 pracovníků.

8 POROVNÁNÍ S KONKURENČNÍMI ZNAČKAMI AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU V DANÉ OBLASTI

8.1 Trendy automobilového sektoru na ruském trhu

V Ruské federaci je poměrně nízká hustota pokrytí automobilů na obyvatele, kde připadá na 1000 obyvatel 48 osobních automobilů (tzn. 6x méně než v ČR a v USA to bylo dokonce 12x více). Dovoz ojetých vozidel do Ruské federace činí ročně cca. 150 000 vozů, nových vozů se ročně doveze cca 45 000 ks. Přibližně 80% vozů na ruských silnicích je tuzemské výroby. Rok 1994 znamenal podle odborníků hranici maximálního poklesu výroby osobních automobilů v Ruské federaci. Tabulka 8.1 analyzuje výrobu osobních automobilů v ruských závodech za posledních 7 let s podrobným rozčleněním jednotlivých výrobců.

tab. 8.1 výroba osobních automobilů v ruských závodech

Výrobce	1 990	1 991	1 992	1 993	1 994	1 995	1996 ⁺
AZLK	106 004	104 344	101 422	95 801	67 868	40 600	40 000
VAZ	734 588	674 884	673 821	660 275	530 876	609 213	650 000
GAZ	72 000	69 000	69 001	105 654	118 159	118 673	130 000
IŽMAŠ	106 004	104 344	54 420	31 336	21 903	12 774	10 000
KamAZ	1 962	4 536	7 545	5 275	6 118	8 638	10 000
UAZ	53 450	52 491	54 317	57 604	53 178	44 880	40 000
Celkem	1 074 008	1 009 599	960 526	955 895	798 102	834 778	880 000

⁺ plán

Ač ruské automobilové závody vyprodukovaly v roce 1995 celkově o 37 000 osobních automobilů více než v r. 1994, znamenal tento rok "podle odborníků" hranici maximálního

poklesu výroby, od které by se měli automobiloví výrobci odrazit směrem k postupnému navyšování produkce.

Přetrvávající problémy tuzemských výrobců osobních automobilů řeší vláda ochrannářskou politikou při importech konkurence (tzn. aplikace cla a akcizu). Od 1. srpna roku 1996 platí v Ruské federaci nová pravidla pro dovoz automobilů ze zahraničí a ta se poněkud odlišují od pravidel dřívějších:

- dovozce dnes již nemůže při dovozu automobilu volit mezi možnostmi platit buď 5 ECU za každý kubický centimetr objemu motoru a nebo platit částku skládající se z cla + +akcizního poplatku + DPH. Přípustná je dnes pouze druhá varianta. Výše akcizního poplatku činí 0,675 ECU za každý kubický centimetr objemu motoru a DPH je stanovena ve výši 21,5%. Tabulka 8.2 shrnuje celní poplatky pro všechny druhy dovážených nových automobilů.

tab. 8.2 sazby dovozních cel (osobní automobily)

Objem motoru v ccm	Benzinové motory	Objem motoru v ccm	Dieselové motory
	ECU/ccm		ECU/ccm
do 1000	1,1	do 1500	1,3
1001 - 1500	1,3	1501 - 1800	1,9
1501 - 1800	1,35	1801 - 2500	1,9
1801 - 3000	1,9	nad 2500	2,5
nad 3000	2,5		

Navýšením celního a akcizního poplatku za dovoz zahraničních vozů vytvořila ruská vláda ochranný polštář domácím automobilovým výrobcům. Tento postup vyvolal

naprosto negativní reakci u producentů, kteří ztratili konkurenceschopnost na zahraničních trzích, a aniž by zlepšili kvalitu, zvýšili na domácím trhu ceny. Tento vývoj je pochopitelně dlouhodobě pro Rusko nepřijatelný. V očích ruského spotřebitele jsou stále více uznávány vozy zahraniční včetně automobilů Škoda, avšak při rozhodování o koupi je preferována častěji cena před kvalitou.

8.2 Import osobních automobilů podle značek

Restriktivní opatření měla eliminovat dvě základní složky, a to cenu a množství dovážených automobilů. Cena vozů bezesporu vzrostla o více než 58% (připočteme-li DPH jedná se o částku v hodnotě 90% vozu expedovaného dle doložky EXW), což není pro domácí výrobce, respektive pro zahraniční exportéry suma zanedbatelná. Na druhou stranu analýza importu osobních automobilů, která je zpracovaná v tabulce 8.3 vykazuje rostoucí poptávku po dovozových vozech. Údaje jsou čerpány od výhradních prodejců značek v Rusku, které se mohou lišit od skutečných importů.

tab. 8.3 objemy prodeje značek (ruský trh)

Značka / rok	1 994	1 995	1996 ⁺
GM	4 500	5 500	7 000
Ford	n.a.	1 200	5 000
Toyota	2 000	2 400	3 000
Kia	300	900	4 000
Volvo	1 000	1 500	2 000
Renault	n.a.	1 500	2 000
Mitsubishi	1 020	1 390	1 900
Saab	n.a.	1 946	2 000
Nissan	1 150	1 063	2 000
Škoda	180	744	3 800
Daewoo	200	770	1 500
Fiat	n.a.	715	1 000
Mazda	n.a.	825	1 000
Mercedes - Benz	n.a.	820	1 100
Hyundai	n.a.	660	1 200
VW	354	795	800
BMW	320	600	500
Alfa Romeo	n.a.	440	600
Audi	45	300	350
Citroen	n.a.	440	500
Honda	150	180	250

⁺ předpoklad

Podle zmíněných údajů se ruský trh jeví jako mimořádně dynamický s rostoucí poptávkovou i nabídkovou křivkou. Mnozí experti soudí, že v čtyřletém výhledu, tedy do roku 2001, vzroste prodej nových vozů v Rusku z loňských 768 tisíc o polovinu na 1 035 tisíc. Některé značky jako Mitsubishi, Toyota, Daewoo, Hyundai a Kia rozpracovaly plány na zvýšení objemu prodeje svých vozů do začátku nového tisíciletí. Druhou skupinu tvoří Nissan, Ford, Volvo a GM, které jsou

opatrnější ve svých prognózách o velikosti prodeje, odvolávající se na nestabilitu jak ekonomickou, tak politickou v budoucím Rusku.

V Ruské federaci je stále rostoucí zájem o luxusnější vozy se silnějšími motory. Automobily s objemem do 1 000ccm mají 11% podíl, 1 001 - 1 500ccm jsou zastoupeny nadpolovičním podílem rovným 51%. Velký nárůst byl analyzován u vozů s obsahem 1 501 - 3 000ccm, podíl na dovozu činil v roce 1995 36% a poslední skupinu tvoří automobily nad 3 001ccm s 2% zastoupením.

8.3 Cenové srovnání s největšími konkurenty

Ceny v zahraničním obchodě jsou ovlivňovány různými faktory, které omezují rozhodovací schopnost managementu někdy tak silně, že aktivní cenová politika je téměř nemožná. Pak mluvíme o pasivní cenové politice, v níž je cena určena předem jako datum, a musí se akceptovat. Při stanovení ceny musí odpovědní odborníci firmy nebo organizace zvažovat i další hlediska, jakými jsou zisk, příjem z tržeb nebo podíl na daném trhu. Novinky ruského trhu a cenový barometr většiny vozů podobné kategorie "malé vozy a nižší střední třída" v tomto regionu analyzuje tabulka 8.4.

tab. 8.4 cenové srovnání značek (ruský trh)

Značka	Model	Objem (ccm)	Výbava	Cena (USD)	Konkurenční index (Škoda = 100%)	
Škoda	Felicia LX	1 289		10 700		
Škoda	Felicia Combi LX	1 289		11 700		FeCo
Fiat	Uno	1 372		12 300	115%	
Fiat	Brava SX	1 600		19 500	182%	
Honda	Civic	1 500		20 000	170%	FeCo
Peugeot	405 GL	1 762		21 000	179%	FeCo
Peugeot	306 XN	1 360		16 400	140%	FeCo
Mazda	323	1 489		21 000	179%	FeCo
Lada	Samara 08	1 500		8 800	82%	
Lada	Samara 09	1 500		9 000	84%	
VW	Golf	1 762		23 500	219%	
VW	Polo 1,6	1 600	P	17 450	163%	
VW	Passat	1 781		26 000	222%	FeCo
Daewoo	Nexia	1 781	E,R,L,K,P	11 900	101%	FeCo
Daewoo	Espero	1 998	E,R,L,K,P	18 200	155%	FeCo
Kia	Avella	1 300	E,R,K	16 500	154%	
Kia	Sephia	1 500		20 500	175%	FeCo
Nissan	Almera	1 392		16 990	158%	
Ford	Escort	1 289	L	13 750	128%	
Ford	Mondeo	1 597	E,R,L,K,P,A,B	25 500	218%	FeCo
Opel	Corsa	1 195		17 000	159%	
Opel	Omega B	1 800		32 000	273%	FeCo
Hyundai	Accent	1 500	E,L,P,R,K	13 000	121%	
Hyundai	Lantra	1 800	E,L,P,R,A,B,K	22 100	188%	FeCo
Suzuki	Swift	1 300	E,L,P,A	17 600	164%	
Toyota	Corolla	1 400	E,L,P	17 450	149%	FeCo
Seat	Ibiza	1 400		20 000	187%	
Mitsubishi	Lancer	1 300	P,L,K	18 000	154%	FeCo
Mitsubishi	Galant	1 800	E,L,P,K	32 000	239%	FeCo

P - posilovač řízení R - rádio K - klimatizace B - ABS

L - centrální zamykání E - el.okna A - airbag

V současné době je situace na trhu taková, že vozy Škoda patří mezi jedny z nejlevnějších. Záleží na kategorii vozu a především na jeho výbavě. Ceny kompletně vybavených Felicií Combi se pohybují okolo 14 900 dolarů a nejvybavenější Lada se kupuje za 14 000 až 15 000 USD. Přesto největším konkurentem ŠKODY a.a.s. na ruském trhu jsou vozidla ruské výroby Lada v základním provedení, jejich ceny dle typu se pohybují v rozmezí od 7 000 - do 11 000 dolarů. Nejdražšími vozy na trhu jsou Opel Omega a Mitsubishi Galant, kde cena dosahuje 32 000 USD. Pokud si ŠKODA a.a.s. udrží trend solidních cen nebo dokonce ceny sníží, bude patřit k nejprodávanějším značkám na ruském trhu. Vozy Škoda jsou plně srovnatelné s importovanou konkurencí a mají vynikající poměr mezi cenou a výkonem automobilu, což je částečně eliminováno vysokým dovozním clem.

8.4 Strategické záměry největších konkurentů vozů Škoda

Trh ve Východní Evropě se zatím zahraničním automobilkám jeví jako velmi slibný, mnozí odborníci však již nyní poukazují na nebezpečí, že jejich investiční záměry vyjadřované miliardami dolarů jsou příliš ambiciózní. Zatímco všechny hlavní výrobce osobních a lehkých užitkových vozů ve Střední Evropě ovládl západní kapitál, ruští producenti působí do značné míry v izolaci. Na cizí partnery zbyla nanejvýš úloha dodavatelů komponent. Musí tudíž hledat na tamní potenciálně lukrativní trh jiné cesty.

Daewoo - Ukrajina

V ukrajinském automobilovém závodě ZAZ (kde byl vypsán

mezinárodní konkurs na prodej kontrolního balíku akcií 53%) chce automobilka Daewoo vyrábět konkurenceschopné vozy, čemuž vyhovuje nový model J-100, který by měl být vybavován motory od 75 do 115 kW. Daewoo dále nabízí dovézt (bezcelně) a prodat na Ukrajinu 30 000 svých automobilů.

Daewoo - Uzbekistán

Jako první zahraniční automobilka na území bývalého Sovětského svazu zahájila loni v Uzbekistánu výrobu osobních vozů jihokorejská firma Daewoo. V červnu byla započata výroba modelu Nexia a koncem roku 1996 pak modelu Tico.

Fiat - Ukrajina

Koncern Fiat se také uchází o nabídku v ukrajinském automobilovém závodě ZAZ a nabízí rozsáhlý projekt, který kromě výroby osobních automobilů zahrnuje i výrobu dílů pro vozy Fiat. Jednalo by se o model Palio.

Ford - Bělorusko

Ve třetím čtvrtletí roku 1997 začne v obci Obtšak u Minska ve společném podniku FORD UNION montáž modelu Escort. Ford zde investuje 20 mil. USD a při spolupráci zaměstnanců z minské továrny na traktory počítá s roční kapacitou 6 000 vozů. Podle množství prodaných automobilů v sousedních státech SNS bude rozšířena kapacita montáže a využito místní výroby automobilových dílů (Bělorusko by mělo vyrábět až 70% dílů nezbytných ke kompletaci vozů).

Renault - Rusko

Všechny pokusy oživit výrobu automobilů v moskevském závodu AZLK byly zatím neúspěšné. Ruská vláda poskytla úvěr ze státního rozpočtu, který by měl dosáhnout až 100 mil. USD na

umoření dluhů a pohledávek. Renault pronikl do tohoto závodu prostřednictvím úvěru Francie ve výši 72 mil. USD. Ten by měl sloužit na nákup motorů společnosti Renault a součástí spolupráce by se měly stát i další podvozkové orgány (mj. výfukové systémy, startér, chladič, spojka aj.). Není vyloučena rozsáhlejší spolupráce či spojení obou automobilek.

GM - Rusko

V Jelabuze v Tatarstanu (vzdáleném 1 400 km od Moskvy) se má letos montovat měsíčně 500 automobilů Chevy Blazer. Podle smlouvy s koncernem General Motors, který má na společném podniku Elaz-GM čtvrtinový podíl, dosáhne celková investice do tamní automobilky 250 mil. USD. Výsledná montážní kapacita koncem roku 1998 dosáhne padesáti tisíc jednotek. K tomu účelu se přestavuje továrna, která měla původně vyrábět traktory.

Automobiloví výrobci Daewoo, Fiat, Ford a GM by výrobou nebo montáží ve státech SNS získali bližší kontakt s ruským trhem. Došlo by k navýšení objemu importovaných vozů, ale také ke snížení cen na cílovém trhu. Lze předpokládat, že díky levné pracovní síle ve státech SNS dojde k výraznému snížení výrobních nákladů a tím i konečné ceny vozů. Hlavní strategií je přímé proniknutí do Ruska či spojení s největšími ruskými výrobci automobilů. Nemalou překážkou jsou vysoká dovozní cla a akcizní poplatky.

Ruská federace uzavřela celní unii s Kazachstánem, Kyrgystánem a Běloruskem. Tvoří seskupení zemí, které mezi sebou odstranily obchodní restrikce (cla a tarify) a které synchronizují svoji obchodní politiku vůči ostatním státům

SNS a zároveň všem nečlenům. Rozšíření celní unie o některé další státy SNS, jako Ukrajina, Uzbekistán a další, je v nejbližším období nereálné.

Výhodu omezených dovozních cel může využít pouze Ford, který bude vyrábět modely Escort v běloruském Obštaku. Ostatní automobilky, které montují a vyrábějí nebo se chystají montovat či vyrábět v zemích mimo celní unii, musí využít bilaterálních nebo multilaterálních jednání o snížení dovozních cel na import osobních automobilů do Ruské federace.

9 NÁVRH NOVÝCH ODBYTOVÝCH MOŽNOSTÍ

9.1 Forma odbytu - rozložené vozy

Automobilová a.s. ŠKODA započala expedici rozložených vozů do Polska v roce 1994 modelem Škoda Favorit. V roce 1995 úspěšně pokračoval export rozložených vozů Škoda Felicia a Škoda Felicia Combi. Expedice tohoto typu má jako hlavní náplň své činnosti přípravu, balení, kompletaci a nakládku rozložených vozů pro jejich následný vývoz do zahraničí, kde jsou tyto automobily v montážních provozech kompletovány. Podle způsobu rozložení vozů se jedná o typ **SKD**, **MKD** a **CKD**.

Nejjednodušší typ rozložení je SKD . Automobil je rozložen na následující díly:

- vypravenou karoserii,
- hnací agregát,
- kola,
- zadní nápravu,
- výfukové potrubí,
- tlumičové jednotky,
- provozní kapaliny,

Vypravená karoserie je kompletní včetně zabudovaných skel, koberců, elektroinstalace, sedaček, ovládání. Karoserie je lakovaná s ochranným voskem na povrchu. Hnací agregát obsahuje motor, přední nápravu, převodovku, řízení a brzdové ústrojí.

Druhý typ rozložení vozu je označován jako MKD. Rozložení vozu je následovné:

- lakovaná karoserie,
- ostatní díly pro montáž vypravené karoserie,

- agregát,
- kola,
- zadní náprava,
- výfukové potrubí,
- tlumičové jednotky,
- provozní kapaliny.

Karoserie je lakovaná a skládá se pouze z kapoty a nasazených dveří. Všechny komponenty patřící do vozu jsou expedovány jednotlivě v paletách. Hnací agregát je rozložen na převodovku, motor, přední nápravu a spolu s podvozkovými díly je expedován do zahraničí zvlášť.

Nejvyspělejší stupněm rozloženosti vozů je CKD.

Rozložení jednotlivých vozů je následovné:

- rozložená karoserie pro svařování,
- díly pro montáž vypravené karoserie,
- agregát,
- kola,
- zadní náprava,
- výfukové potrubí,
- tlumičové jednotky,
- provozní kapaliny.

Karoserie vozu je v nesvařeném stavu, tedy rozdělena na několik dílů. Podvozkové díly a rozložený hnací agregát jsou expedovány zvlášť do zahraničí.

Jednotlivé díly jsou ukládány do palet, zabaleny do folií nebo papírů napuštěných konzervační látkou a buď v těchto paletách, nebo ve větších kontejnerech nakládány na silniční nebo železniční prostředky a odesílány na místo určení.

Systém rozložených vozů se dělí do tří stupňů dle obtížnosti montáže v zahraničí. Jednotlivé montážní závody v Ruské federaci nejsou prozatím schopny vybavit své prostory odpovídajícím technickým zařízením a kvalifikovanými pracovníky v oblasti montáže rozložených vozů bez odpovídajícího zaškolení. Vyškolení technických pracovníků musí probíhat v mateřském závodě (tj. mladoboleslavské automobilce) pod dohledem mistrů a v náležité zaškolovací lhůtě.

Jednotlivé stupně rozloženosti vozů jsou rozdílně finančně nákladné. Samozřejmě, že nejlevnější druh montáže je SKD, kde je nutnost vybavení montážní haly omezena pouze na automobilové zvedáky a odpovídající nářadí pro kompletaci vozu a přístroje pro seřízení.

Druhý typ rozložených vozů MKD je již podstatně finančně náročnější, jelikož se neobejde bez montážní linky. Pokud je karoserie vyvezena v základu (neobsahuje plnič, což je druhá vrstva laku a vrchní lak, což je třetí stupeň ochrany), musí zahraniční montážní závod vybudovat lakovnu. Stupeň CKD, tedy nejsložitější druh rozloženosti dodává karoserii v rozloženém stavu a pro montážní závod to představuje vybavenost svařovnou plus předcházejícími bloky (montážní linkou a lakovnou).

9.2 Aplikace nové formy odbytu na ruské podmínky

V posledním období prudce stoupají prodeje vozidel v Rusku, což vyplývá z nízké úrovně motorizace (cca 48 ks

vozidel/1000 obyvatel). Současná tarifní politika spolu s celní regulací Ruské federace pro dovoz osobních automobilů na tento trh je vzhledem k velmi nízké konkurenceschopnosti ruských automobilových výrobců zaměřena na ztížení dovozů osobních vozů zahraničních značek. Jedná se tudíž o ochrannářská opatření chránící a podporující domácí výrobu a mající pravděpodobně dlouhodobý charakter.

V zájmu získání dalších odbytových možností na perspektivně se rozvíjejících trzích Východní Evropy by měla automobilová a.s. ŠKODA počítat se zahájením montáže automobilů Škoda Felicia v Rusku. Ruský trh je pro ŠKODU a.a.s. velice zajímavý z hlediska odbytu. Rusko prožilo během posledních tří let těžší období. Zvýšily se celní sazby, což mělo za následek pokles importu. Na druhou stranu to vyvolalo naprosto negativní reakci u domácích automobilových výrobců, kteří ztratili konkurenceschopnost na zahraničních trzích, a aniž by zlepšili kvalitu, zvýšili na domácím trhu ceny. Tento vývoj je pochopitelně dlouhodobě pro Rusko nepřijatelný. Řešením, jak se dlouhodobě uplatnit na ruském trhu, je tedy zavedení montáže SKD až CKD.

V první řadě je nezbytné vyhledat firmu schopnou montovat rozložené vozy. Tou by se mohla stát ruská firma Smolensk Auto Rossia (SAR, což je bývalá továrna na výrobu raket), avšak nevyhovuje kapacitními možnostmi. Firma SAR se sídlem v západoruské oblasti Smolensk by mohla obdržet právo montovat osobní automobily Škoda z rozložených částí (SKD montáž). Dalším žhavým kandidátem je kaliningradská oblast, kde by pro ŠKODU a.a.s. vyvstala výhodnější možnost montáže (jak z dodavatelského, tak ekonomického hlediska). Jedná se o

zvláštní ekonomickou zónu (ZEZ), kde federální zákon stanovuje, že zboží dovezené ze zahraničí a přetvořené (jestliže velikost přidané hodnoty jeho zpracováním představuje nejméně 30%) nepodléhá platbě cla na území Ruska a zemí celní unie.

V delší budoucnosti by se mohlo postupně přejít z SKD na montáž vozů Škoda s podílem místních komponentů (CKD montáž), čímž by mladoboleslavská automobilka napomáhala při rozvoji dodavatelského průmyslu v Rusku jako předpokladu mezinárodně konkurenceschopného rozvoje tamního automobilového průmyslu. Ruské předpisy i ruská vláda by bezesporu vyžadovaly, aby ŠKODA a.a.s. přispěla k zaměstnanosti i ke zvýšení technické úrovně tuzemských dodavatelů.

Na obou stranách existují určité problémy. V Ruské federaci jsou to administrativní a technické problémy a na straně automobilky ŠKODA rozhodně vyvstanou dopravní potíže, jelikož se jedná o velice složitou záležitost. Nemalým problémem budou podmínky pro zpracování technologicko - technické dokumentace, tzn. (smlouva o podmínkách dopravy, expedovaném množství, způsobu expedice atd.).

Velkou výhodou se jeví fakt, že ŠKODA a.a.s. prodává do Ruska hotové vozy, a tudíž jsou zde dobré předpoklady pro servisní služby a prodej náhradních dílů. Expedice by probíhala stejným způsobem jako expedice rozložených vozů do Polska. Ke schválení montáže v Rusku je také zapotřebí provést zkoušky prototypů. Je nutné zjistit, zda technologie, která u nás zcela vyhovuje, je dostačující i v Ruské federaci. Jde o takové problémy, že např. motor není

zabíhaný s převodovkou, nejsou seřizeny světlomety, výfukové zplodiny, brzdy, elektroinstalace apod.

9.3 Strategické a operativní cíle

Strategické cíle:

- Založení montáží v Rusku považovat za prioritu expanse značky Škoda na východní trh,
- založit v Ruské federaci min. 3 až 4 montážní linky v různých lokalitách, tj. včetně již zmíněné montáže ve Smolensku. Jako ekonomicky nejvýhodnější se momentálně jeví Kaliningrad a po stránce technické a geografické potom Moskva v automobilce Moskvíč,
- pokusit se využít nesplacené pohledávky České Republiky (Československa) v Rusku a to např. kapitalizací pohledávek při zakládání Joint Venture,
- uzavřít smlouvy na založení Joint Venture pouze na montáž. Distribuci je nutno oddělit a zajistit přes již vybudovaný systém sítě prodejců koordionovaný ŠKODOU a.a.s., aby nedošlo k cenové válce,
- vytvořit v mladoboleslavské automobilce odpovídající zázemí pro montáž v Rusku, jako jsou kapacity výroby SKD, logistika, expedice, kontejnerový terminál apod.

Operativní cíle:

- stanovit jednoznačně zodpovědnosti a formy spolupráce oddělení a oblastí v rámci firmy ŠKODA a.a.s. pro projekt montáže v Ruské federaci,
- zvýšit cenu SKD setů z automobilové a.s. ŠKODA, aby výsledná cena smontovaného vozu odpovídala ceně

- kompletních vozů importovaných na ruský trh,
- projednat s oddělením pro vývoj možnosti lepšího přizpůsobení Škoda automobilů ruským podmínkám a tyto úpravy realizovat (důraz na silnější motory, odolnější podvozkové orgány, ochrana proti korozi, větší objem nádrže, výraznější rozdíl mezi provedením LX a GLX),
 - prověřit výrobce autosoučástí v Rusku pro budoucí zvýšení "local content" (tuzemské komponenty). Je nezbytné určit sortiment, lokalizaci výrobce, kvalitu součástí a v neposlední řadě, přijatelnou cenu. Zpočátku se soustředit na výrobce autobaterií, pneumatik, ráfků, výfukového potrubí apod.,
 - trvale sledovat aktivity domácích výrobců a zahraniční konkurence jak v Rusku, tak i v SNS,
 - rozšířit stávající homologaci (technickou certifikaci) o vozy Škoda Pick-up a Van + a zahájit homologační řízení pro automobil střední třídy Škoda Octavia.

ŠKODA a.a.s. má jisté obavy z tlaku na ruský trh, na který chtějí proniknout téměř všechny automobilky. Znamená to, že Škoda musí vyvinout nemalé úsilí na získání tohoto lukrativního trhu a snažit se být pro něj cenově nejvýhodnější s co největším objemem prodeje.

9.4 Kalkulace rozložených a kompletních vozů včetně forem plateb

tab. 9.1 kalkulace rozložených a kompletních vozů

Felicia LX				
		Kompletní vozy	SKD Smolensk	SKD Kaliningrad
1. Zákaznická cena vč. daně v USD	(1 USD = 1,72 DEM)	11 616	9 483	8 622
1. Zákaznická cena vč. daně v DEM		19 981	16 311	14 829
2. DPH 21,5%		3 536	2 886	2 624
3. Zákaznická cena bez DPH	4+5	16 445	13 425	12 205
4. Obchodníková marže		1 495	750	750
5. Cena pro obchodníka	6+7+8+9	14 950	12 675	11 455
6. Doprava k obchodníkovi		210	150	280
7. Importérové náklady			125	125
8. Importérová marže			450	450
9. Cena pro importéra	10+11+12+13+14	14 740	11 950	10 600
10. Montáž v Rusku			400	400
11. Doprava a pojištění		775	1 200	1 200
12. Clo 1,3 ECU pro 1 ccm		3 268		
13. Akcíz 0,675 ECU pro 1 ccm		1 697		
14. Clo pro SKD Smolensk cca 15%			1 350	
14. Clo pro SKD Kaliningrad 0%				
15. Cena EXW v DEM	Platba předem	9 000	9 000	9 000

Tato kalkulace vychází z fiktivní ceny EXW ŠKODA a.a.s., avšak další propočty jsou provedeny dle skutečnosti (akcíz, dovozní clo, doprava a pojištění až po prodejní cenu na ruském trhu). Jelikož montované vozy jsou levnější než vozy kompletně dovážené, je nezbytně nutné zvýšit cenu SKD setů ze ŠKODY a.a.s. tak, aby výsledná cena smontovaného vozu

odpovídala ceně dovezených vozů. Velký problém montáže rozložených vozů v Ruské federaci je nedůvěra ruských zákazníků v tuzemskou výrobu, či kompletaci cizích výrobků domácí firmou. Pokud by došlo k zahájení montáže vozů Škoda na ruském trhu, je třeba postupně snižovat cenu dovážených vozů a naopak zvýšit cenu SKD setů, aby výsledná prodejní cena byla stejná (zabránění cenové válce). Cílem by se stala úplná montáž na pokrytí celého ruského trhu bez dovozu kompletních vozů; přitom cena vozu by byla výrazně nižší než cena vozu kompletního.

Velice problematickou se jeví otázka plateb. Ruská strana by byla ochotna provádět montáž rozložených vozů v jakémkoli množství, ovšem nebude v nejbližší době schopna uvést vhodnou nabídku plateb. Z jejich strany se jako nejefektivnější jeví nabídka zboží, ovšem ŠKODA a.a.s. požaduje pouze platby v dolarové nebo markové měně.

Obdobná situace je u dovážených vozů, kde je požadována dolarová platba předem, respektive 30 dní před zahájením výroby. S velkým překvapením tento druh platby funguje a automobilová a.s. ŠKODA by v případě prvotřídních ruských klientů byla ochotna akceptovat platby s bankovní garancí. Tento druh platby by byl nepochybně pro ruské obchodníky výhodnější, ale i nákladnější, jelikož by došlo ke zdražení ceny vozu zhruba o 1%.

10 ZÁVĚR

Na blízkou budoucnost se mohou podle průzkumu essenské firmy Marketing Systems GmbH těšit výrobci osobních automobilů. Zatímco v minulých letech bylo na světě ročně uváděno do provozu 31 až 35 milionů aut (1995 - 34,4 mil.), se očekává v roce 2000 poprvé překročení hranice 40 milionů a v roce 2004 dokonce 45 milionů. Nikoho nenechá na pochybách závěr o tom, kde je tento skrytý potenciál růstu: v rychle rostoucích zemích Asie, Latinské Ameriky, Afriky a v neposlední řadě v reformních východoevropských státech.

Základním předpokladem pro příznivý vývoj automobilového průmyslu je ovšem růst životní úrovně v rozvojových a nově industrializovaných zemích. Tím by došlo ke splnění dalšího předpokladu - nárůstu celosvětového průměru počtu aut na 1000 obyvatel ze současných 92 na 97 a zvýšení celkového stavu osobních automobilů ve světě na neuvěřitelných 580 milionů v roce 2004. Z toho plných 189 milionů (zhruba 1/3) by mělo jezdit po evropských silnicích, což představuje nárůst o 9% proti roku 1995.

Jako mimořádně dynamický automobilový trh příštího desetiletí z hlediska poptávky i nabídky charakterizuje region Střední a Východní Evropy (včetně Ruska, Ukrajiny, Běloruska a Uzbekistánu) ve své nejnovější studii konzultantská firma DRI/McGraw-Hill. Během příštích deseti let zde čeká zdvojnásobení poptávky po nových vozech zhruba na 2,9 milionu aut. Poptávku mají přitom stimulovat příznivý hospodářský vývoj v oblasti, výrazné zlepšení úvěrových možností spotřebitelů, jakož i nižší ceny díky změnám ve

fiskální politice vlád, ostřejší konkurenci a v neposlední řadě se počítá s nárůstem výroby v regionu. Ta by se měla zvýšit z 1,6 miliónu v roce 1994 na 2,7 miliónu do roku 2001 a o pět let později dokonce až na 3,2 miliónu. Prodej nových vozů v Rusku vzroste z loňských 768 tisíc téměř o polovinu na 1035 tisíc v roce 2001. Faktem zůstává, že i tak prosperující trh nebude nakonec s to uspokojit všechny místní výrobce.

Rozsáhlé strukturální změny v automobilovém odvětví, známé z posledních let, mají pokračovat. Nové automobilky budou vznikat v oblastech s výhodnou strukturou nákladů a vysokou poptávkou. Tlak asijských výrobců na evropský trh se zvýší. Na tento fakt musí reagovat i koncern VW. Hlavní strategií automobilového koncernu VW bude sjednocování několika modelů na jednotnou podvozkovou platformu. Zisk Volkswagenu by se tímto měl koncem století zvýšit na čtyřnásobek současné hodnoty. Do roku 2002 plánuje koncern zredukovat počet modelů ze současných 19 zhruba na čtyři, což znamená jednu modelovou základnu pro malá auta, jednu pro nižší střední třídu a po jedné pro modely střední a nejvyšší třídy. Tato strategie má koncernu otevřít cestu k použití jedné součástky pro vozy všech čtyř dceřiných značek VW, Audi, Seat a Škoda, a tím šetřit náklady na výrobu a na zajištění náhradních dílů.

Podle asociace automobilových výrobců (ACEA) ovládl loni koncern VW trh Střední a Východní Evropy. Za výhodu této skupiny se značkami Audi, Seat, Škoda a VW se přičítá rozptýlení výrobních provozů po celém regionu, jakož i rozmanitost značek. Veškerou strategii koncernu v zemích střední a východní Evropy staví Volkswagen na ŠKODĚ a.a.s..

Cílem diplomové práce byl průzkum a následná analýza automobilového sektoru v Ruské federaci. Od průzkumu trhu na statických trzích je možné upustit, u dynamických trhů je to nemožné. Hospodářství dneška je, jak známo, částečně charakterizováno bouřlivými změnami spojenými se zvyšováním růstu v určitých odvětvích. Nezbyvá nic jiného, nežli postavit zahraniční obchod vzhledem k podstatně většímu riziku na pevnou informační základnu. Nejprřednějším cílem této diplomové práce bylo předpovídat vývoj automobilového trhu v Ruské federaci se souvztažností na ŠKODU a.a.s. a její aktivity v tomto regionu. S předpoklady jsou pevně spojena rozhodnutí a ty jsou velice důležitá. Proto se nelze spolehnout na intuice, neboť by bylo příliš riskantní vystavovat se náhodě.

Pokud se v této práci nemohlo dojít k jednoznačným závěrům, bylo snahou naznačit alespoň trend nebo tendence. Průzkum a analýza ruského automobilového trhu je rozdělena na kvantitativní průzkum, kde jsou sčítána fakta a veškeré informace a kvalitativní průzkum, kterým se zkoumaly příčiny jevů. Měl tedy za úkol dát odpověď na otázku, proč ty či ony stavy nastaly. Práce není omezena pouze na průzkum a analýzu automobilového trhu v Rusku, ale dává návrh nových odbytových možností. Není zde opomenuto ani prostředí, kde ŠKODA a.a.s. operuje (hospodářská politika, ekonomická situace, politika, právní řád, kultura apod.), což má svůj nenahraditelný význam zvláště v zahraničním obchodě.

SEZNAM LITERATURY:

- [1] **KINDLEBERGER, CH. P.:** Zahraniční obchod a národní hospodářství, nakladatelství Svoboda. 1. vyd. Praha, 1968.
- [2] **HOLMAN, R.:** Dějiny teorií mezinárodního obchodu, Vysoká škola ekonomická. 1. vyd. Praha, 1991.
- [3] **MICHNÍK, L.:** Medzinárodný obchod, Ekonomická univerzita. 1. vyd. Bratislava, 1992.
- [4] **ZUNOVÁ, L.:** Podmínky pro obchod a podnikání, CVEV. 1. vyd. Praha, 1996.
- [5] **KOŽÍŠEK, P.:** L&K - ŠKODA II. díl, MOTORPRESS s.r.o.. 1. vyd. Praha, 1995.
- [6] **KULHAVÝ, E.:** Mezinárodní marketing, BABTEXT s.r.o.. 1. vyd. Praha, 1992.
- [7] **PŘÍBOVÁ, M.:** Marketingový výzkum v praxi, Grada. 1. vyd. Praha, 1996.
- [8] **ČERNOHLÁVKOVÁ a kol.:** Operace v zahraničním obchodě, Vysoká škola ekonomická. 1. vyd. Praha, 1991.
- [9] **PEARCE, D. W.:** Macmillanův slovník moderní ekonomie, Victoria Publishing, a.s.. 2. vyd. Praha, 1995.
- [10] **ESPINO, J.:** Encyklopedia Britannica, Encyklopedia Britannica Inc.. Chicago, 1996.
- [11] **Firemní materiály ŠKODY a.a.s.**

SEZNAM PŘÍLOH:

Příloha č. 1strana 1 - 2

Růst světového obchodu podle oblastí

Pramen: World Trade Organization; The Economist

Příloha č. 2strana 3 - 4

Ekonomické ukazatele v grafech (Ruská federace)

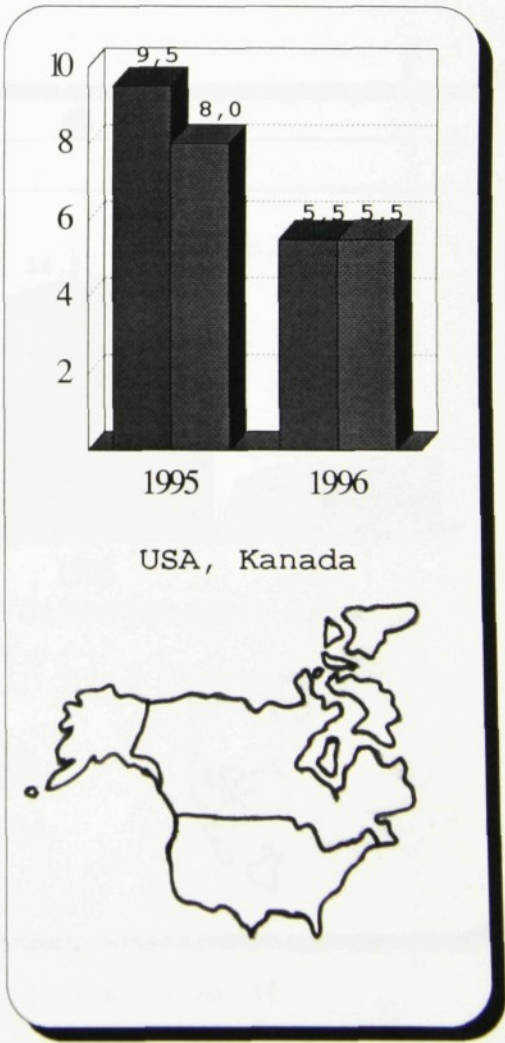
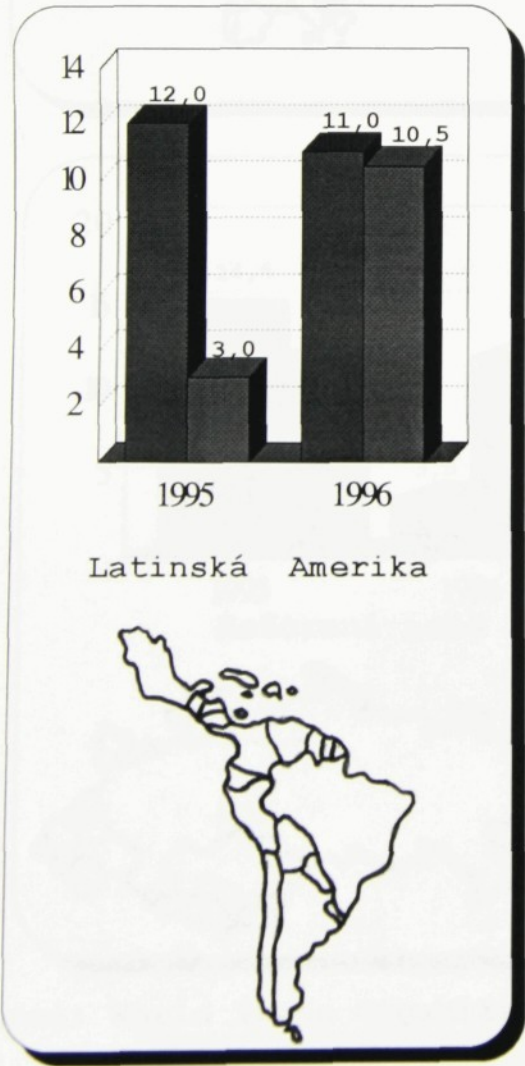
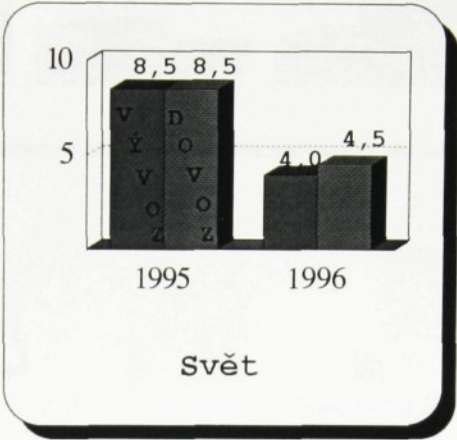
Pramen: World Bank; The Economist

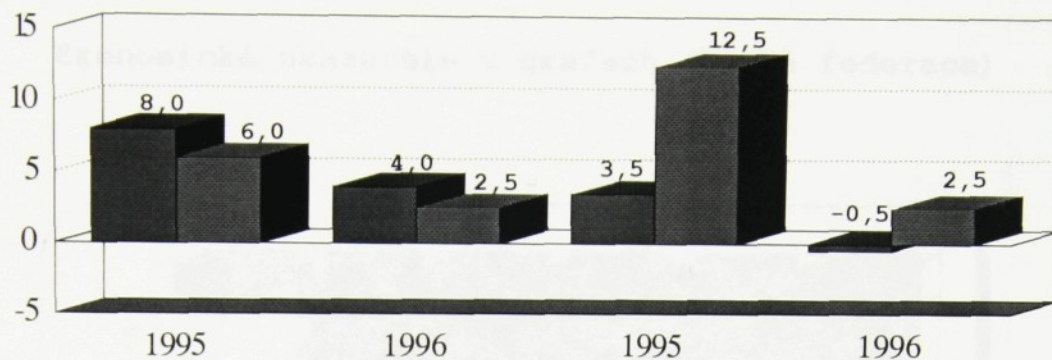
Příloha č. 3strana 5

Sumarizační údaje včetně prognózy (Ruská federace)

Pramen: EIU; Country Forecast 2nd quater 1995

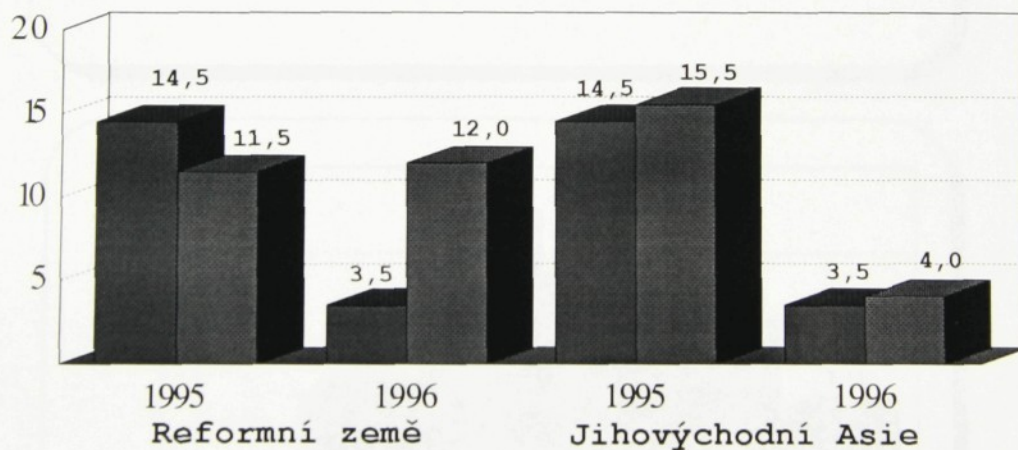
Růst světového obchodu podle oblastí
(změny v % proti r. 1995)





EU - 15

Japonsko



1995 1996

Reformní země

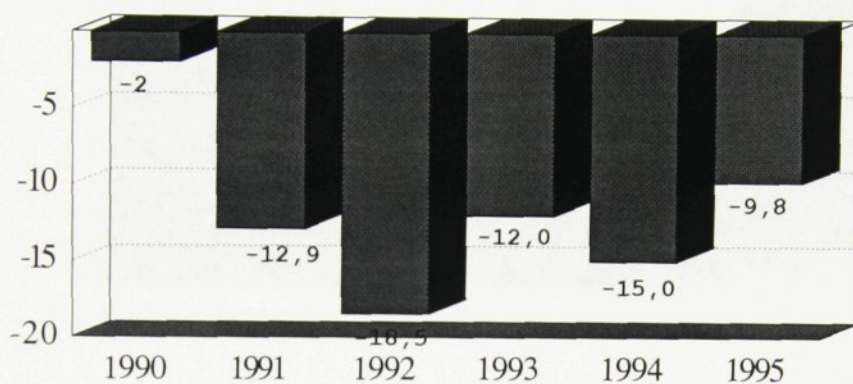
1995 1996

Jihovýchodní Asie



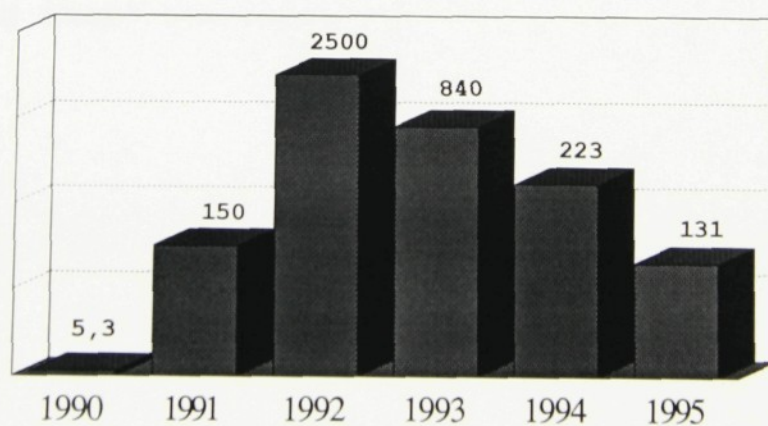
Pramen: World Trade Organization; The Economist

Ekonomické ukazatele v grafech (Ruská federace)



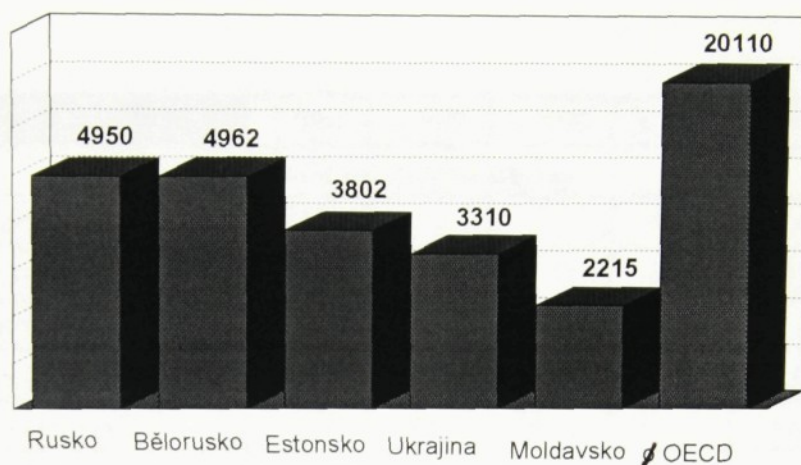
Vývoj HDP

(konstantní ceny, růst v % vůči předchozímu roku)



Míra inflace

(růst v % vůči předchozímu roku)



HDP na osobu

(v USD, podle parity kupní síly, rok 1996)

Pramen: World Bank; The Economist

Příloha č. 3

Sumarizační údaje včetně prognózy (Ruská federace)

	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999
Očekávané procentní změny						
HDP	-15,0	-4	3,0	4,0	4,0	5,0
Investice	-26,0	-10,0	5,0	8,0	10,0	11,0
Průmyslová výroba	-20,9	-4,0	4,0	4,0	6,0	6,0
Zemědělská výroba	-9,0	-2,0	2,0	2,0	3,0	3,0
Počet obyvatel (mil.)	148,0	148,2	148,2	148,3	148,5	148,6
HDP (mld. USD)	286,4	312,9	364,6	384,3	425,2	441,8
HDP na hlavu obyvatelstva (USD)	1 931	2 111	2 460	2 591	2 863	2 973
Nezaměstnanost (%)	7,1	12,0	12,0	10,0	7,0	6,0
Rozpočtový deficit (% z HDP)	11,0	8,0	7,0	6,0	6,0	5,0
Inflace (%)	223	190	85	60	40	25
Kurz RUR k USD	4 200	4 554	5 600	8 000	10 000	12 000
Zahraniční obchod (mld. USD)						
Vývoz	51,6	54,0	57,0	60,0	64,0	68,0
Dovoz	37,8	40,5	45,0	50,0	57,0	62,0
Obchodní bilance	13,8	13,5	12,0	10,0	7,0	6,0
Bilance běžného účtu (% z HDP)	1,7	1,4	0,8	0,1	-0,5	-0,6
Vnější zadluženost (mld. USD)	95,0	112,2	117,2	120,2	123,2	126,2

Pramen: EIU, Country Forecast 2nd quater 1995