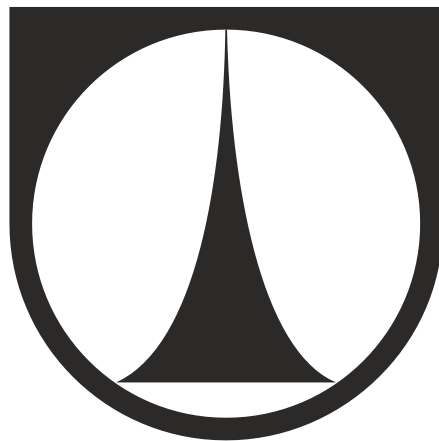


**TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI**  
**Ekonomická fakulta**



**DIPLOMOVÁ PRÁCE**

**2013**

**Bc. Veronika Bartošová**

# **TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI**

## **Ekonomická fakulta**

Studijní program: **N 6208 – Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Podniková ekonomika**

### **Vliv současné liberalizace ruského trhu na obchodní vztahy firmy Benteler ČR, s. r. o.**

**Current liberalization of the Russian trade and its influence on the  
company Benteler ČR, s. r. o.**

DP – PE – KOB 2013 01  
Bc. Bartošová Veronika

Vedoucí práce: Ing. Jaroslav Demel, katedra mezinárodního obchodu  
Konzultant: Ing. Břetislav Hnyk, vedoucí obchodního oddělení ve firmě Benteler

Počet stran: 96 Počet příloh: 1

Datum odevzdání: 10. května 2013

## **Prohlášení**

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci dne 10. května 2013

Bc. Veronika Bartošová

## **Poděkování**

Ráda bych tímto poděkovala Ing. Jaroslavovi Demelovi za odborné vedení mé diplomové práce, za jeho připomínky i cenné rady během celého studia a dále Ing. Břetislavovi Hnykovi za poskytnuté informace a jeho čas věnovaný konzultacím o dané problematice.

Zároveň mé poděkování patří celé rodině, která mě během studia podporovala.

## **Anotace**

Téma mé diplomové práce je „Vliv současné liberalizace ruského trhu na obchodní vztahy firmy Benteler ČR, s. r.o.“. Pro přehlednost je práce rozdělena do šesti základních kapitol, z nichž jsou první dvě věnovány teoretickému základu této problematiky, tj. vlivu liberalizace a globalizace na podnikání ve světovém měřítku a rovněž možnostem státu, jak toto podnikání a potažmo i celý zahraniční obchod země ovlivnit pomocí nástrojů obchodní politiky. Následující kapitoly jsou věnovány samotnému jádru této diplomové práce, a to přistoupení nového člena, Ruské federace, poslední velké ekonomiky stojící před branami do Světové obchodní organizace. Záměrem této práce je zhodnotit dopady toho vstupu na obchodní podmínky společnosti Benteler ČR a na základě zjištěných informací provést analýzu, zda je přijetí RF do WTO výhodným krokem pro podnik, jenž z důvodu některých obchodních bariér, které se nyní Rusko svým vstupem zavázalo postupně eliminovat, lokalizoval svou výrobu v jednom z ruských regionů.

## **Klíčová slova**

Globalizace, liberalizace, clo, Světová obchodní organizace, Ruská federace, lokalizace.

## **Annotation**

The theme of my thesis is “Current liberalization of the of the Russian trade and its influence on the company Benteler ČR, s. r. o.”. The work is for clarity divided into six main parts. The first two parts are addressed to the theoretical base of this issue, which is the influence of liberalization and globalization on worldwide enterprise as well as the government’s possibilities of influencing of this enterprise and foreign trade by using instruments of commercial policy. Next chapters are focused on the core of this thesis, that is the acceptance of new member, the Russia federation, the last great economy standing in front of borders of the World Trade Organization. The aim of this study is to evaluate impacts of Russian accession to WTO on the company Benteler CR and its commercial conditions. In addition to that, I would like to analyze, whether Russia acceptance on the World trade organization is favourable for the company, that on the ground on business barriers, that RF since ratification of WTO agreement undertakes to eliminate, decided to locate its production in one of the Russia region.

## **Key Words**

Globalization, liberalization, customs, World trade organization, Russian federation, localization.

## Obsah

Seznam zkratk.....	11
Seznam tabulek.....	13
Seznam obrázků.....	14
Úvod.....	15
<b>1. Vliv globalizace a liberalizace na světový obchod .....</b>	<b>18</b>
<b>1.1 Globalizace podniku i světového obchodu.....</b>	<b>18</b>
1.1.1 Globální podnik.....	20
1.1.2 Podnikatelské příležitosti a vyplývající z globalizace.....	21
1.1.3 Podnikatelské ohrožení přinášející globalizace.....	23
<b>1.2 Liberalizace v obchodních vztazích.....</b>	<b>24</b>
<b>1.3 Mnohostranný obchodní systém v rámci GATT .....</b>	<b>26</b>
1.3.1 Období před rokem 1948.....	26
1.3.2 Všeobecná dohoda o clech a obchodu GATT.....	28
<b>1.4 Světová obchodní organizace - WTO.....</b>	<b>32</b>
1.4.1 Základní mnohostranné obchodní dohody WTO.....	35
1.4.2 Organizační struktura a přijímání rozhodnutí ve WTO.....	36
1.4.3 Mnohostranná obchodní jednání WTO.....	37
<b>1.5 Všeobecné důsledky liberalizace a členství ve WTO na podnikání.....</b>	<b>39</b>
<b>2. Nástroje obchodní politiky.....</b>	<b>41</b>
<b>2.1 Autonomní nástroje obchodní politiky .....</b>	<b>41</b>
2.1.1 Tarifní nástroje.....	41
2.1.2 Netarifní nástroje.....	43
<b>2.2 Smluvní nástroje obchodní politiky .....</b>	<b>44</b>
<b>3. Ruská federace.....</b>	<b>46</b>
<b>3.1 Současná ekonomická situace v Rusku.....</b>	<b>46</b>

3.2	Transformace ruského trhu .....	48
3.3	Cesta Ruska do WTO .....	49
3.3.1	Bilaterální vztah Ruska a USA.....	52
3.3.2	Bilaterální vztah Ruska a EU .....	54
3.3.3	Rusko a Gruzie .....	59
3.4	Vliv členství na ruskou ekonomiku .....	61
3.4.1	Automobilový průmysl v Rusku a jeho očekávaný trend.....	63
4.	Česko-ruské obchodní vztahy.....	66
4.1	Vývoj a prognóza vzájemného obchodu .....	66
4.2	SWOT analýza ruského trhu .....	68
5.	Společnost BENTELER.....	70
5.1	Organizační struktura společnosti Benteler Group .....	70
5.2	Benteler ČR (Region EE) .....	72
5.2.1	Přehled jednotlivých závodů .....	73
5.3	O.O.O. Benteler Automotive (Kaluga).....	74
5.3.1	Pozadí lokalizace v Rusku.....	77
6.	Zhodnocení lokalizace v ruské Kaluze .....	80
6.1	Obrat lokální výroby v Rusku .....	80
6.2	Kalkulace vývozu do Ruska .....	81
6.3	Posouzení analýzy .....	86
	Závěr .....	90
	Seznam použité literatury .....	93
	Seznam příloh .....	96
	Příloha A : Vybrané bilaterální dohody ČR s Ruskem .....	97



## Seznam zkratek

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

ASEM – Asijsko-evropská úmluva (*Asia-Europe Meeting*)

BSEC – Černomořské hospodářské společenství (*Black Sea Economic Cooperation*)

ČEB – Česká exportní banka

ČR – Česká republika

DDP – Dodací podmínka „S dodáním clo placeno“ (*Delivered Duty Paid*)

EE – Východní Evropa (*Eastern Europe*)

EEC – Euroasijské hospodářské společenství (*European Economic Community*)

EGAP – Exportní garanční a pojišťovací společnost

EHS – Evropské hospodářské společenství

EU – Evropská unie (*European Union*)

GATS - Všeobecná dohoda o obchodu se službami

(*General Agreement on Trade in Services*)

GATT – Všeobecná dohoda o clech a obchodu (*General Agreement of Tariffs and Trade*)

G8 – Skupina G8 (*Group of Eight*)

G20 – Skupina G20 (*Group of Twenty*)

HDP – Hrubý domácí produkt

IBRD – Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj

(*International Bank for Reconstruction and Development*)

INCOTERMS – Mezinárodní výkladová pravidla pro přepravu zboží

(*International Commercial Terms*)

MERCOSUR – Sdružení volného obchodu mezi státy Argentina, Brazílie, Paraguay, Uruguay a Venezuely

(*Mercado Comum do Sul*)

MFN – Doložka nejvíce upřednostňovaných národů (*Most Favoured Nations*)

MO – Ministerstvo obchodu

MK – Ministerstvo kultury

NAFTA – Severoamerická zóna volného obchodu

(*North American Free Trade Agreement*)

OBSE – Organizace pro bezpečnost a spolupráci v Evropě

OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

(*Organization for Economic Cooperation and Development*)

OEM – Originální výrobce zařízení (*Original Equipment Manufacturer*)

RF – Ruská federace

SNS – Společenství nezávislých států

TRIPS – Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví

(*Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights*)

USA – Spojené státy americké (*United States of America*)

VW – Volkswagen

WB – Světová banka (*World Bank*)

WTO – Světová obchodní organizace (*World Trade Organization*)

## Seznam tabulek

Tab. 1: Stupně globalizace podniku .....	21
Tab. 2: Mnohostranná obchodní jednání GATT .....	30
Tab. 3: Vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů Ruska.....	47
Tab. 4: Vývoj vzájemného obchodu USA s Ruskem .....	53
Tab. 5: Hlavní dovozní partneři EU .....	55
Tab. 6: Hlavní vývozní partneři EU .....	55
Tab. 7: Změny v celních sazbách na dovoz komodit .....	64
Tab. 8: Vzájemný obchod ČR s Ruskem.....	66
Tab. 9: SWOT analýza ruského trhu .....	69
Tab. 10: Požadovaná roční výše lokalizace OEMs dle Dekretu 166.....	79
Tab. 11: Výrobní program VW Kaluga 2013.....	80
Tab. 12: Obrat závodu O.O.O. Benteler Automotive.....	81
Tab. 13: Podklady pro balení svařenců .....	82
Tab. 14: Kalkulace nákladů na dopravu z Chrastavy do Kalugy .....	82
Tab. 15: Kalkulace dopravy na celní přechod Krasnaya Gorka.....	83
Tab. 16: Výpočet celní hodnoty .....	84
Tab. 17: Kalkulace exportních nákladů na jednotku produkce .....	85
Tab. 18: Výhody a nevýhody lokalizace a exportu .....	87

## Seznam obrázků

Obr. 1: Vývoj vzájemného obchodu EU a Ruska v letech 2007-2011 .....	57
Obr. 2: Podíl TOP 10 produktů dovážených z Ruska na celkovém dovozu .....	58
Obr. 3: Podíl TOP 10 produktů vyvážených z EU do Ruska na celkovém vývozu .....	59
Obr. 4: Produkce automobilů v Rusku .....	63
Obr. 5: Struktura společnosti Benteler Group .....	71
Obr. 6: Lokalizace závodů firmy Benteler ČR, s. r. o. ....	<b>Chyba! Záložka není definována.</b>
Obr. 7: Vzdálenost jednotlivých automobilových center v Rusku	<b>Chyba! Záložka není definována.</b>
Obr. 8: Podíl dopravy a cla na exportních nákladech firmy.....	88

## Úvod

Prosté směny statků či poskytování služeb vytvářely pouta a ovlivňovaly vztahy mezi lidmi již v dávné historii, kdy naši předchůdci používali ještě jako formu platidla mušle, drahé kameny, či se jejich obchod odehrával formou bártrové směny. Obchod bezesporu sbližoval a stále sbližuje, a to jak jednotlivce, tak i podniky a státy. Utváří mezi nimi vzájemnou závislost, jež se v posledních desetiletí prostřednictvím postupujících globalizačních a liberalizačních tendencí prohlubuje. Obchod se globalizuje, stává se provázanějším, a co do objemu směněného množství se týče, větším a větším.

Významný podíl na nárůstu důležitosti světového obchodu a potažmo i jeho vlivu na jednotlivé firmy, podmínky podnikání i nástroje hospodářské politiky lze přisoudit odstraňování bariér vzájemného obchodu a díky zvětšující se propustnosti národních hranic také rozšiřování obchodních teritorií a příležitostí. Podstatnou zásluhu na těchto liberalizačních krocích měla v 50. letech minulého století Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT), která později vyústila v založení současné Světové obchodní organizace (WTO), jejíž počínání, konkrétně udělení členství Ruské federaci, dalo důvod vzniku této diplomové práci.

Rusko, největší stát na světě, rozporuplná země plná kontrastů a poslední velká a vlivná ekonomika stojící mimo členskou základnu WTO, si na svůj vstup do Světové obchodní organizace musela počkat rekordně dlouhých 18 let. Den, který se zapsal do historie Ruské federace, tedy 22. srpen 2012, přinesl této rozmanité zemi nemalé změny. Jako ostatní členské země WTO se i RF navázala k principu nediskriminace, transparentnosti, přehlednosti a podpoře spravedlivé hospodářské soutěže. Kromě toho ruské vládě vyvstala povinnost potýkat se i s dalšími úkoly týkajícími se převážně odstraňování obchodních bariér, které rovněž vyplývají z členství ve Světové obchodní organizaci.

Ruská federace se stala 156. členem Světové obchodní organizace, která nyní s její účastí zastřešuje neuvěřitelných 97 % celého světového obchodu. Dlouho očekávané zakončení několikaletých přístupových jednání ovlivnilo zahraniční obchod mnoha zemí. Jednou z nich je i Česká republika, neboť RF je i díky vhodným geografickým podmínkám jedním z klíčových partnerů.

Atraktivita ruského trhu, konkrétně potenciál ruského automobilového průmyslu, zaujala i společnost Benteler ČR, jenž patří k největším německým průmyslovým podnikům specializujícím se na výrobu automobilových součástek. Benteler lze považovat za společnost nadnárodní, neboť jednotlivé závody jsou umístěné po celé Evropě, USA, Kanadě, Mexiku a dalších koutech světa. Závody spadající pod Benteler ČR jsou situovány do regionu východní Evropy. Svou centrálu v ČR má například závod na Slovensku či Maďarsku. Situace na trhu i vysoké náklady v podobě celních sazeb přivedly společnost v roce 2009 k vybudování nového závodu v ruské oblasti Kaluga, kde byla v uplynulém roce 2012 dokončena závěrečná fáze výstavby tohoto závodu.

Hlavním cílem této diplomové práce je zhodnotit výhodnost rozhodnutí společnosti Benteler lokalizovat svůj závod v ruské oblasti Kaluga a to po aplikaci veškerých závazků, kterým se Rusko vstupem do Světové obchodní organizace zavázalo.

První kapitola se zaměřuje na vysvětlení teoretického základu této práce, kde důležitou roli sehrávají pojmy globalizace a liberalizace. Je hodnoceno, jak velký vliv mají tyto tendence na jednotlivé firmy i jejich podnikání. Dále po organizační i funkční stránce bude představena instituce, jejíž pravidla ovlivňují počínání všech podniků začleněných států, tedy Světovou obchodní organizaci i úmluvu jí předcházející, tj. Všeobecnou dohodou o clech a obchodu.

V následující kapitole je uvedeno, jakým způsobem může stát ovlivnit chování podniků, do jejichž činnosti spadá vývoz či dovoz zboží a služeb. Kapitola je věnována prostředkům obchodní politiky a to nástrojům tarifním a smluvním, prostřednictvím kterých stát může jednak ochránit své domácí producenty od zahraniční konkurence, ale zároveň také přiblížit cizí trh lokálnímu podniku pomocí bilaterálních a nadnárodních smluv. Vybrané bilaterální úmluvy, které Česká republika uzavřela s Ruskou federací, budou zmíněny na konci druhé kapitoly.

Třetí kapitola je zaměřena na ruský trh, kde pomocí základních makroekonomických ukazatelů je naznačena současná ekonomická situace RF i transformační procesy probíhající v devadesátých letech minulého století. Velký prostor je zde věnován vzájemným vztahům Ruska s USA, EU i s Gruzii, pomocí nichž budou vysvětlena

dlouhotrvající přístupová jednání, která RF vedla před vstupem do Světové obchodní organizace. Opomenut nezůstal ani dopad členství ve WTO na ruské hospodářství, konkrétně na automobilový průmysl. S očekávaným trendem, příležitostmi, změnami i aktuálními novinkami v tomto odvětví byla veřejnost seznámena na 7. mezinárodní konferenci s názvem „Autoinvest 2013“, jež se konala v únoru tohoto roku a která bude zmíněna závěrem této kapitoly.

Čtvrtá kapitola je jednak věnována česko-ruským obchodním vztahům, konkrétně vývoji a struktuře vývozu a dovozu mezi Českou republikou a Ruskem, dále je zde zhodnoceno podnikatelské klima ruské ekonomiky, jež je v mnoha ohledech velmi specifické. Velká závislost ČR na dovozu ropy i ostatních nerostných surovin má za následek, že objem ruského dovozu do ČR je už po několik let mnohokrát vyšší, což se projevuje na obchodní bilanci ČR, která má ve vztahu k RF pasivní saldo. Jak je však v kapitole uvedeno, pozitivní vývoj pro naši ekonomiku zaznamenává tempo růstu exportu, které je v porovnání s tempem růstu importu vyšší.

Předposlední, pátá kapitola, představí společnost Benteler, konkrétně závody situované do regionu východní Evropy. Centrálním závodem tohoto regionu je výrobní závod s vedením v Chrastavě, které mi nyní ochotně poskytlo veškeré potřebné podklady k této diplomové práci. Podrobněji je v této kapitole popisán závod v Kaluze, jenž rovněž patří do regionu EE. Závěr kapitoly je věnován pozadí motivu lokalizovat v ruské Kaluze i povinností vyplývajícím z ratifikace lokalizačního aktu pro společnost Benteler ČR.

A konečně závěrečná šestá kapitola přinese srovnání, zda je pro firmu Benteler po vstupu RF do Světové obchodní organizace výhodnější lokalizovat či na jejich území komponenty dovážet. Prostor zde bude věnován kalkulaci dopravních a celních nákladů pro daný objem dovážených svařených dílů, tedy svařenců, a dále pak tomu, jak tyto náklady mohou ovlivnit rozhodování společnosti Benteler i konkurenceschopnost ruského závodu O. O. O. Automotive Benteler.

# 1. Vliv globalizace a liberalizace na světový obchod

Klíčovými pojmy této diplomové práce jsou globalizace a liberalizace, jež do vývoje světového obchodu přinesly zásadní změny a staly se jeho nedílnou součástí. Oba termíny patří za posledních pár let k velice diskutovaným problematikám nejen na platformě ekonomické, ale obzvlášť první zmíněný pojem, globalizace, sahá do každodenního života i obchodem nezainteresovaných lidí. Podle Hubinkové<sup>1</sup> patří globalizace k přirozeným a tudíž nevyhnutelným procesům, které nastávají díky vzájemnému obchodu. Prostřednictvím vzájemné směny dochází ke spojování samostatné výroby i zahraničních trhů, postupně se odstraňují překážky bránící dalšímu sblížení a zjednodušení vzájemné výměny zboží, obchod se stává světovým a zásadní roli zde hraje liberalizace.

V této kapitole je nastíněno, jaký vliv má globalizace i liberalizace na světový obchod a zároveň jaký dopad přináší konkrétnímu podniku. Velká pozornost je věnována Světové obchodní organizaci, která koordinuje a zastřešuje pravidla určená členskými zeměmi a je současně jakousi patronkou obchodní liberalizace.

## 1.1 Globalizace podniku i světového obchodu

Vědeckotechnický pokrok spolu se vzrůstající propustností národních hranic výrazně poznamenaly dnešní podobu světového hospodářství. Liberalizační tendence se prosazují ve všech sférách: v mezinárodním obchodu, pohybu kapitálu, pracovních sil, investic, ale i v oblasti informačních a komunikačních technologií. Pro souhrnné pojmenování těchto uvedených jevů se používá pojem globalizace. Jedná se o poměrně mladý termín, který prvně použil Theodore Levit, americký ekonom, jenž pomocí něho v roce 1985 popsal vývoj v minulém období.<sup>2</sup> Za počátek globalizačních tendencí se však považuje objevení Ameriky, které odstartovalo proces objevování nových dostupných zdrojů, pracovních sil i surovin.

---

<sup>1</sup> HUBINKOVÁ, Z., et al. *Psychologie a sociologie ekonomického chování*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 280 s. ISBN 978-80-247-1593-3.

<sup>2</sup> KISLINGEROVÁ, E., et al. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179-8479.



Dnes je termín globalizace používán pro popsání současného a budoucího vývoje všech sfér společenského života. Podle Kislingerové globalizace sahá mnohem dále než jen do ekonomického prostředí. Cit. [3, s. 9]: *“Globalizace je více než čistě ekonomický jev. Ovlivňuje nejen pohyb kapitálu a zboží, ale také výměnu lidí a myšlenek, a tudíž všechny aspekty našeho života. Je to proces, který mění nejen vnější kontext, v němž státy jednají, ale také přímo povahu států a politických komunit.”*<sup>3</sup>

Podle Krafta a Fárka lze globalizaci definovat jako: *„Všeobecné uvolňování bariér mezinárodního obchodu, migrace, toků kapitálu, transferů technologie a zahraničních investic.”*<sup>4</sup>

Dalo by se říci, že díky globalizaci se světový obchod mění ze dne na den a na tyto dopady je z ekonomického hlediska nahlíženo vcelku pozitivně. Pozitivní vnímání lze podložit skutečnostmi, že globalizovaný obchod přináší přístup k dalším, větším trhům a tím stimuluje ekonomický růst, usnadňuje vstup do podnikání či dostupnost kapitálu, posiluje konkurenci a v neposlední řadě snižuje náklady i ceny výrobků, služeb i samostatných technologií. Na druhé straně však neexistuje záruka, že by dopady globalizace přinesly určitý prospěch všem zúčastněným. Ekonomických cílů je mnohdy dosahováno zásahy do tradičních společenských kultur. Na paměti by měla zůstat i skutečnost, že se neglobalizuje jen hospodářství a finanční trhy, ale i terorismus či kriminalita.<sup>5</sup>

Finanční a následné hospodářské krize v minulých letech ukázaly, že zatím neexistují nástroje na efektivní zvládnutí negativních důsledků globalizace a že například ve finanční oblasti je nutná dokonalejší regulace, než je doposud k dispozici. Otázkou zůstává, kdo stanoví daná pravidla zajišťující všem zemím stejné šance. Jak ukázal vývoj v posledních letech, významné mezinárodní organizace mají své omezené možnosti, a tak se díky

---

<sup>3</sup> KISLINGEROVÁ, E., et al. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179-8479.

<sup>4</sup> KRAFT, J., J. FÁREK. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2008. 252 s. ISBN 978-80-7372-413-9.

<sup>5</sup> KRAFT, J., J. FÁREK. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2008. 252 s. ISBN 978-80-7372-413-9.

slábnoucí úloze regulace národního hospodářství a absenci celosvětové regulace vytváří nepředvídatelné ekonomické a politické prostředí.<sup>6</sup>

Jak píše Kunešová a Cihelková: „V důsledku rostoucího počtu finančních krizí lze předpokládat, že éra globalizace bude poznamenána střetem mezi nadnárodními silami a nacionalismem – k nacionalismu se bude obracet každý, kdo získá pocit, že je obětí globalizace.“<sup>7</sup>

### 1.1.1 Globální podnik

Budeme-li vývoz zboží a služeb považovat za nejjednodušší projev globalizace, pak bychom mohli za začátek globalizace považovat již období starověku. Ve 20. století je za významnou osobnost v této otázce považován Tomáš Baťa, který je od 30. považován za důležitého realizátora přemístování výroby do zahraničí. Od 80. let minulého století byly nastartovány již formy globalizace vyššího stupně, tj. 5. a 6. stupně (viz Tab. 1).<sup>8</sup>

Jak uvádí Zuzák<sup>9</sup>, za globální podnik je považována taková firma, která svou aktivitu vyvíjí i za hranicemi vlastní země, prostřednictvím globálního přenosu znalostí a technologií, rychlého přenosu zkušeností a inovací dosahuje úspěchu a jedinečnosti a v neposlední řadě disponuje dostatečnou flexibilitou, pomocí které uspokojí potřeby spotřebitelů v celosvětovém měřítku. Než se však podnik stane globálním, projde několika mezistupni, které jsou shrnuty v Tab. 1:

---

<sup>6</sup> KUNEŠOVÁ, H., et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 2. dopl. a přeprac. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.

<sup>7</sup> KUNEŠOVÁ, H., et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 2. dopl. a přeprac. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.

<sup>8</sup> ZUZÁK, R. *Strategické řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 176 s. ISBN 978-80-247-4008-9.

<sup>9</sup> ZUZÁK, R. *Strategické řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 176 s. ISBN 978-80-247-4008-9.

Tab. 1: Stupně globalizace podniku

Stupeň globalizace	Charakteristika
1.	Vývoz
2.	Prodejní zastoupení v zahraničí, servis a montáž výrobku
3.	Výroba produktu v zahraničí
4.	Výroba a vývoj produktu v zahraničí
5.	Komplexní vytváření výrobku v zahraničí, rovnocenná spolupráce s lokálními partnery
6.	Globální síť s oddělenou funkcionální a obchodní odpovědností, celosvětové využívání zdrojů

Zdroj: ZUZÁK, R. *Strategické řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 176 s. ISBN 978-80-247-4008-9.

### 1.1.2 Podnikatelské příležitosti a vyplývající z globalizace

V dnešní době, kdy se globalizace stala jakýmsi fenoménem vládoucí celému světu, je téměř nemožné, aby některý podnik nebyl zasažen jejím vlivem. Globalizace se dokonce dotýká i těch organizací, které nezamýšlí podnikat v mezinárodních vlnách, ale soustředí se jen na daný regionální trh. I pro takovéto podniky představuje globalizace nutnost sledovat dění v podnikatelském okolí a podle zjištěných informací přizpůsobit své chování. Pro podnik zde existují zde v podstatě dvě možnosti, jak se vypořádat s globalizačními tendencemi: přizpůsobit se jim nebo se do nich aktivně zapojit.<sup>10</sup>

První zmíněný přístup, **pasivní přizpůsobování globalizačním vlivům**, je charakteristický pro menší společnosti, které jsou zaměřené na malé lokální trhy a které zároveň nemají dostatek finančního kapitálu či kvalifikovaných lidských zdrojů, aby mohly expandovat na zahraniční trhy. Oproti tomu velké organizace či nadnárodní společnosti, které nespátřují globalizaci jako hrozbu pro svou činnost, se **aktivně zapojují do globalizačních tendencí**. Ovšem ani pro ně vstup do mezinárodního prostředí nepředstavuje lehké rozhodnutí, které by učinily bez pečlivého zvážení všech pozitivních a

<sup>10</sup> KISLINGEROVÁ, E., et al. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179-8479.

negativních dopadů týkajících se oblasti výroby, odbytu, logistiky, personalistiky či informační a komunikační sféry. Mezi nejčastější důvody vedoucí k rozšíření globalizačních činností patří:

- snížení mzdových nákladů
- vyvážená kvalita
- snadnější přístup k technologiím
- větší dostupnost lokálních trhů
- snížení nákladů na výrobu a logistiku
- nižší daně
- stálejší odbyt díky eliminaci sezónních výkyvů
- vzájemná slučitelnost výrobních zařízení
- snížení vlivu odborů

Vlivem globalizačních tendencí dosahuje podnikatelský prostor čím dál větších rozměrů. Pro daný podnik to znamená více příležitostí, kde může uplatnit svůj produkt. Je však nezbytné, aby se podnik řídil zásadou: „**Myslet globálně, jednat lokálně**“. Tato zásada představuje skutečnost, že i přes veškeré sbližovací kroky existují stále rozdílné národní kultury, tradice a zvyky, které by měl mít výrobce, popřípadě exportér na paměti.<sup>11</sup>

Rozmach celosvětového obchodování by nejspíš nebyl umožněn bez vynálezu 20. století, tedy bez internetu. Ten značným způsobem ovlivnil nejen globalizační procesy a poskytnul podnikatelským subjektům nové příležitosti, ale současně pomohl vybudovat potřebnou infrastrukturu elektronického obchodování. Elektronické podpisy, bankovní transakce či pružné logistické programy rovněž umožňují díky **e-businessu** přeměnit regionální nabídku produktů na nabídku celosvětovou.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> KISLINGEROVÁ, E., et al. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179- 8479.

<sup>12</sup> KISLINGEROVÁ, E., et al. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179- 8479.

Řada odborníků vidí v procesu globalizace velké šance nejenom pro multinárodní korporace, ale rovněž i pro **malé a střední podniky**. Důvodem pro to je jednak jejich flexibilita v rychlé reakci na přání zákazníků, ale také jejich cena, která bývá podstatně nižší. Tyto ekonomické subjekty mají rovněž šanci vhodným způsobem vyplnit speciální mezeru na trhu a díky globalizačním tendencím obsadit nejen trh domácí, ale i světový. Schopnost využít speciální tržní segment může vést ke vzniku tzv. skrytých vítězů. Jedná se o podniky, které vykrývají určitou specifickou část spotřebitelů ve více zemích. Díky přizpůsobení jejich produktů potřebám lokálních uživatelů dosahují většího počtu zákazníků, více prodaných výrobků a současně větších obrátů.<sup>13</sup>

### **1.1.3 Podnikatelské ohrožení přinášející globalizace**

Globalizační tendence s sebou taktéž přináší konkurenčnější prostředí, kde ohniskem zájmu je zákazník a boj o uspokojení jeho potřeb. Tato problematika se v uplynulém desetiletí stala natolik důležitou, že se z ní vytvořil samostatný okruh managementu, který uvádí některá doporučení. V první řadě by se podnik neměl soustředit jen na samotnou výrobu produktů a jejich poskytování, ale měl by jako samozřejmost poskytovat některé doprovodné služby. Mezi ně se například řadí proškolení prodejci, moderní a estetické prodejny či poprodejní služby jako jsou reklamace, servis, dodávky komponentů, zajištění vyřazení nepotřebného výrobku a mnohá další. Další věc, kterou by podnik neměl opomenout, je fakt, že v plně globalizovaném světě již jen nestačí uspokojovat zákaznickovy potřeby, nýbrž činit spotřebitele spokojenými.<sup>14</sup>

Skutečnost, že se globalizačním tendencím nelze vyhnout a je jimi ovlivněn téměř každý jedinec, přináší i značné riziko do podnikání. Možnosti, které nabízí například internetové obchodování, mají i konkurenční podniky. V případě uspokojování potřeb speciálních segmentů ztrácí malé podniky své dominantní postavení na trhu, neboť následkem individualizace a standardizace se stávají tyto segmenty zajímavé i pro velké výrobce. Toto je typické například u automobilových koncernů, které dokáží vyrábět automobily šité na

---

<sup>13</sup> KISLINGEROVÁ, E., et al. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179- 8479.

<sup>14</sup> KISLINGEROVÁ, E., et al. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179- 8479.

míru každému zákazníkovi. Globalizační prostředí tak vede k vytváření tzv. globálních aktérů vznikajících akvizicí či fúzí, kteří postupně získávají takový podíl na trhu, že zde již nezbyvá místo pro malé a střední podniky.

Otázka velikosti podniku je zajímavá i vzhledem k jeho výnosnosti. Podle Kislingerové<sup>15</sup> mohou velké i malé podniky dosáhnout podobné výnosnosti. Naopak středně velké podniky nepředstavují konkurenceschopného hráče. Nevýhodné postavení středně velkých podniků pramení z toho, že jsou příliš velké na to, aby se soustředily pouze na daný omezený tržní segment, a zároveň jsou příliš malé, aby dokázaly konkurovat velkým hráčům.

Každý malý i středně velký podnikatel usilující o získání určitého tržního místa v globálním prostředí položit několik základních otázek. První z nich je, zda je vůbec dostatečně silný čelit světové konkurenci. Od této otázky se pak odvíjejí další: Kde chceme naše výrobky uplatnit? Na jaký trh se zaměřit? Který spotřebitelský segment je pro nás lákavý? Usilujeme o rozšíření našeho pole působení?

Není-li možný růst podnikatelského prostředí, nabízí se alternativní strategie – zaplnění tržní mezery. Může se jednat o zaměření se na určitý region či na konkrétní spotřebu. Dobývání těchto segmentů je ovšem rovněž spojeno s určitými riziky, neboť lze předpokládat, že podobný úmysl budou mít všechny firmy, které nepohlíží pouze lokálně.<sup>16</sup>

## **1.2 Liberalizace v obchodních vztazích**

Liberální obchodní politika je taková politika, která postupně odstraňuje překážky vzájemného obchodu. Cílem těchto zásahů je umožnit volný pohyb zboží a služeb a zároveň podpořit růst světového obchodu. Jednotlivé liberální opatření jsou prováděny

---

<sup>15</sup> KISLINGEROVÁ, E., et al. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179- 8479.

<sup>16</sup> KISLINGEROVÁ, E., et al. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179- 8479.

buď na národní úrovni prostřednictvím státu či na mezinárodní úrovni, kdy jejich iniciátory jsou mezinárodní organizace (jako je například World Trade Organization).

Počátky prvních uzavřených obchodních smluv mezi dvěma a více zeměmi sahají až do antického období – tedy ještě dříve, než byla zformulována teoretická koncepce liberalismu. Prvotním důvodem k podepsání těchto smluv bylo ustanovení práv cizích obchodníků na domácím trhu a až poté samotné odstraňování překážek vzájemného obchodu. První významná obchodní smlouva, jež byla uzavřena mezi Portugalskem a Španělskem, pochází z roku 1494. Jednalo se o **Tordesillaskou smlouvu**, která byla první smlouvou vymezující koloniální rozdělení světa.

Za první průkopníky, kteří položili teoretický základ volného obchodování, je považována skupina ekonomů z 18. století nazývaná jako **fyziokraté**. Za důležitý sektor pro vznik bohatství považovali zemědělství, které dokáže produkovat tzv. čistý produkt (vyšší hodnotu výstupu než jsou náklady). Průmysl a obchod pak považovali za jakýsi sterilní sektor, u kterého je hodnota výstupu rovna jeho nákladům.<sup>17</sup>

Myšlenka volného obchodu byla v průběhu daného století rozvinuta anglickými tvůrci klasické politické ekonomie vycházející z myšlenky *laissez faire*. Za zakladatele klasické politické ekonomie je považován Adam Smith a mezi významné představitele patří např. David Ricardo. První zmíněný, skotský filozof **Adam Smith**, je autorem významného díla *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*, v němž vysvětloval růst bohatství na základě významu dělby práce a s tím spojené produktivity práce. V teorii absolutních výhod Smith říká, že země zapojená do mezinárodní dělby práce by se měla zaměřit na výrobu takových produktů, jež je schopna vyrábět nejlevněji, tedy v porovnání s ostatními zeměmi za použití menšího množství práce.<sup>18</sup>

Druhý zmíněný představitel klasické politické školy, **David Ricardo**, je předně považován za autora formulace komparativních výhod, kterou objasňuje ve svém nejvýznamnějším

---

<sup>17</sup> FOJTÍKOVÁ, L. Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008). 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

<sup>18</sup> NEUMANN, P., et al. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 159 s. ISBN 978 – 80-247-3276-3.

díle *Zásady politické ekonomie a zdanění*, které poprvé vyšlo v roce 1817. Podle této teorie je zapojení do mezinárodního obchodu a dělby práce výhodné i pro takovou zemi, která není schopna v porovnání s ostatními zeměmi vyrábět žádný výrobek za použití menšího množství práce. Země s vyššími absolutními náklady práce se bude zaměřovat na vývoz výrobků s nejmenší absolutní nevýhodou, tedy s komparativní výhodou.<sup>19</sup>

Významným obdobím pro rozvoj nejen volného obchodu, ale i demokratického života, bylo období konce druhé světové války. Působilo zde několik faktorů jako např.: značný ekonomický růst spojený s odstraňováním obchodních překážek, vzrůstající obchod s průmyslovým zbožím či rozvoj mezinárodního pohybu kapitálu, investic a v neposlední řadě i existence nadnárodních korporací. Vyvrcholení liberalizačních snah nastalo ve 20. století podepsáním Všeobecné dohody o clech a obchodu (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT).<sup>20</sup>

### **1.3 Mnohostranný obchodní systém v rámci GATT**

#### **1.3.1 Období před rokem 1948**

Aby mohlo dojít ke splnění podmínky stability a blahobytu, jež je deklarována v článku 55 Charty Spojených národů ze dne 26. června 1945, a která mimo jiné obsahuje zajištění zvýšení životního standardu, snížení nezaměstnanosti, hospodářský a sociální pokrok či v neposlední řadě rozkvět mezinárodního obchodu, přijala Hospodářská a sociální rada OSN na svém prvním shromáždění dne 18. února 1946 rozhodnutí o svolání Mezinárodní konference o obchodu a zaměstnanosti. Úkolem této konference, pro kterou byl zřízen Přípravný výbor skládající se z 23 členů Hospodářské a sociální rady, bylo vypracovat opatření s cílem eliminovat obchodní bariéry a vybudovat mezinárodní obchodní organizaci Spojených národů. Na druhém zasedání Přípravného výboru došlo ke sjednání

---

<sup>19</sup> NEUMANN, P., et al.. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 159 s. ISBN 978 – 80-247-3276-3

<sup>20</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.



vzájemné celní slevy mezi členskými státy, což 30. října 1947 ve švýcarské Ženevě vedlo ke vzniku **Protokolu o prozatímním provádění Všeobecné dohody o clech a obchodu** (dále též Všeobecná dohoda).<sup>21</sup>

V pozadí vzniku Všeobecné dohody, za jejíhož hlavního podněcovatele jsou považovány USA, sehrál svou důležitou roli dlouhodobý ekonomický, politický, ale i ideologický vývoj. Spojeným státům americkým šlo převážně o zachování politiky vývozní expanze, která odstartovala v roce 1934 zákonem o vzájemných obchodních dohodách. Na základě tohoto zákona bylo uzavřeno celkem 32 obchodních smluv, ve kterých se prvně objevily i doložky nejvyšších výhod. Mezi nimi byla i smlouva s tehdejšími Československem z roku 1938.

První myšlenka týkající se vytvoření obchodně-politické organizace Spojených národů byla však prvně vyřčena na konferenci Spojených národů o zemědělství a potravinách probíhající v roce 1943 v Hot Springs. O dva roky později byl pod vedením amerického ministerstva zahraničních věcí vytvořen návrh na vybudování mezinárodní obchodní organizace a 26. listopadu 1946 v rámci prvního zasedání Přípravného výboru byl návrh předložen. Vzhledem k dlouhodobým ideovým sporům, ve kterých se na jedné straně USA snažily omezovat státní zásahy do ekonomiky, a naopak zastánci Keynesovy školy zastávané především vládami ve Velké Británii, Austrálii a na Novém Zélandě hlásali nutnost státního intervencionismu, však k podpisu charty mezinárodní organizace nedošlo.<sup>22</sup>

Pozitivně byl však posuzován výsledek již výše zmíněné druhé schůze Přípravného výboru konané od 10. do 22. srpna 1947 v Ženevě, která se prodloužila až do 30. října 1947. Zasedání v těchto dnech pokračovalo ve zpracování návrhu Charty mezinárodní obchodní organizace a to za pomoci materiálů z prvního shromáždění a nově i podkladů

---

<sup>21</sup> BENEŠ, O. *Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)*. Praha: Československá obchodní a průmyslová komora, 1988. 313 s.

<sup>22</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

předložených redakčním výborem. Přestože práce Přípravného výboru díky pokračujícím protichůdným zájmům nebyla snadná, podařilo se vyjednat na 45 000 vzájemných celních slev a dne 30. října 1947 došlo k sjednání Všeobecné dohody o clech a obchodu. Jelikož kromě předpisů týkajících se ujednaných celních koncesí dohoda obsahovala i obecná obchodně politická opatření návrhu charty Mezinárodní obchodní organizace, která měla být později nahrazena zněním, přijatém na konferenci v Havaně, jednalo se pouze o Protokol o prozatímním provádění Všeobecné dohody o clech a obchodu.<sup>23</sup>

**Havanské konference**, jíž se zúčastnilo 56 států (z toho 35 rozvojových), byla první poválečnou hospodářskou konferencí. Během této konference bylo předloženo nad 800 pozměňovacích návrhů, které útočily takřka na každý článek návrhu charty. Převážně zástupci rozvojových zemí původnímu návrhu vytýkali, že vychází vstříc zejména potřebám velkých vyspělých států a nebere ohled na zájmy rozvojových zemí. Konečné znění Havanské charty se se tedy ještě více vzdálilo původním podkladům Spojených států z roku 1946 a rapidně změnilo celou situaci. Po skončení Havanské konference došlo nejen v USA k vyprchání jakéhosi nadšení pro mezinárodní kooperaci, ale byla spuštěna i vlna ostré kritiky na vybojované kompromisy, které stavěly USA do nevýhodného postavení. Důsledkem této kampaně bylo předložení tiskové zprávy prezidentem Trumanem, ve kterém byl vysloven požadavek, aby návrh charty nebyl předložen kongresu. Jelikož pak ostatní státy neprojevily zájem o přistoupení k organizaci, jíž by nebyla členem největší obchodní velmoc, zůstala Havanská charta nenaplněnou literou.<sup>24</sup>

### 1.3.2 Všeobecná dohoda o clech a obchodu GATT

Všeobecná dohoda o clech a obchodu, jež měla být původně pouhým krátkodobým a dočasným nástrojem Mezinárodní obchodní organizace, vstoupila v platnost dne **1. ledna 1948**. Jednalo se o výsledek několikaletého snažení vedoucí k liberalizaci světového obchodu po druhé světové válce a k odstranění rozsáhlých protekcionistických opatření, která dominovala v třicátých letech. Neustále zde docházelo ke střetnutí těchto

---

<sup>23</sup> BENEŠ, O. *Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)*. Praha: Československá obchodní a průmyslová komora, 1988. 313 s.

<sup>24</sup> BENEŠ, O. *Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)*. Praha: Československá obchodní a průmyslová komora, 1988. 313 s.

dvou odlišných přístupů. Ten první, liberální, byl prosazován v období ekonomického růstu. Naopak v době recese a vysoké nezaměstnanosti se do popředí dostával ochrannářský přístup, jenž se pro některé vlády může jevit jako atraktivní. Jak píše Šroněk, protekcionismus většinou přináší prospěch politicky silným a vlivným jedincům a to na úkor obecného užitku, což celé může vyvrcholit vážnými neshodami s obchodními partnery.<sup>25</sup>

Základní myšlenkou Všeobecné dohody bylo liberalizovat světový obchod. První kroky se soustředily na eliminaci celních překážek a uplatňování zásady neznevýhodňování v mezinárodním obchodě, čehož mělo být dosaženo prostřednictvím **doložky nejvyšších výhod** a **paritní doložky**. Smyslem doložky nejvyšších výhod je zamezení zvýhodnění některé země či skupiny zemí. Dále doložka stanovuje, že by každý člen měl zacházet s ostatními členy jako se svými nejvýznamnějšími partnery. Obsahem paritní doložky je zabezpečení stejného zacházení s importním zbožím jako se zbožím na domácím trhu. To znamená, že na dovezené výrobky se nesmějí uvalovat jakákoliv opatření, jež by ochraňovala domácí producenty. Uplatňování těchto doložek však nepředstavuje úplné omezení obchodních bariér, které se týkají veřejného zdraví či životního prostředí. Pokud stát uplatňuje určitá opatření na vlastní výrobní procesy či domácí produkci, může je uvalit i na jiné země. Oba tyto přístupy byly později převzaty i Světovou obchodní organizací, jež v roce 1994 vznikla v rámci jednání tzv. Uruguayského kola GATT, o kterém bude blíže zmíněno dále.<sup>26</sup>

V období let 1947 – 1994, tedy období fungování GATT, proběhlo kromě Uruguayského kola ještě dalších 7 významných konferencí týkajících se celní problematiky (viz Tab. 2).

---

<sup>25</sup> ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, 1997. 69 s. ISBN 80-7079-080-6.

<sup>26</sup> KUNEŠOVÁ, H., et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 2. doplněné a přepracované vydání. Praha: C. H. Beck, 2006

Tab. 2: *Mnohostranná obchodní jednání GATT*

Rok	Místo konání	Počet zemí	Předmět jednání	Průměrné snížení všech cel v %
1947	Ženeva	23	Cla	21,1
1949	Annency (Francie)	13	Cla	1,9
1950 – 1951	Torquay (Velká Británie)	38	Cla	3,0
1956	Ženeva	26	Cla	3,5
1960 – 1961	Ženeva (Dillonovo kolo)	26	Cla	2,4
1964 – 1967	Ženeva (Kennedyho kolo)	62	Cla Antidumpingová opatření	36,0
1973 - 1979	Ženeva (Tokijské kolo)	102	Cla Netarifní opatření Rámcové dohody	29,6
1986 – 1994	Ženeva (Uruguayské kolo)	123	Cla Netarifní opatření Ochrana duševních práv Zemědělství Založení WTO a jiné	38,0

Zdroj: FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

Jak je z přehledu v tabulce zřejmé, první kola jednání GATT probíhala v krátkých období trvajících zhruba jeden rok. Od poloviny 60. let 20. století docházelo však k prodlužování jednotlivých kol, což bylo způsobené jednak nárůstem smluvních stran zapojených do jednání, ale pak i množstvím řešených otázek. Jelikož se postoje a názory rozvojových zemí, které tvořily většinovou část všech zemí GATT, výrazně lišily od zájmů hospodářsky vyspělých států, dosažení konsenzu nebylo zcela snadné. I přes své menší zastoupení zaujímaly ekonomicky vyspělé státy podstatný podíl na světovém obchodě a k názorovým rozporům docházelo i mezi nimi – převážně pak mezi hospodářsky silnou trojkou, tj. USA, Evropským hospodářským společenství (EHS) a Japonskem. Některé problematické celní záležitosti byly proto nejprve prodiskutovány v rámci těchto třech zemí a až poté byla

navrhnutá řešení předložena ostatním členským státům, které většinou mohly bez dalších upravujících podmínek rezultáty buď přijmout či odmítnout.<sup>27</sup>

Podívejme se nyní na stručnou charakteristiku jednotlivých kol a na jejich přínosy pro světový obchod. V letech 1947 až 1961, tedy v prvních pěti jednacích kolech GATT, kdy bylo projednávanou otázkou snižování cel, byla jednání vedena na dvoustranné bázi. Ta probíhala tak, že si země vyměnily seznamy s požadavky a nabídkami na snížení cel, tyto seznamy byly předány i ostatním členským státům, které se poté mohly rozhodnout, zda se připojí k jednání původních dvou zemí či nikoliv.<sup>28</sup>

Počínaje šestým kolem, které se do podvědomí dostalo jako **Kennedyho kolo**, se začala prodiskutovávat kromě celní otázky i další problematika. Přijalo se nové stanovisko ke snižování cel, které v konečném výsledku přineslo 36% snížení cel (s výjimkou některých citlivých produktů, kterými jsou například textil, chemikálie, ocel). Konsensu v obchodě se zemědělskými výrobky však dosaženo nebylo.<sup>29</sup>

Rozsáhlou přeměnu celého obchodního systému přineslo následující **Tokijské kolo**. Během sedmiletého trvání tohoto kola bylo jednak dosaženo několika kompromisů, na základě kterých se průměrné celní sazby u průmyslových výrobků ustálily ve výši 4,7 %, dále pak došlo k podpisu nových dohod, jež se týkaly především technických překážek obchodu, státních zakázek, antidumpingu, celní hodnoty a dalších skutečností. Tyto dohody (tzv. kodexy) však zavazovaly jen ty členské státy, které je podepsaly.<sup>30</sup>

S růstem důležitosti a zároveň i složitosti mezinárodního obchodu se na přelomu sedmdesátých a osmdesátých let řada zemí začala přiklánět k dvoustranným dohodám.

---

<sup>27</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

<sup>28</sup> ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, 1997. 69 s. ISBN 80-7079-080-6.

<sup>29</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

<sup>30</sup> ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, 1997. 69 s. ISBN 80-7079-080-6.

Bylo zřejmé, že současný mnohostranný mechanismus nemohl čelit nově vzniklým problémům, které ve světovém obchodě vznikaly. Důvodem byl i fakt, že do mnohostranné struktury nebyl zahrnut např. obchod se službami či textilními a zemědělskými výrobky (řídily se zvláštními pravidly). Tyto a i některé další faktory byly pro účastnické země podnětem k zahájení dalšího, v pořadí již osmého, kola jednání.

Jedná se o tzv. **Uruguayské kolo**, které během své osmileté existence pokrylo širokou škálu otázek souvisejících s mezinárodním obchodem. Na programu jednání byly i nové otázky týkající se obchodu se službami, ochrany práv k duševnímu vlastnictví či otázky přeměny současného provizoria fungování GATTu do stálejšího organizačního rámce. Výsledky Uruguayského kola byly seskupeny do dokumentu pojmenovaného „Závěrečný akt“. Mezi jednotlivé závazky, které z dokumentu vyplývaly, mimo jiné patří:

- snížení cel
- snížení objemu importovaného zboží s hodnotou cla vyšší než 15 %
- dohody o obchodu s informačními technologiemi
- tarifkace v zemědělství – netarifní opatření aplikovány na clo

Uruguayské kolo bylo formálně ukončeno v dubnu 1994, kdy v Marrakéši proběhla Ministerská konference, během níž zástupci 125 členských vlád podepsali *Dohodu o zřízení světové obchodní organizace*, jejíž činnost byla zahájena počátkem roku 1995. Jelikož se některým státům nepodařilo během roku 1994 přijmout novou úmluvu, trvání GATT bylo prodlouženo do konce roku 1995. Tohoto roku pak působily současně nová WTO a její předchůdce GATT.<sup>31</sup>

#### **1.4 Světová obchodní organizace - WTO**

Světová obchodní organizace, jejíž anglický název je World Trade Organization (odtud zkratka WTO), sídlí v Ženevě. Dohoda o činnosti WTO byla podepsána 15. dubna 1994 v Marrakéši, v platnost poté vstoupila dne **1. 1. 1995** jako nástupce Všeobecné dohody o clech a obchodu. WTO je organizací, která prostřednictvím konsenzu stanovuje pravidla

---

<sup>31</sup> KUNEŠOVÁ, H., et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 2. dopl. a přeprac. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.

mezinárodní obchodu a řeší spory mezi svými členskými státy. Zájem o členství ve WTO je obrovský, počet členských zemí se v současné době vyšplhal na číslo 157. Posledním přistoupiším členem se 24. srpna 2012 stal melanéský ostrovní stát Vanuatu. O dva dny dříve, 22. srpna 2012, přistoupilo Rusko.<sup>32</sup> Za Českou republiku Dohodu o WTO signoval 15. 4. 1994 Vladimír Dlouhý, ministr průmyslu a obchodu, ratifikoval ji poté prezident Václav Havel. Dohody a ujednání Světové obchodní organizace představují pro Českou republiku základní smluvní rámec obchodní politiky i po vstupu do Evropské unie. Jelikož je však EU považována za celní unii, v souladu se zásadami Evropské unie tak od dne 1. května 2005 přestala Česká republika samostatně jednat a vystupovat. Za EU ve Světové obchodní organizaci vystupují představitelé Evropské komise.<sup>33</sup>

Cíle deklarované v Dohodě o činnosti Světové obchodní organizace jsou obdobné těm, které byly vyhlášeny ve Všeobecné dohodě o clech a obchodu. Cit. [Šroněk, 1997, s. 11]: „*Cílem je úsilí o zvýšení životní úrovně, dosažení plné zaměstnanosti, rostoucí úroveň reálného důchodu, efektivní poptávka, zvýšení výroby a obchodu se zbožím, aj.*“<sup>34</sup> Novými cílovými prvky jsou trvalý rozvoj či ochrana životního prostředí. Všechny členské státy se vstupem do WTO zavázaly přijmout veškeré cíle i závazky deklarované v Dohodě o zřízení WTO, stejně jako všechny vícestranné obchodní úmluvy, neboť fungování Světové obchodní organizace je postaveno na zásadě tzv. jediného závazku.

### **Hlavní odlišnosti mezi GATT a WTO**

Ač by to mohlo z historického pohledu svádět, nelze Světovou obchodní organizaci považovat za pouhé rozšíření původní dohody GATT. Jsou zde odlišné charakteristické vlastnosti:

- V případě GATT se jedná o mnohostrannou dohodu nezastřešenou institucionálním rámcem. WTO je institucí s právní subjektivitou, organizační strukturou, sekretariátem a finančním plánem.

---

<sup>32</sup> *Members and Observers* [online]. WTO, 2012. [vid. 2012-11-12] Dostupné z: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm)

<sup>33</sup> ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, 1997. 69 s. ISBN 80-7079-080-6.

<sup>34</sup> ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, 1997. 69 s. ISBN 80-7079-080-6.

- Ačkoliv některé vlády považovaly GATT za stálý závazek, jeho existence byla naopak od WTO založena na prozatímním základě.
- Podmínky v rámci GATT se týkaly pouze obchodu se zbožím. Pravidla WTO se vztahují na obchod se zbožím, službami, na ochranu práv k duševnímu vlastnictví.
- Řešení obchodních konfliktů ve WTO je v porovnání s GATT rychlejší.
- V GATT se vyskytovala řada dohod (převážně koncem 70. let) zavazující pouze státy, které se k nim přihlásily. Dohody v rámci WTO jsou mnohostranné a závazné pro všechny.<sup>35</sup>

**Cílem WTO** je realizovat závazky stanovené v Uruguayském kole, tedy především zajistit kroky potřebné k další liberalizaci mezinárodního obchodu. Mezi její dílčí cíle patří používání schválených obchodních nástrojů (dovozní a vývozní kvóty nahradit clem) a aplikace daných nástrojů způsobem nediskriminující ostatní členy (zde platí výjimka všeobecného systému preferencí). Hlavní poslání WTO, které vedlo k jejímu samotnému vzniku, je možno shrnout do čtyř základních bodů:

- Dohled, vynucení a realizace ujednání z Uruguayského kola
- Pro trvalá jednání působit jako fórum
- Usměrnovat spory členských států
- Transparentnost

Transparentnost není pouze úkolem samotné organizace, ale je to především důležitý princip, který by měl být dodržován všemi členy. Pod touto zásadou se skrývá nejen právo na získání informace, ale i povinnost informaci poskytovat. Za nejsledovanější informace jsou považovány informace sloužící vládám k lepší orientaci v hospodářském opatření účastnických zemí. Jedná se například o informace týkající se antidumpingu, netarifních překážek, pravidlech o původu zboží, existence státních podniků a monopolů a mnohá další.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> FOJTÍKOVÁ, L. Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008). 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

<sup>36</sup> KUNEŠOVÁ, H., et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 2. dopl. a přeprac. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.



### 1.4.1 Základní mnohostranné obchodní dohody WTO

Základem činnosti Světové obchodní organizace jsou dohody, které byly sjednány během Uruguayského kola a které současně formulují právní základ pro pravidla mezinárodního obchodu. Nejvýznamnější dohodou upravující obchod se zbožím je **Všeobecná dohoda o clech a obchodu 1994** (GATT), jenž obsahuje úmluvu z roku 1947 a ve které je již zmíněná Doložka nejvyšších výhod a Paritní doložka. Mezi hlavní dvě zásady, které jsou již obsaženy ve Všeobecné dohodě o clech a obchodu a které je třeba respektovat i v rámci mnohostranných obchodních jednání WTO, patří zásada nediskriminace a zásada srovnání domácí a zahraniční ekonomiky.<sup>37</sup>

**Zásada nediskriminace** (prováděná prostřednictvím doložky nejvyšších výhod) říká, že veškeré výhody, výsady či osvobození, které poskytne jedna smluvní strana druhé, budou bez výjimky uděleny stejnému výrobku z ostatních členských stran nebo tam určenému. Jednalo se o mnohostrannou a nevypověditelnou zásadu, která však připouštěla i některé výjimky. Mezi typické výjimky patřila například celní unie, oblast volného obchodu či pohraniční styk. Poslední zmíněná výjimka se vztahovala na vzdálenost zhruba 10 až 15 km od státních hranic a umožňovala výhodnější převoz výrobků mezi zúčastněnými státy. Druhá zásada, **zásada parity či národního režimu**, zajišťovala stejné zacházení s importovanými výrobky jako s domácími. Stejně zacházení se vztahuje na vnitřní daně, nařízení, ale rovněž i na zákony týkající se prodeje, nákupu, distribuce či zacházení s výrobky.<sup>38</sup>

Další mnohostrannou obchodní dohodou, která řeší problematiku obchodu se službami a nedostatek mezinárodních úprav, je **Všeobecná dohoda o obchodu se službami** (General Agreement on Trade in Services – GATS). Jejím cílem je pozvednout tento obchod za podmínek transparentnosti (viz dále) a postupující liberalizace. Kromě podmínky transparentnosti je zde zmíněno ustanovení o národním zacházení, které představuje povinnost zacházet se zahraničními i domácími dodavateli služeb stejným způsobem,

---

<sup>37</sup> ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, 1997. 69 s. ISBN 80-7079-080-6.

<sup>38</sup> ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, 1997. 69 s. ISBN 80-7079-080-6.

a zmíněna je rovněž i doložka nejvyšších výhod zajišťující stejně příznivé zacházení pro dodavatele služeb ze všech zemí.

Na Uruguayském kole byla na základě rostoucího obchodu s padělanými výrobky též projednávána problematika obchodních práv k duševnímu vlastnictví, jejímž výsledkem byla **Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví** (Trade-related aspects of intellectual property rights – TRIPS). Tato dohoda rovněž obsahuje závazek národního zacházení i doložku nejvyšších výhod.<sup>39</sup>

Poslední dokumenty, které v této souvislosti zmíním, byly v roce 1996 přijaty na konferenci WTO v Singapuru. Jedná se o **Ministerskou deklaraci o obchodu s informačními technologiemi**, která stanovuje závazek do roku 2000 zrušit cla mezi členskými státy, a **Akční plán pro nejméně rozvinuté země**, jenž si dal za cíl plnohodnotně začlenit tyto země do světového obchodu.<sup>40</sup>

#### 1.4.2 Organizační struktura a přijímání rozhodnutí ve WTO

Řídícím orgánem Světové obchodní organizace, který je rovněž i nejvyšší autoritou v rozhodovacím procesu, je **Ministerská konference**, která je složená ze zástupců všech členských států, kteří se scházejí nejméně jedenkrát za dva roky. Konference ministrů může rozhodovat o jakékoliv věci. V meziobdobí většinu jejich pravomocí vykonává a jejím jménem jedná druhý nejvyšší orgán WTO a to **Generální rada**. Ta vykonává funkci Orgánu pro revizi obchodní politiky či Orgánu pro řešení sporů. Generální rada některé své pravomoci může delegovat třem orgánům, které spadají pod její vedení. Jedná se o **odborné výbory a komise**, které řeší tematiku spadající pod Generální radu. Patří sem: *Výbor pro obchod se zbožím*, *Výbor pro obchod se službami* a *Výbor pro obchodní aspekty práva duševního vlastnictví*. Každodenní práce v organizaci je řízena jejím **sekretariátem**, který má sídlo v Ženevě a v jehož čele stojí generální ředitel. Do činnosti sekretariátu spadají analýzy mezinárodního obchodu, právní služby, technická pomoc, účastní se úkonů

---

<sup>39</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

<sup>40</sup> KUNEŠOVÁ, H., et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 2. dopl. a přeprac. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.

souvisejících s přijímáním nových členských států či poskytuje odborné rady zemím ucházejícím se o členství ve WTO.<sup>41 42</sup>

**Rozhodnutí WTO**, obdobně jako dříve GATT, se odehrává na základě konsenzu, tedy na základě dosažení shod. Každá členská země může využít právo veta, tedy právo jednostranně odmítnout přijetí určitého usnesení, a to platí i v případě přijímání nových členů.<sup>43</sup>Není-li však možné dosáhnout shody, k čemuž výjimečně může dojít, umožňuje úmluva WTO rozhodnout prostřednictvím hlasování. V tomto případě má každý stát po jednom hlase a vyhrává ten návrh, který obdrží nejvíce hlasů.<sup>44</sup>

### 1.4.3 Mnohostranná obchodní jednání WTO

Mnohostranná obchodní jednání WTO, jež v roce 1947 započala v rámci dohody GATT v Ženevě, pokračovaly i pod záštitou Světové obchodní organizace. První ministerská konference proběhla v roce 1996 v Singapuru, roku 1998 následovala Ženeva, dále pak Seattle (1999), Dauhá (2001), Cancún (2003), Hong Kong (2005), v roce 2009 a 2011 jednání proběhlo opět v Ženevě.<sup>45</sup>

První významný krok na cestě k další liberalizaci byl učiněn v listopadu 2001 zahájením jednání ministrů konferenci v Dauhá, což je hlavní město státu Katar. Přínosem této konference bylo uvolnění obchodu se službami, poskytování preferencí a některých výjimek ve prospěch rozvojových zemí a dále došlo i k poklesu diskriminujících cel u daných skupin nezemědělské výroby (jednalo se hlavně o textil). Jednání v Dauhá rovněž přineslo nového člena WTO a tím byla Čína, z velkých ekonomik zůstaly zatím ještě stranou Rusko, Ukrajina a Saúdská Arábie. Druhá významná konference WTO, která však neskončila podle plánovaných očekávání, se odehrála v roce 2003 v mexickém Cancúnu.

---

<sup>41</sup> KUNEŠOVÁ, H., et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 2. dopl. a přeprac. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.

<sup>42</sup> ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, 1997. 69 s. ISBN 80-7079-080-6.

<sup>43</sup> KRAFT, J., J. FÁREK. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 1. vyd. Technická univerzita v Liberci, 2008. 252 s. ISBN 80-7372-413-8.

<sup>44</sup> KRAFT, J., J. FÁREK. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 1. vyd. Technická univerzita v Liberci, 2008. 252 s. ISBN 80-7372-413-8.

<sup>45</sup> *Ministerial conferences* [online]. WTO, 2012. [vid. 2012-11-20] Dostupné z: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min11\\_e/min11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min11_e/min11_e.htm)

Ve středu dění byly otázky týkající se převážně zemědělství (viz dále), ochrany duševního vlastnictví (viz dále) a služeb. Poslední zmíněná oblast není spojená pouze s cancúnským zasedání, problematika služeb byla již dlouhodobě řešena v minulosti a určité pravidla vyšly v platnosti od března 1999 v Dohodě o finančních službách.<sup>46</sup>

Stejně tak na sebe trvalou pozornost poutají autorská práva, obchodní tajemství, patenty či firemní značky – tedy **oblast ochrany duševního vlastnictví**. Na jedné straně je v této oblasti potřeba zachovat určitou výdělečnou motivaci k výzkumu a novému bádání, na druhou stranu je třeba dané poznatky dále zpřístupňovat. Při vstupu do WTO členské země podepisují mezinárodní dohodu TRIPS, jenž obsahuje řadu norem a pravidel týkajících se např. počítačových programů, farmaceutiky a dalších sfér.<sup>47</sup>

Druhou, možná ještě citlivější a kontroverznější oblastí liberalizace, je **zemědělská sféra**. O nelehkosti uvolňování tohoto sektoru svědčí i fakt, že v období 1948-2000 došlo k poklesu celních sazeb u nezemědělských výrobků ze zhruba 40 na 4 %, zatímco zemědělské celní tarify zůstaly i nadále ve výši kolem 40 %. Jak uvádějí Kraft a Fárek: „*Zemědělský protekcionismus sice uplatňují mezi sebou i chudší země, avšak hlavní nápor kritiky se snáší na rozvinuté ekonomiky, jejichž podpora zemědělského sektoru je nezřídka označována za skandální.*“<sup>48</sup> Tuto myšlenku lze podpořit sumou 300 miliard USD, které EU a Spojené státy vynakládají na roční podporu svých pěstitelů a která současně představuje více než šestinásobek výše rozvojové pomoci, zatímco tři čtvrtiny chudé venkovské populace jsou závislé na vývozu agrární produkce.

Příznivci zemědělských dotací podpory odůvodňují protekcí životního prostředí a potravinovou bezpečností zajištěnou odpovídajícími dovozními a veterinárními standardy. Odpůrci zase argumentují tím, že agrární subvence ať už v podobě cel, vývozních dotací či dorovnání důchodů, si vybírají svou daň v podobě nákladů u ostatních. Jedním z faktů

---

<sup>46</sup> KRAFT, J., J. FÁREK. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 1. vyd. Technická univerzita v Liberci, 2008. 252 s. ISBN 80-7372-413-8.

<sup>47</sup> KRAFT, J., J. FÁREK. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 1. vyd. Technická univerzita v Liberci, 2008. 252 s. ISBN 80-7372-413-8.

<sup>48</sup> KRAFT, J., J. FÁREK. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 1. vyd. Technická univerzita v Liberci, 2008. 252 s. ISBN 80-7372-413-8.

stojícím proti velkým dovozním subvencím je to, že umělé povzbuzování domácí výroby podporuje export, který rozšiřuje nabídku na světových trzích, zdražuje výrobky a nevýhodné pozici musí čelit pěstitelé v rozvojových zemích, kteří jsou na zemědělské výrobě závislí. Světová banka v Cancúnu předložila analýzu, podle které by snížení obchodních překážek mohlo přinést do roku 2015 zvýšení ročního globálního důchodu o zhruba 300-400 miliard USD. Hlavní aktéry, kterými jsou USA (chránící pěstitele bavlny) a Japonsko (bojující proti dovozu rýže), to však nikterak ve svém počínání neovlivnilo. V této době také došlo ke vzniku nového bloku rozvojových zemí, tzv. skupiny G 21, v jejímž čele stály lidnaté státy jako je Čína, Indie, či Brazílie, jejichž zásluhou došlo k zablokování dohody. Snad jediným přínosem cancúnské konference tak bylo schválení termínu pro eliminaci exportní zemědělské podpory a to na konec roku 2013.<sup>49</sup>

### **1.5 Všeobecné důsledky liberalizace a členství ve WTO na podnikání**

Růst světového obchodu je registrován již od samotného vzniku GATT. Během prvních 25 let fungování této dohody činil díky snižování a odstraňování obchodních bariér světový hospodářský růst v průměru 5 % ročně. Současně žádná země nedosáhla zvýšení ekonomické úrovně a životního standardu svých obyvatel, aniž by se otevřela světovému obchodu.

Podstata Světové obchodní organizace tkví v tom, že veškeré země (bez ohledu na jejich ekonomickou sílu) vlastní určité bohatství. Toto bohatství se skrývá ve finančním, přírodním či lidském kapitálu, pomocí kterého podniky (země) produkují výrobky a služby určené pro domácí či zahraniční spotřebitele. V rámci Světové obchodní organizace dochází k aplikaci komparativních výhod, to znamená, že daná země se specializuje na výrobu té produkce, kterou je schopna vyrobit co nejefektivněji a se kterou pak následně obchoduje na světovém trhu.<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup> KRAFT, J., J. FÁREK. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 1. vyd. Technická univerzita v Liberci, 2008. 252 s. ISBN 80-7372-413-8.

<sup>50</sup> DUNN M. R. JR., J. H. MUTTI. *International Economics*. 5<sup>th</sup> ed., New York: Routledge, 2005. 624 pgs. ISBN 0-415-20879-3.

Jinými slovy lze říci, že liberální obchodní politika umožňuje neomezený tok zboží a služeb mezi zeměmi či skupinou zemí, který zároveň zvyšuje konkurenci na domácím trhu. Aby domácí výrobci byli dostatečně konkurenceschopní vůči zahraniční produkci, jsou nuceni zvyšovat svou efektivitu a podporovat vývoj nových technologií, což za normálních okolností vede ke zvýšení kvality a snížení ceny. Tyto změny v produktivitě a efektivitě rovněž podniku otevírají možnost zaměřit se na nové produkty, oslovit nové cílové skupiny a v neposlední řadě expandovat na nové trhy. Kroky zaměřené na zvýšení obchodních obrátů mají tedy převážně pozitivní efekt na ekonomiku, neboť na jedné straně zvyšují počet efektivních podniků na trhu, jež se díky úsporám z rozsahu a přílivu moderní technologie stávají ještě efektivnějšími, a na straně druhé stahují z trhu nedostatečně silné a málo produkující podniky.

I přesto vlády některých států bojují s pokušením nastavení protekcionistických opatření, pomocí kterých by měly možnost ochránit domácí podniky před dovozem konkurenčních výrobků. Protekce domácího trhu však přináší zastarávání výrobků a výrobních technologií, které v konečném důsledku může vyústit v propouštění zaměstnanců i v samotné uzavření podniku. V případě, že by se k protekcionistickým zásahům přiklonilo více států, výrazně by to snížilo velikost světového obchodu. Hlavním úkolem Světové obchodní organizace je zabraňovat členským zemím podnikat jednostranné protekcionistické kroky a poskytnout tak svým členům jistotu, že na jejich produkci nebudou uvaleny žádné tarifní či netarifní překážky, jež jsou v rozporu s pravidly WTO.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> LUKÁČOVÁ, Maria. *Členstvo Ruska vo Svetovej obchodnej organizácii: dopad na rúsku ekonomiku*. Praha 2012. 89 s, 18 s. příl. Diplomová práce (Ing.) Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů.

## 2. Nástroje obchodní politiky

Nástroje obchodní politiky, ať už se jedná o autonomní či smluvní nástroje, slouží k dosažení záměrů, jež si jednotlivé vlády a jejich ministerstva vytyčily za cíl. Ač jsou prvně zmíněné nástroje, autonomní nástroje, historicky starší, jejich význam díky rozkvětu světového obchodu v současné době klesá. Naopak větší důležitost sehrávají nástroje smluvní. Tato kapitola představí oba zmíněné nástroje i jejich vliv na zahraniční obchod a potažmo i na jednotlivé podniky.<sup>52</sup>

### 2.1 Autonomní nástroje obchodní politiky

Pod autonomními nástroji, jež jsou rozčleněny do dvou kategorií na tarifní a netarifní, se vyskytují různá jednostranná opatření, která stát přijímá s cílem ochránit domácí producenty. Tato ochrana většinou představuje podporu pro domácí výrobce a exportéry, za kterou se skrývá buď omezení importu konkurenceschopnějšího výrobku ze zahraničí, či posílení exportu. Jak již bylo zmíněno výše, možnost využití autonomních nástrojů pod vlivem GATT a WTO ve světovém obchodě klesá.<sup>53</sup>

#### 2.1.1 Tarifní nástroje

Základem tarifních nástrojů jsou cla. Jejich použití bylo zaznamenáno již ve středověku, kdy se vybíralo s přechodem geograficky vyznačeného místa a vystupovalo tak jako mýtné a zdroj příjmu do královských pokladen a později státních rozpočtů. V souvislosti s rozkvětem světového obchodu docházelo k modifikaci a přeměně podstaty výběru cla.<sup>54</sup>

Clu lze rozdělit do základních třech skupin a to podle závislosti na jejich účelu, dle pohybu zboží (vývozní, dovozní, tranzitní) či podle způsobu jejich výběru (valorické, specifické, smíšené). Do první zmíněné skupiny patří např. cla ochranná, prohibiční, preferenční odvetná a mnohé další. Používání těchto cel členskými státy Světové obchodní organizace

---

<sup>52</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

<sup>53</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

<sup>54</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4

je od jejich přijetí eliminováno, neboť jak bude zmíněno dále, došlo by tak k porušení zásady nediskriminace a národní parity, ke které se země vstupem do WTO zavázaly.

Zavedení cla výrazně ovlivňuje všechny zúčastněné subjekty - tedy stát, firmy i spotřebitele. Dopady aplikovaného cla jsou však různé v případě firmy operující v malé a velké zemi. Za velkou zemi je považována ekonomika, která je schopna ovlivnit cenu dané komodity ve světě a jejíž rostoucí poptávka po dovozu může být uspokojena v případě zvýšení ceny a stažení zboží z jiných trhů. Křivka nabídky importu do velké ekonomiky je tedy s různou elasticitou rostoucí a výsledkem je zvýšení domácí ceny a pokles ceny světové. Jak velký efekt to však přinese dané ekonomice, záleží na elasticitě nabídky světového dovozu.<sup>55</sup>

Naopak malou zemí je myšlen stát s nevelkým objemem obchodu, který se chová jako cenový příjemce a není schopen svou poptávkou po dovozu ovlivnit světovou cenu. Nabídka importu do malé ekonomiky je dokonale elastická, zavede-li tedy malá ekonomika clo, tak se právě o tuto výši uvaleného cla zdraží produkt na domácím trhu. Postiženi budou hlavně spotřebitele v domácí zemi, kteří v důsledku vyšší ceny sníží svou spotřebu. Naopak je tomu u domácích výrobců, jež mohou zvýšit svou produkci, a se státem, jehož příjmy do státní poklady se rovněž zvýší.<sup>56</sup>

V případě, že se stát rozhodne uvalit clo na danou produkci, vyvstává otázka, jak vysoké clo zvolit. Vládě se nabízejí hned tři ekonomické pohledy na výši cla. Pokud se rozhodne import produkce úplně eliminovat, zvolí prohibitivní clo, jež svou výší domácí ekonomiku od zahraniční konkurence téměř uzavře. Jestliže vláda bude chtít co nejvíce navýšit příjmy do státního rozpočtu, bude se snažit zavést tzv. maximální clo. Zde však neplatí pravidlo,

---

<sup>55</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

<sup>56</sup> NEUMANN, P., et al. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 159 s. ISBN 978 – 80-247-3276-3.



že čím vyšší je sazba, tím vyšší jsou příjmy, neboť vybrané clo je dáno násobkem celní sazby s dovezeným množstvím produkce a vyšší celní sazba představuje pokles dovozu. Vláda by proto neměla usilovat jen o maximalizaci celní sazby, ale celého tohoto součinu. Jak uvádí Fojtíková, státům s malou ekonomikou zavedení cla na celkovém efektu nepřispívá, nemělo by tedy být jejich cílem clo aplikovat. Velké ekonomiky by se měly snažit najít takovou výši optimálního cla, pro kterou platí, že čím nižší je cenová elasticita nabídky importu, tím vyšší je pak optimální clo, neboť nízká cenová elasticita nabídky importu odráží vysokou závislost zahraničních producentů na trhu velké ekonomiky.<sup>57</sup>

Cla lze obecně rozdělit do základních třech skupin a to podle závislosti na jejich účelu, dle pohybu zboží (vývozní, dovozní, tranzitní) či podle způsobu jejich výběru (valorické, specifické, smíšené). Do první zmíněné skupiny patří např. cla ochranná, prohibiční, preferenční odvetná a mnohá další. Jak již bylo zmíněno v první kapitole, používání těchto cel jako nástroje pro omezení či snížení množství dováženého zboží na domácí trh je pro členské státy Světové obchodní organizace od jejich přijetí eliminováno, neboť by tak došlo k porušení zásady nediskriminace a národní parity, k nimž se země vstupem do WTO zavázaly.

### 2.1.2 Netarifní nástroje

Netarifní nástroje se mohou vyskytovat ve formě technických překážek, opatření vlády v devizové a fiskální oblasti či ve formě množstevních omezení. Mezi **technické překážky** dovozu patří především vydávání technických norem, certifikátů, hygienických předpisů či předpisů prokazujících původ zboží. Tato potřebná dokumentace vede k navýšení nákladů, růstu cen a v neposlední řadě k poklesu konkurenceschopnosti dovážené produkce. Získání těchto dokumentů je nejen finančně náročné, ale rovněž to představuje určitou časovou náročnost. Další způsob netarifní ochrany domácího trhu, tedy **opatření státu v devizové a fiskální oblasti**, zahrnuje, například: omezení kapitálového transferu, zavedení devizových vkladů, úvěrové opatření či podpora výroby a vývozu (udělení daňových úlev,

---

<sup>57</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

přímé poskytnutí finančních dotací a další). Stát tato opatření zavádí s cílem posílit postavení domácích výrobců a exportérů na trhu.<sup>58</sup>

Velice podobnou funkci, kterou plní cla, mohou splňovat i **kvóty**, jež představují určité množství omezení dovozu a jsou nejčastěji aplikovanou netarifní překážkou. Kvóta reprezentuje určité množství výrobků, které je za dané období možné dovést a nad jejíž limit není dovoz povolen. Vláda toto kvantitativní omezení realizuje prostřednictvím dovozních licencí, které příslušné ministerstvo vydává v omezeném množství, aby pomocí nich mohlo zajistit předem určenou výši dovozu. Pokud se stát rozhoduje, zda na danou produkci uvalit clo či dovoz podmínit vydáním dovozní licence, rozhodujícím faktorem upřednostňující clo může být existence kartelů na domácím trhu, jež jsou schopny manipulovat s cenou. Po dosažení předem stanoveného limitu kvóta již nepředstavuje pro kartely žádné nebezpečí, kdežto zdražení ceny výrobku po aplikaci cla by mohlo být kompenzováno zvýšeným zahraničním dovozem.<sup>59</sup>

## 2.2 Smluvní nástroje obchodní politiky

Jak již bylo zmíněno, smluvní nástroje sehrávají v dnešním obchodním světě větší důležitost, než jaká je připisována nástrojům autonomním. Za základní a rovněž historicky nejstarší formu smluvního nástroje regulujícího vztah mezi dvěma a více zeměmi jsou považované mezinárodní smlouvy, které se zpravidla rozlišují podle:

- počtu zúčastněných signatářů – existují smlouvy *dvoustranné* či *mnohostranné*
- možnosti přístupu dalších zemí ke smlouvě – smlouvy *otevřené*, *polootevřené* či *uzavřené*

---

<sup>58</sup> FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

<sup>59</sup> NEUMANN, P., et al. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 159 s. ISBN 978 – 80-247-3276-3

- předmětu úmluvy – smlouvy řešící obchodní spolupráci, duševní vlastnictví, celní záležitosti, fungování mezinárodních organizací a mnohé další<sup>60</sup>

Za mnohostranné dohody jsou považovány dohody Světové obchodní organizace, které jsou postaveny na základě respektování pravidel v obchodě se zbožím, službami či v oblasti práv k duševnímu vlastnictví. Vícestrannými dohodami jsou dohody o vyšším integračním stupni či dohody týkající se volného obchodu. Mezi tyto úmluvy např. patří: EU, NAFTA, MERCOSUR<sup>61</sup>

Nejužším typem mezinárodní úmluvy jsou dohody bilaterální, tedy dohody uzavřené a vztahující se pouze na dva státy. Česká republika podepsala s Ruskou federací řadu bilaterálních úmluv, seznam vybraných dohod je uveden v příloze A.

---

<sup>60</sup> KALÍNSKÁ, E. *Mezinárodní obchod 21. století*. Praha: Grada publishing, 2010. 228 s. ISBN: 978-80-247-3396-8.

<sup>61</sup> KUČERA, Z. et al. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008. 407 s, ISBN: 978-80-7380-108-3. Také dostupné komerčně z: <http://proquest.umi.com>

### 3. Ruská federace

Rusko, druhým oficiálním názvem Ruská federace, je s rozlohou 17 075 400 km<sup>2</sup> největší zemí světa a 9. nejvíce zalidněný stát. 80 % z celkového počtu přesahující číslo 143 milionů obyvatel představují Rusové, dalšími významnými národnostními skupinami jsou Tataři, Ukrajinci, Baškirové a dalších 180 národnostních a etnických skupin. Ruská federace je administrativně rozčleněna do 21 republik, 2 měst federálního významu (Moskva, Sankt Petěrburg), 9 krajů a 46 oblastí. Již tyto prvotní údaje vypovídají o rozmanitosti země, která je důležitým obchodním partnerem mnoha států. Podmínky vzájemného obchodu s ruskými podniky a členy WTO se výrazně změnilo 22. srpna 2012, kdy se Rusko rovněž stalo členskou zemí této organizace.<sup>62</sup>

#### 3.1 Současná ekonomická situace v Rusku

Kromě WTO je RF členem i mnoha dalších organizací: Organizace spojených národů (OSN), Group Eight (G8), Group Twenty (G20), Společenství nezávislých států (SNS), Organizace pro bezpečnost a spolupráci v Evropě (OBSE), Rady Evropy. Důležitá je rovněž účast země na některých mnohostranných úmluvách, mezi něž patří: Asijsko-pacifické hospodářské společenství (APEC), Asia-Europe Meeting (ASEM), Černomořské hospodářské společenství (BSEC), Euroasijské hospodářské společenství (EEC) a v neposlední řadě je pro Rusko klíčové členství ve Světové bance (WB), Mezinárodní bance pro obnovu a rozvoj (IBRD) a Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD).<sup>63</sup>

Tyto organizace mají vliv na zahraničně-politické vztahy Ruské federace i celé její hospodářství. Nedostatečně diverzifikovaná ekonomika země je převážně závislá na surovinách (konkrétně na ropě a zemním plynu), což z ní činí zranitelnou při prudkých výkyvech cen těchto surovin. *Nízká diverzifikace a závislost na vývozu surovin však není*

---

<sup>62</sup> *Rusko: Základní informace o teritoriu* [online]. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí, 2013. [vid. 2013-02-17] Dostupné z: [http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie\\_statu/evropa/rusko/index.html](http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/evropa/rusko/index.html)

<sup>63</sup> *Export. Zahraničně-politická orientace Ruska* [online]. Praha: Export, 2013. [vid. 2013-03-11] Dostupné z: <http://www.export.cz/exportcz/Teritori%C3%A1ln%C3%ADinformaceDB/Detailinformacest%C3%A1tuDB/tabid/91/Default.aspx?GROUP=3&CNTR=29>

jediným problémem ruské ekonomiky. Značnou roli zde hraje i *sociální nerovnováha*, nepříznivá demografická situace, *slabá konkurenceschopnost* ruského průmyslu, vysoké tempo růstu mezd v porovnání s nízkým růstem produktivity práce, malé investice do výroby a opomenuta by neměla být ani *vysoká korupce*.<sup>64</sup>

Současným úkolem ruské vlády je nejenom vypořádání se s těmito překážky, ale i přilákání zahraničních investic a podpora těch domácích. O slabé důvěře domácích a zahraničních investorů svědčí i fakt, že v první polovině roku 2012 došlo k odlivu soukromého kapitálu ve výši 43,4 mld. USD. K obnovení ruské atraktivity pro investory je potřeba rozsáhlá ekonomická restrukturalizace a modernizace, které by měl dopomoci i vstup země do Světové obchodní organizace.<sup>65</sup>

Velice pozitivně je hodnocen růst hrubého domácího produktu, který v uplynulém roce vzrostl o 4,4 % a stejné tempo růstu se očekává i pro rok 2013. Dynamický růst HDP je zaznamenán již od druhé poloviny 2011, kdy došlo k opětovnému nastartování ruského hospodářství po krizových letech 2008 a 2009. Pozitivní hodnoty vykazují i jiné makroekonomické ukazatelé, např. inflace v roce 2012 zaznamenala rekordně nízkou úroveň 3,1 % (viz Tab. 3).

Tab. 3: Vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů Ruska

	2008	2009	2010	2011	1.-6. 2012
<b>Počet obyvatel (v mil.)</b>	142,0	141,9	141,9	142,9	143,1
<b>Nezaměstnanost (v mil.)</b>	5,8	6,3	5,6	5,0	4,1
<b>Inflace (v %)</b>	13,3	8,8	8,8	6,1	3,2
<b>Export (mld. USD)</b>	470,8	303,4	400,0	516,0	264,7
<b>Import (mld. USD)</b>	291,5	191,8	248,7	305,3	154,6
<b>HDP (mld. RUB)</b>	41 540	38 797	45 166	54 369	30 010

<sup>64</sup> *Zahraničně-politická orientace Ruska* [online]. Praha: Export, 2013 [vid. 2013-03-11.] Dostupné z: <http://www.export.cz/exportcz/Teritori%C3%A1ln%C3%ADinformaceDB/Detailinformacest%C3%A1tuDB/tabid/91/Default.aspx?GROUP=3&CNTR=29>

<sup>65</sup> *Zahraničně-politická orientace Ruska* [online]. Praha: Export, 2013 [vid. 2013-03-11.] Dostupné z: <http://www.export.cz/exportcz/Teritori%C3%A1ln%C3%ADinformaceDB/Detailinformacest%C3%A1tuDB/tabid/91/Default.aspx?GROUP=3&CNTR=29>

<b>HDP/obyv. (tis. RUB)</b>	292	275	318	381	209
-----------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

Zdroj: *Ekonomická charakteristika Ruska* [online]. Praha: Businessinfo.cz, 2013 [vid. 2013-03-10].  
Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/rusko-ekonomicka-charakteristika-zeme-19086.html#sec1>

### 3.2 Transformace ruského trhu

Devadesátá léta minulého století, která jsou charakteristická transformačními procesy, se stala významným mezníkem pro ruské hospodářství. Odvrácení od centrálně řízené ekonomiky k ekonomice tržní vyžadovalo jednak značnou cenovou a měnovou liberalizaci, ekonomickou stabilizaci, ale i **rozsáhlou privatizaci** některých firem. Institucionální zabezpečení celého transformačního procesu, které se týkalo například bankovní restrukturalizace, implementace daňových reforem či zavádění nových zákonů, nebylo však dostačující, což se záhy projevilo na ekonomických výsledcích.<sup>66</sup>

Za rok zahájení transformačních procesů lze požadovat rok 1991, kdy došlo k rozpadu sovětského bloku. Ruským parlamentem byla v té době přijata legislativa, jejímž cílem bylo převést sektor služeb a obchodu do soukromého vlastnictví. O rok později bylo zprivatizováno kolem 1 600 středně velkých společností a zhruba 250 000 malých podniků. Na konci téhož roku byla spuštěna privatizace bytů a nemovitostí. V roce 1995 bylo podle informace ruské vlády vygenerováno soukromým sektorem 62 % HDP, o rok později se tato hodnota vyšplhala až na 70 %. Privatizační snahy vlády byly však ostře kritizovány komunisticky zaměřeným ruským parlamentem, který se snažil kroky vedoucí k převedení majetku ze státního vlastnictví do soukromé držby co nejvíce zpomalit. S negativními dopady privatizace nesouhlasila i řada občanů, což v roce 1997 vedlo k několika protestním akcím, jichž se zúčastnilo na 2 miliony protestujících.<sup>67</sup>

Na počátku transformačních procesů, tedy v období let 1992 – 1994, bylo ruské hospodářství poznamenáno **hyperinflací**, jejíž snížení se ruská vláda snažila dosáhnout prostřednictvím ustálení měnového kursu. To se v uplynulém období 1995 -1997 sice

<sup>66</sup> CIHELKOVÁ, E. *Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN: 978-80-7400-155-0.

<sup>67</sup> CIHELKOVÁ, E. *Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN: 978-80-7400-155-0.

podářilo, avšak za cenu nadhodnocení kurzu ruského rublu. Situaci hluboké hospodářské recese, v níž vláda nebyla schopná uhradit své náklady z daňových příjmů, nepřispěly ani nízké světové ceny ropy. Nadějí vlády se tak staly pouze příjmy z privatizačních obchodů, jejichž proces se vláda i navzdory protestům snažila urychlit.

Kritická situace většiny firem měla velký vliv i na úroveň nezaměstnanosti, jejíž míra se od roku v období let 1992 – 1999 zvýšila o 6,8 %, tj. na hodnotu 11,7 %. Neoficiální čísla však mluví o mnohem větší nezaměstnanosti. Narůstající deficit státního rozpočtu vedl k čím dál většímu používání krátkodobých dluhových nástrojů. Nízká cena ropy pohybující se pod 10 USD za barel a neochota finančních trhů financovat vládní dluh vedla 17. srpna roku 1998 k pozastavení splácení vnitřního dluhu země a uvolnění kursu. Rubl tak okamžitě deprecioval o 75 %.<sup>68</sup>

Oslabený kurs ruské měny pomohl záhy zlepšit makroekonomické ukazatele země. Byla obnovena konkurenceschopnost domácích firem na světovém trhu a zároveň byl potlačen dovoz komodit do země, což vedlo k přebytkovému zůstatku běžnému účtu platební bilance a to ve výši 13 % v roce 1999 a o rok později dokonce až 18 % HDP. Poměrně rychle se tak nastartovala poptávka po domácích výrobcích a službách a díky rostoucím světovým cenám nerostných surovin začaly růst i příjmy do státní pokladny. Od roku 2000 lze hovořit o silném hospodářském růstu Ruské federace.<sup>69</sup>

### **3.3 Cesta Ruska do WTO**

Vstup Ruska do WTO patří k jedné z největších událostí světového obchodu, které předcházelo dlouhé období přístupových vyjednávání, jež trvalo rekordních 18 let. Podle slov Anatolija Aksakova, prezidenta Asociace regionálních bank, existuje několik důvodů, proč právě Rusko ustavilo tento rekord: „*Za prvé, nás tam dlouho nechtěli vůbec přijímat.*

---

<sup>68</sup> CIHELKOVÁ, E. *Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN: 978-80-7400-155-0.

<sup>69</sup> CIHELKOVÁ, E. *Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN: 978-80-7400-155-0.

*Za druhé, u nás samotných jsou velmi polarizované pohledy na vstup do WTO. A nakonec, v mnohých otázkách jsme zaujali tvrdé pozice, abychom tak hájili zájmy naší země.*<sup>70</sup>

Dlouhý proces jednání o přistoupení Ruska do WTO započal v roce 1993, kdy Ruská federace prostřednictvím prezidenta Borise Jelcina podala oficiální žádost o přistoupení do GATT a byla vytvořena pracovní skupina zabývající se přijetím nového člena. O dva roky později, v roce 1995, přijal žádost o členství následovník GATT – Světová obchodní organizace. Toto prezidentské období následující po podání žádosti o členství do WTO bylo charakteristické silnou ekonomickou nestabilitou, která v srpnu 2008 vyústila ve finanční krizi. Je celkem zřejmé, že tato politická i ekonomická situace v zemi nebyla ideální pro reformy, které byly potřebné pro přistoupení Ruska do WTO.<sup>71</sup>

Během nadcházejícího prezidentského období se představitelem země stal Vladimír Putin, který ve snaze znovu oživit zemi po svém prezidentském předchůdci podporoval začlenění Ruské federace do světového obchodu a učinil z žádosti o členství ve WTO prioritní záležitost pro Rusko.<sup>72</sup>

Počáteční kroky Ruska směřovaly k harmonizaci ruské legislativy s normami Světové obchodní organizace. V roce 1998 harmonizaci odstartovala dvoustranná jednání týkající se celních sazeb, o dva roky později měla jednání již širší charakter. V roce 2001 byl ruskou vládou schválen akční plán, který by měl sladit ruské zákonodárství s předpisy WTO. Během doby jednání o ruské přistoupení se uskutečnilo na půdě WTO několik dalších paralelních dohod mezi jednotlivými členy, které Rusko muselo rovněž převzít.<sup>73</sup>

---

<sup>70</sup> ŽDANOVA, A. *Vstup Ruska do WTO: výhody a perspektivy* [online]. Hlas Ruska, 2013 [vid. 2013-02-17] Dostupné z: [http://czech.ruvr.ru/2012\\_12\\_31/Vstup-Ruska-do-WTO-vyhody-a-perspektivy/](http://czech.ruvr.ru/2012_12_31/Vstup-Ruska-do-WTO-vyhody-a-perspektivy/)

<sup>71</sup> *Russia's accession to the wto: major commitments, possible implications* [online]. International Trade Center, 2012 [vid. 18. února 2012] Dostupné z: <http://www.intracen.org/uploadedFiles/Russia%20WTO%20Accession%20English.pdf>

<sup>72</sup> *Working party seals the deal on Russia's membership negotiations* [online]. WTO, 2013 [vid. 2013-02-18] Dostupné z: [http://www.wto.org/english/news\\_e/news11\\_e/acc\\_rus\\_10nov11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_10nov11_e.htm)

<sup>73</sup> *Working party seals the deal on Russia's membership negotiations* [online]. WTO, 2013 [vid. 2013-02-18] Dostupné z: [http://www.wto.org/english/news\\_e/news11\\_e/acc\\_rus\\_10nov11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_10nov11_e.htm)



Přistoupení Ruska do WTO se od roku 2008 zkomplikovalo jednak snahou o vytvoření **celní unie**, podstatný vliv měly i **státní nepokoje**. Snaha o celní unii s Běloruskem a Kazachstánem, tedy snaha o vytvoření integrace druhého stupně, ve které zúčastněné státy uplatňují společný celní sazebník a společnou obchodní politiku vůči třetím zemím, byla z pohledu Ruské federace nutná k upevnění vztahů se svými sousedními státy.<sup>74</sup> Z pohledu Světové obchodní organizace to představovalo překážku ve vyjednávání o vstupu do WTO, jelikož tento typ integrace by se měl ucházet o členství v organizaci jako celek a ne jako samostatná entita.<sup>75</sup>

Na tato pravidla reagoval premiér Vladimír Putin prohlášením, že Rusko bude dále pokračovat v přístupovém jednání společně s Běloruskem a Kazachstánem jako celní unie, což posunulo celé vyjednávání o krok zpět. Současně tím dal příležitost ke vzniku nedůvěry o jeho odhodlanosti vstoupit do WTO. S jeho prohlášením nesouhlasili ani představitelé členských zemí, což nakonec vedlo k rozhodnutí, že tyto tři státy budou v dalších jednání WTO pokračovat samostatně.<sup>76</sup>

V roce 2008, kdy byl ve funkci prezidenta Ruské federace Dmitrij Medvěděv, byla ruská ekonomika rovněž zasažena celosvětovou finanční krizí, která vedla k rapidnímu ekonomickému poklesu. Tato finanční krize mimo jiné odhalila slabinu ruské závislosti na produkci a vývozu nerostných přírodních zdrojů, neboť Rusko následkem krize muselo čelit prudkým poklesům cen olejů a dalších komodit. Několik slabých míst se projevilo také ve finančním sektoru, když byl mnoha ruským firmám odepřen přístup k zahraničním bankovním úvěrům, na kterých byly závislé.<sup>77</sup>

---

<sup>74</sup> KUNEŠOVÁ, H., et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 2. dopl. a přeprac. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.

<sup>75</sup> *Russia's accession to the wto: major commitments, possible implications* [online]. International Trade Center, 2012 [vid. 18. února 2012]. Dostupné z: <http://www.intracen.org/uploadedFiles/Russia%20WTO%20Accession%20English.pdf>

<sup>76</sup> TARR, D. G. *The Eurasian Customs Union among Russia, Belarus and Kazakhstan* [online]. FREE, 2012 [vid. 2013-02-17]. Dostupné z: <http://freepolicybriefs.org/2012/11/05/the-eurasian-customs-union-among-russia-belarus-and-kazakhstan-can-it-succeed-where-its-predecessor-failed/>

<sup>77</sup> *Working party seals the deal on Russia's membership negotiations* [online]. WTO, 2013 [vid. 2013-02-18] Dostupné z: [http://www.wto.org/english/news\\_e/news11\\_e/acc\\_rus\\_10nov11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_10nov11_e.htm)

Důležitým dnem se pro přístupová jednání stal 10. listopad 2011, neboť byly schváleny závěrečné podmínky ruského přijetí do Světové obchodní organizace. Tyto podmínky byly odsouhlaseny na 8. ministerské konferenci, jež se konala v období od 15. do 17. prosince 2011. Po rekordně dlouhém období trvajícím 18 let se tak Ruská federace stala **22. srpna 2012** oficiálním členským státem WTO.<sup>78</sup>

### **3.3.1 Bilaterální vztah Ruska a USA**

Přístup Ruské federace do WTO vyvolal velký zájem ve Spojených státech. Jedním z důvodů byl fakt, že po vstupu Číny v roce 2001 a Tajvanu o rok později bylo Rusko největší ekonomikou stojící v pozadí WTO, která svým členstvím mohla významně ovlivnit vývoj organizace i situaci současných členů v budoucích i letech. Zároveň je vstup země do Světové obchodní organizace považován za plné zařazení Ruské federace do systému multilaterálních ekonomických organizací.

Pro vládu Spojených států amerických členství Ruska ve WTO rovněž představovalo možnost obnovit vzájemné vztahy. Orgány státní správy prezidenta Baracka Obamy poskytovaly ruské vládě poradenskou činnost týkající se obchodních podmínek Světové obchodní organizace a pomáhaly ruským podnikům seznámit se s důsledky členství v této organizaci. Vzhledem k tomu, že Spojené státy patří mezi největší světovou ekonomiku, která má významnou pozici ve WTO, jejich podpora byla pro Rusko důležitá.<sup>79</sup>

Konkrétní pomoc a podpora americké vlády se týkala technické asistence, finanční asistence a obchodních preferencí, vč. celní preference spadající pod GSP, tj. General system of Preference (jedná se o všeobecný systém celních preferencí, jež je poskytován jednostranně a nrecipročně zhruba 181 rozvojovým a závislým zemím včetně států bývalého SSSR<sup>80</sup>).

---

<sup>78</sup> CONNOLLY, R. *The economic significance of Russia's accession to the WTO*. United Kingdom: University of Birmingham, 2012. 43 pgs. ISBN: 978-92-823-3747-9.

<sup>79</sup> COOPER, W. *Russia's Accession to the WTO and Its implications for the United States* [online]. Congressional Research Service, 2012 [vid 2013-02-17]. Dostupné z: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R42085.pdf>

<sup>80</sup> KALÍNSKÁ, E. *Mezinárodní obchod 21. století*. Praha: Grada publishing, 2010. 228 s. ISBN: 978-80-247-3396-8.

Změna rusko-amerických vztahů od ukončení studené války se projevila i v bilanci obchodních a investičních tocích. V období mezi roky 2000 až 2008 se americké exporty zvýšily z hodnoty 2,1 bilionů dolarů na 9,3 bilionů \$, což představovalo nárůst o 443 %. Mezi hlavní vývozní komodity Spojených států do Ruska patřilo maso, strojní či letecká zařízení. Naopak americké dovozy se ve stejném období zvýšily o více než 244 % a to z hodnoty 7,8 bilionů na 26,8 bilionů dolarů. Toto zvýšení je připisováno nejenom nárůstu objemu vývozu z Ruska, ale i rapidnímu zvýšení ceny nerostných surovin. Úspěšné období let 2000-2008 bylo v roce 2009 zbrzděno celosvětovou krizí, od následujícího roku, jak je z tabulky zřejmé, začal vzájemný obchod opět stoupat:

*Tab. 4: Vývoj vzájemného obchodu USA s Ruskem*

<b>Rok</b>	<b>Vývoz USA</b>	<b>Dovoz USA</b>	<b>Bilance USA</b>
2001	2,7	6,3	-3,5
2002	2,4	6,8	-4,4
2003	2,4	8,6	-6,2
2004	3	11,9	-8,9
2005	3,9	15,3	-11,3
2006	4,7	19,8	-15,1
2007	7,4	19,3	-11,9
2008	9,3	26,8	-17,5
2009	5,4	18,2	-12,8
2010	6	25,7	-19,7
2011	8,3	34,6	-26,3

Pozn.: Údaje jsou uváděny v bilionech \$

Zdroj: COOPER, W. *Russia's Accession to the WTO and Its implications for the United States* [online].

Congressional Research Service, 2012 [vid 2013-02-17]. Dostupné z:

<http://www.fas.org/sgp/crs/row/R42085.pdf>

Jak je z tabulky patrné, bilaterální přístupová jednání mezi Spojenými státy a Ruskem přinesly do vzájemného obchodu pozitivní vývoj. Podle studie amerických ekonomů mohou USA díky redukci celních tarifů očekávat, že vývoz jejich zemědělské produkce, leteckých součástí, telekomunikačních zařízení či farmaceutických produktů se v budoucnosti zvýší až třikrát. Kromě těchto kvantitativních ukazatelů jsou zde však

i pozitivní kvalitativní indikátory, které odkazují na zvýšenou stabilitu a předvídatelnost vzájemného vztahu, včetně eliminace možnosti jednostranných opatření.<sup>81</sup>

Zádrhelem vzájemného obchodního vztahu se stal tzv. **dodatek Jackson-Vanik** z roku 1974, který umožňuje Spojeným státům odmítnout doložku nejvyšších výhod (tzv. status Most Favoured Nations, který je již obsažen ve Všeobecné dohodě GATT a zakládá princip nediskriminace a národního zacházení<sup>82</sup>) u většiny centrálně řízených a komunistických ekonomik, které nesplní podmínky svobodné emigrace. Povinností všech členských zemí WTO je poskytnout stejný přístup ke svému trhu všem členům bez dalších individuálních požadavků. Po vstupu Ruska do WTO tak Spojeným státům vznikla otázka, zda odstranit tento dodatek Jackson-Vanik a nebo se vůči Rusku odvolat na princip „non-application“. Odvoláním se na tento princip by USA ztratilo záruku, že by se s jeho vývozci a investory jednalo v Rusku podle pravidel Světové obchodní organizace, a současně by tím i Spojené státy odmítly splnit své závazky plynoucí z podmínek Světové obchodní organizace. K rozuzlení této záležitosti došlo v červnu 2012, kdy senátor Baucus předložil návrh zákona týkající se zrušení tohoto dodatku.<sup>83</sup>

### 3.3.2 Bilaterální vztah Ruska a EU

Představitelé Evropské unie podporovali vstup Ruska do Světové obchodní organizace již od samého začátku dlouhého vstupního procesu, neboť Rusko je i díky své geografické poloze významným strategickým partnerem pro EU. Po USA a Číně je Ruská federace třetím největším obchodním partnerem, zatímco EU je pro Rusko největším obchodním trhem (viz Tab. 5 a Tab. 6):

---

<sup>81</sup> COOPER, W. *Russia's Accession to the WTO and Its implications for the United States* [online]. Congressional Research Service, 2012 [vid 2013-02-17]. Dostupné z: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R42085.pdf>

<sup>82</sup> KALÍNSKÁ, E. *Mezinárodní obchod 21. století*. Praha: Grada publishing, 2010. 228 s. ISBN: 978-80-247-3396-8.

<sup>83</sup> COOPER, W. *Russia's Accession to the WTO and Its implications for the United States* [online]. Congressional Research Service, 2012 [vid 2013-02-17]. Dostupné z: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R42085.pdf>

Tab. 5: Hlavní dovozní partneři EU

	Partner	Hodnota dovozu	Podíl v %
1.	EU 27	1 717 121,9	100
	Čína	293 281,3	17,1
2.	<b>Rusko</b>	<b>199 092,9</b>	<b>11,6</b>
3.	USA	190 911,0	11,1
4.	Norsko	93 766,5	5,5
5.	Švýcarsko	91 837,6	5,0

Pozn: Hodnoty dovozu jsou v milionech Eur za rok 2012

Zdroj: *Russia Trade Statistics 2012* [online]. European Commission, 2013 [vid 2013-02-08]. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113440.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf)

Tab. 6: Hlavní vývozní partneři EU

	Partner	Hodnota vývozu	Podíl v %
1.	EU 27	1 558 415,0	100
	USA	263 638,5	16,9
2.	Švýcarsko	139 510,3	9,0
3.	Čína	136 343,0	8,7
4.	<b>Rusko</b>	<b>108 313,4</b>	<b>7,0</b>
5.	Turecko	72 977,2	4,7

Pozn: Hodnoty dovozu jsou v milionech Eur za rok 2012

Zdroj: *Russia Trade Statistics 2012* [online]. European Commission, 2013 [vid 2013-02-08]. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113440.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf)

Největší překážka vzájemných přístupových jednání se týkala cen energií, konkrétně nepřiměřeně nízkých cen zemního plynu na ruském trhu oproti cenám světovým. EU tak vytýkala Rusku, že její výrobci jsou zvýhodněni v některých energeticky náročnějších sektorech, jakým je např. chemický průmysl či hutnictví, a žádala vyrovnání ceny zemního plynu na úroveň ceny světové. Rusko na to argumentovalo tím, že nízké ceny vyplývají z jeho přírodního nerostných zdrojů. Nakonec došlo ke kompromisu – Rusko přislíbilo postupné zvyšování cen zemního plynu a to alespoň na úroveň, která pokryje náklady na investici a výrobu.

Dosažení tohoto kompromisu týkajícího se ceny zemního plynu přispělo po šestiletém dvoustranném jednání v roce 2004 k podepsání **Dohody o partnerství a spolupráci**.

Tato dohoda se, mimo jiné, vztahovala na spolupráci v automobilovém průmyslu, ochranných opatření v oblasti ruského vývozu dřeva či na obchod se službami.<sup>84</sup>

Důležitým momentem v roce 2004 byla ratifikace **Kjótského protokolu**, jenž vstoupil v platnost v únoru 2005.<sup>85</sup> Tímto protokolem pocházejícím z roku 1997 z japonského Kjóta se signatáři zavázali, že do roku 2012 zredukuje výrobu plynů způsobující hrozbu globálního oteplování a to v průměru o 5,2 % oproti roku 1990. Zatímco EU jednoznačně podporovala tento protokol, Spojené státy v roce 2001 prohlásily, že tento protokol nebudou ratifikovat, což bylo pro EU velkým zklamáním.<sup>86</sup> Dalo by se tedy říci, že podepsání Kjótského protokolu bylo jakýmsi vyjádřením souladu rusko-evropských vztahů.

Dalším krokem, který byl potřebný k přistoupení Ruska do WTO, bylo ukončení dvacetiletého sporu o zpoplatnění využívání vzdušného prostoru nad Sibiří. Letecké společnosti směřující z Evropy do Asie či Severní Ameriky byly povinny platit tyto poplatky již od konce 70. let. Na základě vzájemné dohody by tyto poplatky měly být postupně snižovány a do roku 2013 plně odstraněny.<sup>87</sup>

Po desetileté existenci skončila v roce 2007 platit Dohoda o partnerství a spolupráci z roku 1997. Rok poté odstartovalo jednání o nové úmluvě, které však bylo zpomalené díky rusko-gruzínskému sporu v srpnu roku 2008. Na výročním 25. summitu představitelů Evropské unie s ruským prezidentem, jenž se konal v červnu 2010 v Rostově na Donu, došlo k uzavření nové dohody, která nese název **Partnerství pro modernizaci**. Obsahem

---

<sup>84</sup> CHAZAN, G. *EU backs Russia's WTO entry as Moscow Supports Kyoto Pack* [online]. Wall Street Journal, 2004 [vid 2013-03-04]. Dostupné z: <http://online.wsj.com/article/SB108514021459817981.html>

<sup>85</sup> CHAZAN, G. *EU backs Russia's WTO entry as Moscow Supports Kyoto Pack* [online]. Wall Street Journal, 2004 [vid 2013-03-04]. Dostupné z: <http://online.wsj.com/article/SB108514021459817981.html>

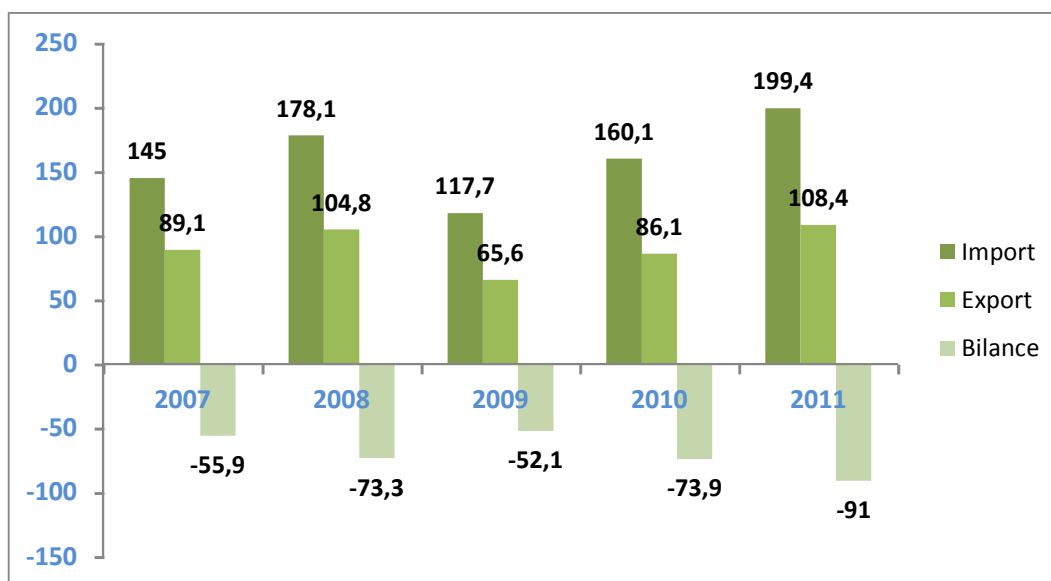
<sup>86</sup> CIHELKOVÁ, E. *Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN: 978-80-7400-155-0.

<sup>87</sup> CHAZAN, G. *EU backs Russia's WTO entry as Moscow Supports Kyoto Pack* [online]. Wall Street Journal, 2004 [vid 2013-03-04]. Dostupné z: <http://online.wsj.com/article/SB108514021459817981.html>

této dohody jsou například ujednání o hospodářství, svobodě, bezpečnosti a spravedlnosti, vnější bezpečnosti, kultuře, výzkumu či vzdělávání.<sup>88</sup>

**Karel De Gucht**, komisař Evropské unie pro obchod, prohlásil, že členství Ruské federace ve WTO by mělo pomoci s urychlením modernizace ruské ekonomiky. Od roku 2010, kdy se začaly přístupová jednání blížit ke konci, se zároveň pojem modernizace stal klíčovým aspektem pro další vývoj rusko-evropských vztahů.<sup>89</sup>

Po dlouhých letech čekání Evropská komise uvítala v roce 2012 oficiální přijetí Ruska do Světové obchodní organizace, které by mělo přinést několik významných obchodní příležitostí i začlenit Rusko do světového obchodu. Objem vzájemného obchodu mezi EU a Ruskou federací měl však díky evropské podpoře vzrůstající tendenci i v době vzájemných přístupových jednání. Výjimkou je kritický rok 2009, kdy na obě strany dolehla celosvětová finanční krize (viz Obr. 1):



Obr. 1: Vývoj vzájemného obchodu EU a Ruska v letech 2007-2011

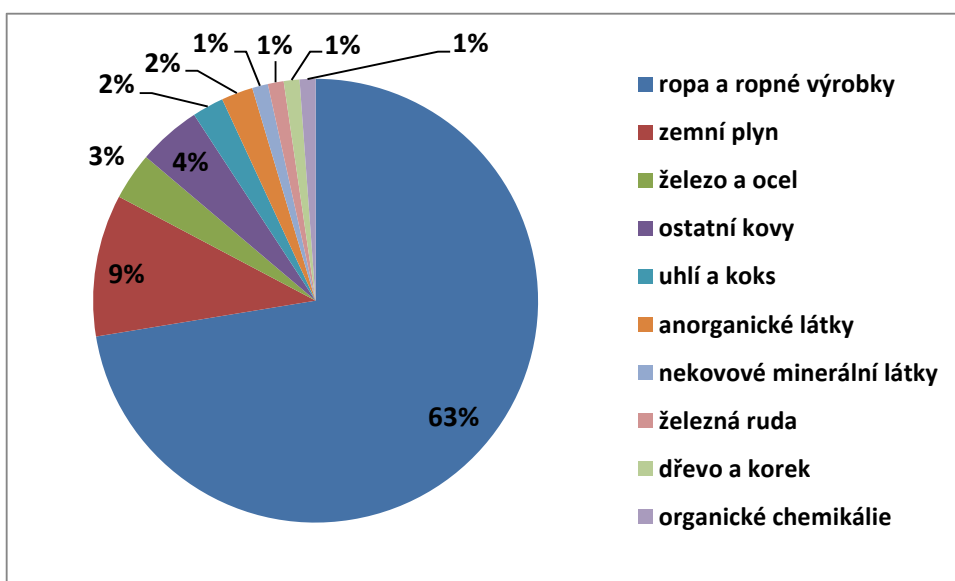
Pozn.: údaje jsou v bilionech EUR, vlastní zpracování

<sup>88</sup> Progress report agreed by the coordinators of the EU-Russia partnership for modernisation for information to the EU-Russia summit of 15 December 2011 [online]. Consilium EU, 2013 [vid. 2013-02-05]. Dostupné z: [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/EN/foraff/126960.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/EN/foraff/126960.pdf)

<sup>89</sup> GARDNER, A. EU welcomes Russia's accession to WTO [online]. European voice, 2012 [vid. 2013-03-05]. Dostupné z: <http://www.europeanvoice.com/article/2012/august/eu-welcomes-russia-s-accession-to-wto/75022.aspx>

Zdroj: *Russia-EU: basic statistical indicators* [online]. Eurostat, 2013. Dostupné z: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Russia-EU\\_-\\_basic\\_statistical\\_indicators](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Russia-EU_-_basic_statistical_indicators)

Mezi hlavní vývozní komodity, které v roce 2011 směřovaly z Evropské unie do Ruska, patřily automobily (v hodnotě 7 bilionů Eur), farmaceutika (6 bilionů Eur), automobilové díly (3,5 bilionu Eur), komunikační zařízení (2,5 bilionů Eur) či nákladní tahače (1 bilion Eur). Naopak dovozy z Ruska do EU představovaly převážně suroviny jako je ropa (v hodně 130 bilionů Eur) a plyn (24 bilionů Eur) a další.<sup>90</sup>



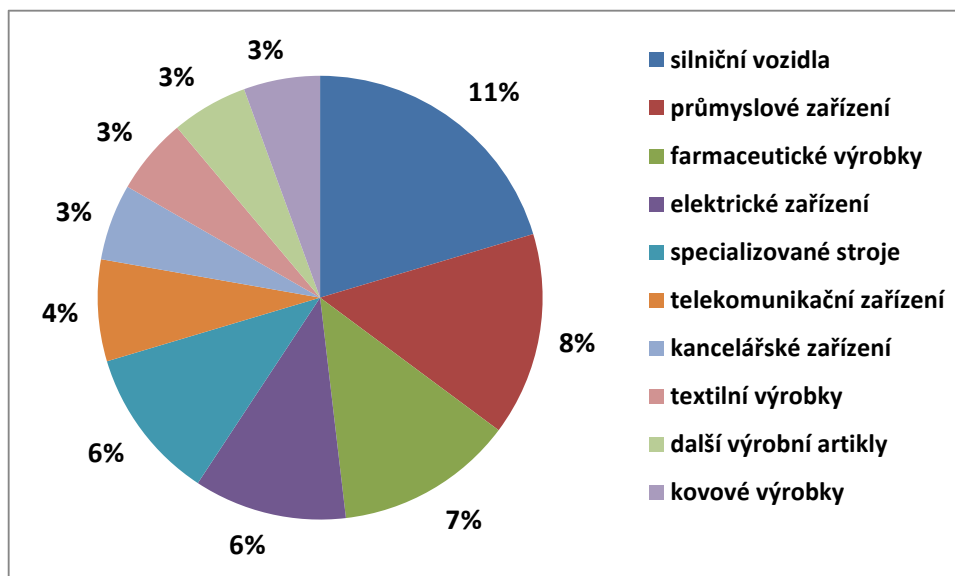
Obr. 2: Podíl TOP 10 produktů dovážených z Ruska na celkovém dovozu

Poznámka: údaje jsou za rok 2011, vlastní zpracování

Zdroj: *Russia-EU: basic statistical indicators* [online]. Eurostat, 2013. Dostupné z: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Russia-EU\\_-\\_basic\\_statistical\\_indicators](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Russia-EU_-_basic_statistical_indicators)

<sup>90</sup> *EU welcomes Russia's WTO accession after 18 years of negotiations* [online]. Europa, 2013 [vid 2013-03-01] Dostupné z: [http://eeas.europa.eu/delegations/wto/press\\_corner/all\\_news/news/2012/2012\\_08\\_22\\_euwelcomesrussiawto.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/wto/press_corner/all_news/news/2012/2012_08_22_euwelcomesrussiawto.htm)





Obr. 3: Podíl TOP 10 produktů vyvážených z EU do Ruska na celkovém vývozu

Poznámka: údaje jsou za rok 2011, vlastní zpracování

Zdroj: *Russia-EU: basic statistical indicators* [online]. Eurostat, 2013. Dostupné z:

[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Russia-EU\\_-\\_basic\\_statistical\\_indicators](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Russia-EU_-_basic_statistical_indicators)

Ruské členství ve Světové obchodní organizaci má značný vliv na snižování cel. Dovození cla se dosud snížila z průměrných 10 % na 7,8 %. V některých sektorech je snížení celního zatížení však ještě ztelnější. V automobilovém průmyslu došlo po vstupu Ruska do WTO k poklesu z 30 % na 25 %, během 7 let by se však snížení mělo ustálit až na 15 %. Je odhadováno, že taková to redukce celního zatížení by měla exportérům z EU ušetřit ročně přibližně 2,5 bilionu Eur. Kromě toho by snížení cel mělo stimulovat k dalším obchodním transakcím ve výši 3,9 bilionu Eur ročně.<sup>91</sup>

### 3.3.3 Rusko a Gruzie

Jednou z posledních zemí, která blokovala přijetí Ruska do Světové obchodní organizace, byla Gruzie, jež v roce 2000 svým oficiálním vstupem do WTO získala i možnost odmítnout přijetí dalšího státu usilujícího o začlenění do organizace. Dlouhodobé rusko-gruzínské napětí mělo počátek již v době rozpadu Sovětského svazu, kdy se centrem zájmu obou stran staly území Abcházie a Jižní Osetie. Po rozpadu Sovětského svazu v roce 1991

<sup>91</sup> *EU welcomes Russia's WTO accession after 18 years of negotiations* [online]. Europa, 2013 [vid 2013-03-01] Dostupné z: [http://eeas.europa.eu/delegations/wto/press\\_corner/all\\_news/news/2012/2012\\_08\\_22\\_euwelcomesrussiawto.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/wto/press_corner/all_news/news/2012/2012_08_22_euwelcomesrussiawto.htm)

oba státy jednostranně vyhlásily nezávislost na gruzínské vládě, k čemuž dostaly podporu od ruské vlády.<sup>92</sup>

V roce 2004 Gruzie připustila členství Ruska ve WTO pod podmínkou, že její celní úředníci budou mít možnost kontrolovat zboží přecházející ruské hranice s Abcházíí a Jižní Osetií. Další gruzínská podmínka, která přišla v roce 2007, se týkala zrušení zákazu dovážet minerální vody Borjomi a gruzínského vína na ruský trh. Ruská federace tento zákaz vydala v roce 2006 s odvoláním na to, že tyto komodity nespĺňují požadované zdravotnické normy. Gruzie v tom však viděla pouze politický podtext.<sup>93</sup>

Na počátku roku 2008 gruzínský prezident Michail Saakašvili prohlásil, že se mu podařilo společně s Moskvou dohodnout na zavedení celních míst a hraničních přechodů, včetně ruské hranice s Abcházíí a Jižní Osetií, ministerstvo zahraničních věcí Ruska však tuto zprávu popřelo. Napjatá atmosféra vyvrcholila v roce 2008, kdy Gruzie ve snaze získat ztracené území zpět zaútočila na Jižní Osetii, na což ruská strana, která dlouhodobě podporovala vlády separovaných území, reagovala silným protiútokem.<sup>94</sup>

**Válka v Jižní Osetii** byla sporem mezi Jižní Osetií, Abcházíí a Ruskem na jedné straně, Gruzii na straně druhé. Konflikt vypuknul v noci na 8. srpna 2008 (v den zahájení letních olympijských her v Pekingu), kdy gruzínské dělostřelectvo začalo bombardovat osetské vesnice s úmyslem získat hlavní město Jižní Osetie. Rusko s cílem ochránit ruské občany žijící v Jižní Osetii odpovědělo rovněž několika nálety na Gruzii. Gruzie reagovala stažením svých vojáků sloužících v Iráku, aby posílila v boji proti Rusku. Rovněž

---

<sup>92</sup> RACS, A. *Russia WTO accession and the Geneva agreements: implications for Russia and Georgia* [online]. Transatlantic Academy, 2011 [vid 2013-02-27]. Dostupné z: [http://www.transatlanticacademy.org/sites/default/files/publications/Racz\\_RussiaWTO\\_Dec11\\_final\\_web\\_1.pdf](http://www.transatlanticacademy.org/sites/default/files/publications/Racz_RussiaWTO_Dec11_final_web_1.pdf)

<sup>93</sup> RACS, A. *Russia WTO accession and the Geneva agreements: implications for Russia and Georgia* [online]. Transatlantic Academy, 2011 [vid 2013-02-27]. Dostupné z: [http://www.transatlanticacademy.org/sites/default/files/publications/Racz\\_RussiaWTO\\_Dec11\\_final\\_web\\_1.pdf](http://www.transatlanticacademy.org/sites/default/files/publications/Racz_RussiaWTO_Dec11_final_web_1.pdf)

<sup>94</sup> RACS, A. *Russia WTO accession and the Geneva agreements: implications for Russia and Georgia* [online]. Transatlantic Academy, 2011 [vid 2013-02-27]. Dostupné z: [http://www.transatlanticacademy.org/sites/default/files/publications/Racz\\_RussiaWTO\\_Dec11\\_final\\_web\\_1.pdf](http://www.transatlanticacademy.org/sites/default/files/publications/Racz_RussiaWTO_Dec11_final_web_1.pdf)

uvažovala o odvolání svých 35 sportovců z letních olympijských her, což se nakonec neuskutečnilo.<sup>95</sup>

Několikadenní válka skončila 16. srpna 2008. Jejím výsledkem bylo uznání nezávislosti pro oba státy a jejich odtržení od Gruzie, což stvrdil ruský prezident Dmitrij Medvěděv podepsáním dekretů. Současně vyzval i ostatní státy, aby tak učinily. Spojené státy, Čína a dalších západní státy však zaujímaly v této otázce negativní postoj a ruského prezidenta nepodpořily.<sup>96</sup>

Silný tlak ze strany Spojených států a Evropské unie, které podporovaly přijetí Ruska do Světové obchodní organizace, nakonec dopomohl k tomu, aby 9. 1. 2011 byla podepsána úmluva mezi Ruskem a Gruzii. Dohody bylo dosaženo za pomoci třetí strany, tj. Švýcarska, které bylo pověřené monitorovat mezinárodní obchod na těchto hranicích. Dosažením této dohody byla odstraněna poslední překážka začlenění Ruské federace do Světové obchodní organizace.<sup>97</sup>

### 3.4 Vliv členství na ruskou ekonomiku

Na osmé Ministerské konferenci Světové obchodní organizace, která se konala 15. až 17. prosince ve švýcarské Ženevě, byla Ruská federace oficiálně prohlášena za jejího člena. Ruští ekonomové vnímají vstup do WTO za velice důležitý krok, který bude mít pozitivní dopad na celé hospodářství. Naopak běžní občané v této otázce nezaujímají jasné stanovisko. Podle průzkumu,<sup>98</sup> který byl prováděn v listopadu 2011, je téměř 30 % Rusů nespokojeno s členství své země ve WTO a dalších 24 % občanů je o jeho prospěchu nerozhodná.

---

<sup>95</sup> PROKOP, D. *Gruzie vyhlásila válečný stav, do bojů se zapojila i Abcházie* [online]. Praha: IDNES, 2012 [vid. 2013-01-28]. Dostupné z: [http://zpravy.idnes.cz/gruzie-vyhlasila-valecny-stav-do-boju-se-zapojila-i-abchazie-plb-/zahranicni.aspx?c=A080809\\_072208\\_zahranicni\\_jte](http://zpravy.idnes.cz/gruzie-vyhlasila-valecny-stav-do-boju-se-zapojila-i-abchazie-plb-/zahranicni.aspx?c=A080809_072208_zahranicni_jte)

<sup>96</sup> PROKOP, D. *Gruzie vyhlásila válečný stav, do bojů se zapojila i Abcházie* [online]. Praha: IDNES, 2012 [vid. 2013-01-28]. Dostupné z: [http://zpravy.idnes.cz/gruzie-vyhlasila-valecny-stav-do-boju-se-zapojila-i-abchazie-plb-/zahranicni.aspx?c=A080809\\_072208\\_zahranicni\\_jte](http://zpravy.idnes.cz/gruzie-vyhlasila-valecny-stav-do-boju-se-zapojila-i-abchazie-plb-/zahranicni.aspx?c=A080809_072208_zahranicni_jte)

<sup>97</sup> CHECHEL, A. *Russia reaches accord with Georgia on WTO* [online]. Businessweek, 2011 [vid. 2013-02-27]. Dostupné z: <http://www.businessweek.com/news/2011-11-08/russia-reaches-accord-with-georgia-on-wto-negotiator-says.html>

<sup>98</sup> EVSEEV, V., WILLSON, R. *WTO accession: Implications for Russia* [online]. Irex, 2013 [vid. 2013-02-20]. Dostupné z: <http://www.irex.ru/files/Gaidarfellowship/2012/Evseev-Eng.pdf>

Zpráva Světové banky se přiklání k pozitivním dopadům na ruskou ekonomiku. Podle ní by mělo HDP Ruska o následujících deset let každoročně růst o 3,3 %, v dlouhodobějším horizontu by se mělo roční zvýšení HDP pohybovat až kolem 11 % za rok. Mezi další pozitivní vyhlídky patří například:

- *příliv přímých zahraničních investic*, které se budou akumulovat převážně ve službách jako je bankovníctví, pojišťovnictví či telekomunikace;
- *technologická modernizace*, jež je úzce spojená se zvýšenou produktivitou;
- *rozvoj malého a středního podnikání*;
- *zvýšení konkurence na domácím trhu*, jenž je i navzdory politickým opatřením z minulých let stále velice nízká.<sup>99</sup>

Vedle těchto pozitivních efektů přináší WTO pro Rusko i některé ambivalentní až negativní efekty, které by rovněž neměly zůstat opomenuty. Nejvýznamnějším dopadem nejen pro Rusko, ale i pro jeho obchodní partnery, je závazek snížit průměrné celní stropy na 7,8 % z původních 10 % v roce 2011. Díky postupné liberalizaci celních kvót, která probíhá od 90. let, není toto snížení rapidní, Ruská federace však už nemůže považovat cla za svůj hlavní zdroj finančních prostředků a zároveň existence některých tradičních národních sektorů se může vlivem odstranění obchodních překážek vyskytnout v ohrožení. Redukce celních bariér může mít okamžitý negativní dopad na ruské hospodářství, konkrétně na *zemědělský průmysl* (celní snížení z 15 % na 5 %), *produkci nákladních automobilů* nad 5 tun (celní povinnost by měla do roku 2017 klesnout z 25 % na 15 %) a *výrobu letadel* (zde je do roku 2016 předpokládán pokles cla z 20 % na 7,5 %). Není proto překvapení, že 24 % ruských průmyslových společností věří, že nově získané členství povede k výraznému snížení podílu domácích výrobců na celkové produkci v zemi. Nejvíce ohrožení jsou výrobci podnikající v dřevozpracujícím průmyslu, v letectví, zemědělství a v neposlední řadě v automobilovém odvětví.<sup>100</sup>

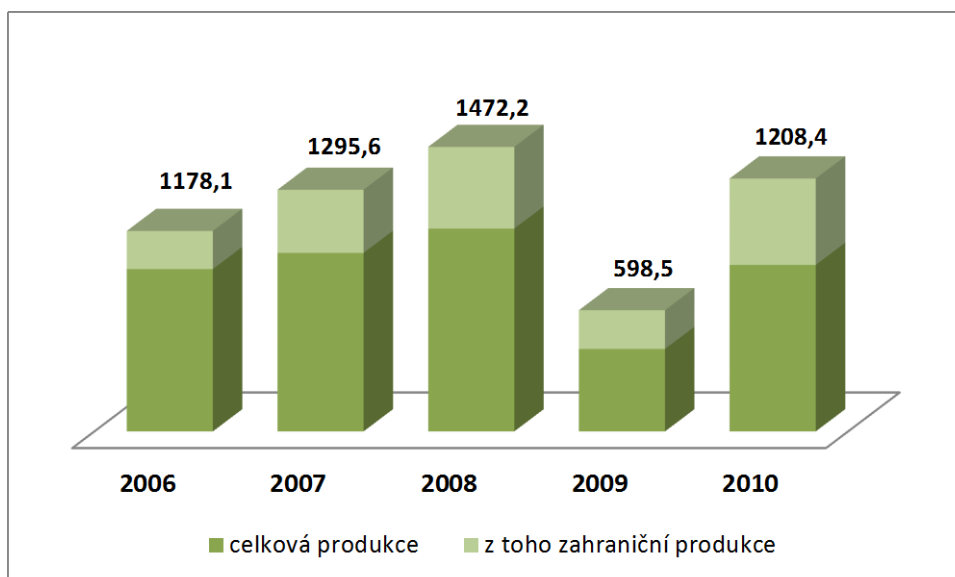
---

<sup>99</sup> EVSEEV, V., WILLSON, R. *WTO accession: Implications for Russia* [online]. Irex, 2013 [vid. 2013-02-20]. Dostupné z: <http://www.irex.ru/files/Gaidarfellowship/2012/Evseev-Eng.pdf>

<sup>100</sup> EVSEEV, V., WILLSON, R. *WTO accession: Implications for Russia* [online]. Irex, 2013 [vid. 2013-02-20]. Dostupné z: <http://www.irex.ru/files/Gaidarfellowship/2012/Evseev-Eng.pdf>

### 3.4.1 Automobilový průmysl v Rusku a jeho očekávaný trend

Rusko je v současné době po Německu druhým největším automobilovým trhem v Evropě, který v sobě má velký potenciální růst. Na 1000 obyvatel připadá v Rusku 250 automobilů, v porovnání s Českou republikou, kde na 1000 obyvatel připadá 438 automobilů, se může zdát tento poměr nízký. Důležitými fakty jsou ale počet obyvatel a velikost vozového parku. Umírněnému růstu, jenž započal rok před vstupem do Světové obchodní organizace, předcházela dlouhodobá stagnace zapříčiněná dluhovou krizí v Eurozóně. Osudový rok 2009 přinesl pokles prodeje ve výši 1,5 milionu automobilů, o rok později prodeje začaly i díky zavedení šrotovného opět stoupat.<sup>101</sup>



Obr. 4: *Produkce automobilů v Rusku*

Poznámka: hodnoty jsou v milionech kusů, vlastní zpracování

Zdroj: *Dynamic of passenger car production in Russia in 2006-2010* [online]. Autostat analytic agency, 2013 [vid. 2013-03-05]. Dostupné z: <http://eng.autostat.ru/news/view/974/>

V roce 2011 ruský trh s automobily stále rostl pozitivním tempem a to i v druhé polovině roku, kdy došlo k ukončení šrotovného. Celkový prodej automobilů činil ke konci roku 2 653 408, což představovalo nárůst o 38 % oproti uplynulému roku. Vstupem do Světové obchodní organizace se Ruská federace zavázala, že během let 2012 – 2018 značně sníží

<sup>101</sup> *An overview of the Russian and CIS automotive industry* [online]. Ernst & Young, 2013 [vid. 2013-03-05]. Dostupné z: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian\\_and\\_CIS\\_automotive\\_industry/\\$FILE/Russia%20Automotive\\_2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian_and_CIS_automotive_industry/$FILE/Russia%20Automotive_2012.pdf)

celní povinnost (viz Tab. 8), což může mít za následek přesun domácí poptávky ve prospěch zahraničních výrobků či zvýšení podílu Ruska na celosvětovém prodeji.

Tab. 7: Změny v celních sazbách na dovoz komodit

Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Clo (v %)	30,0	25,0	25,0	25,0	22,5	20,0	17,5	15,0

Zdroj: *An overview of the Russian and CIS automotive industry* [online]. Ernst & Young, 2013 [vid. 2013-03-05]. Dostupné z:

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian\\_and\\_CIS\\_automotive\\_industry/\\$FILE/Russia%20Automotive\\_2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian_and_CIS_automotive_industry/$FILE/Russia%20Automotive_2012.pdf)

Pod patronátem Ministerstva průmyslu a obchodu Ruské federace proběhla v únoru 2013 v Sankt Peterburgu akce **AUTOINVEST 2013**. Jednalo se o 7. Mezinárodní konferenci automobilového průmyslu, které se zúčastnilo 2000 zástupců projednávající problematiku Ruska a celosvětového automobilového odvětví, zahraničních firem montujících v Rusku či otázky dalšího vývoje a prognóz.<sup>102</sup>

Podle dat Asociace evropského obchodu<sup>103</sup> výroba aut v RF dosáhla v roce 2012 rekordní hranice 1,9 mil. automobilů, na čemž se zahraniční montovny podílely 63,2 % (tj. 1,2 mil. vyhovených kusů) a zbylá část připadla na tuzemské výrobce. Počet automobilů, které byly za tento rok do Ruska dovezeny, dosáhl čísla 965 tis. kusů. Tento rok se považuje za rok přelomový, který naplnil a stabilizoval trh. Nyní lze předpokládat 5 -10% pokles poptávaných automobilů, na čemž má zásluhu jednak cena ropa, ale i zvýšené ceny pojištění, úvěrů, pohonných hmot, povinného ručení a další zdražení.

I přes očekávaný klesající trend vznikají v Rusku nové montovny. Jedním z nově vznikajících klastrů v Kaliningradské oblasti je klastr kanadské společnosti MAGNA, který plánuje v letech 2018 – 2019 roční výrobu 250 až 350 tisíc automobilů. Další nový závod na VW motory byl založen v Kaluze, která v roce 2012 z prvního žebříčku

<sup>102</sup> *Informace z mezinárodní konference automobilového průmyslu AUTOINVEST 2013 v Rusku* [online]. Businessinfo, 2013 [vid. 2013-03-07]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/informace-z-mezinarodni-konference-automobiloveho-prumyslu-autoinvest-2013-v-rusku-29781.html>

<sup>103</sup> *Informace z mezinárodní konference automobilového průmyslu AUTOINVEST 2013 v Rusku* [online]. Businessinfo, 2013 [vid. 2013-03-07]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/informace-z-mezinarodni-konference-automobiloveho-prumyslu-autoinvest-2013-v-rusku-29781.html>

nejaktivnější klastrů odsunula Petrohradský klastr. I když je různorodost všech konkurujících značek na trhu opravdu veliká, co se novinek týče, vyniká nad ostatními produkce VW.<sup>104</sup>

Na Mezinárodní konferenci automobilového průmyslu rovněž zazněla otázka ruského členství ve Světové obchodní organizaci, konkrétně snaha RF některá pravidla WTO. Úsilí ruských úředníků ochránit domácí výrobce, kteří po vstupu do WTO čelí zahraniční konkurenci, vedla k uzákonění **likvidační daně** na dovážené automobily. Tato daň se pohybuje v závislosti na ceně automobilu v rozmezí 17 až 700 tisíc rublů. Jejím oficiálním cílem je ochrana ekologie, ale v rozporu s tím se na domácí výrobu automobilů nevztahuje, i když by logicky měla. Je však možné, že tento poplatek bude platit pouze dočasně, neboť Světová obchodní organizace zvažuje podání žaloby, i když šance uspět v této záležitosti je minimální.<sup>105</sup>

---

<sup>104</sup> *Informace z mezinárodní konference automobilového průmyslu AUTOINVEST 2013 v Rusku* [online]. Businessinfo, 2013 [vid. 2013-03-07]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/informace-z-mezinarodni-konference-automobiloveho-prumyslu-autoinvest-2013-v-rusku-29781.html>

<sup>105</sup> *Informace z mezinárodní konference automobilového průmyslu AUTOINVEST 2013 v Rusku* [online]. Businessinfo, 2013 [vid. 2013-03-07]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/informace-z-mezinarodni-konference-automobiloveho-prumyslu-autoinvest-2013-v-rusku-29781.html>

## 4. Česko-ruské obchodní vztahy

Ruská federace je nejenom jedna z hlavních obchodních teritorií Evropské unie, ale je rovněž i klíčový obchodní partner České republiky. Toto potvrzuje i zasedání vlády z 14. března 2012, kdy došlo ke schválení Exportní strategie na období let 2012 – 2020 definující Ruskou federaci jako jednu z hlavních vývozních zemí České republiky.<sup>106</sup>

### 4.1 Vývoj a prognóza vzájemného obchodu

Reciproční obchod má rostoucí tendenci, výjimku opět tvoří kritický rok 2009 (viz Tab. 9). Dlouhodobě zůstává pasivní saldo obchodní bilance ČR, což způsobují převážně dovozy zemního plynu a ropy. Důležitým pozitivním faktem pro českou ekonomiku však je, že z dlouhodobého pohledu je tempo růstu českého vývozu, který z 67,7 % tvoří přepravní zařízení a stroje, vyšší než tempo růstu dovozu.

Tab. 8: Vzájemný obchod ČR s Ruskem

	Export ČR			Import ČR			Saldo	
	USD	EUR	Um.	USD	EUR	Um.	USD	EUR
2008	3 965 888	2 708 640	12.	9 089 689	6 208 117	5.	-5 123 801	-3 499 477
2009	2 603 674	1 876 280	12.	5 384 049	3 879 895	5.	-2 780 375	-2 003 615
2010	3 523 457	2 662 585	9.	6 808 683	5 145 146	4.	-3 285 226	-2 482 561
2011	5 237 887	3 768 313	9.	8 082 312	5 814 689	5.	-2 844 425	-2 046 376
2012	6 155 317	4 794 160	7.	7 929 445	6 175 966	5.	-1 774 128	-1 381 806

Pozn.: Pořadí (Um.) RF v porovnání s ostatními zeměmi počítáno podle korunových hodnot  
Zdroj: *Vývoj zahraničního obchodu ČR s RF* [online]. Businessinfo, 2013 [vid. 2013-03-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/vyvoj-zahranicniho-obchodu-cr-a-ruske-federace-v-roce-2012-29843.html>

Jak ukazují hodnoty z tabulky, v roce 2012 došlo k navýšení českého exportu o 30,1 %, přičemž dovoz z Ruska spíše stagnoval. Dolarové vyjádření vykazuje nižší hodnoty, vývoz vzrostl oproti předcházejícímu roku o 17,5 % a import poklesl o 1,9 %, což však

<sup>106</sup> *Exportní strategie ČR pro období 2012-2020* [online]. Czech.cz, 2013 [vid. 2013-03-10]. Dostupné z: <http://www.czech.cz/cz/Podnikani/Investice-a-obchod-s-CR/Exportni-strategie-Ceske-republiky-pro-obdobi-2012>



v konečném důsledku nemělo vliv na to, že byly opět překonány hodnoty z roku 2011 a Rusko si tak upevnilo svou pozici klíčového partnera pro Českou republiku.

Mezi hlavní vývozní artikly, které se v uplynulém roce 2012 podílely na celkové komoditní struktuře vývozu z ČR do RF, patřila s podílem 27,1 % silniční vozidla, jež jsou na ruském trhu v poslední době velmi úspěšná. Další artikly zaujímající na celkovém importu 10,7 % byly průmyslové stroje a zařízení, 10 % představovaly kancelářské stroje používané ke zpracování dat a poslední významnou položkou byly elektrické přístroje a spotřebiče, jež tvořily 6,5 %. Mezi dováženými položkami dominovala ropa, která představovala 46,6 % celkového objemu dovážených komodit, dále pak s 36,4 % zemní plyn. Dalšími artikly bylo železo a ocel (2,4%) a zařízení sloužící k výrobě energii (2,3 %).<sup>107</sup>

Struktura dovážených komodit z Ruska zůstává během let téměř neměnná, dynamika dovozu souvisí s cenovým pohybem. Objem hlavní dovážené suroviny, ropy, stoupl oproti minulému období o 10,6 %. Díky pokračujícímu zvýšení ceny za ropu došlo v peněžním vyjádření však ještě k výraznějšímu vzrůstu a to o 29,3 %. Růstu cen měl rovněž vliv i na zvýšení ceny dováženého plynu o 5,2 %, ve skutečnosti ale došlo k fyzickému poklesu dovozu o 22,2 %.<sup>108</sup>

Pro rok 2013 lze očekávat pokles dovozu jak v objemovém, tak v cenovém vyjádření. Naopak objem českého vyváženého zboží do Ruska je velkým překvapením, neboť export do tradičních evropských zemí má stagnující či až rostoucí tendenci. V uplynulých letech ruský dovoz několikanásobně převyšoval český vývoz, v roce 2000 tomu bylo až šestinásobně, v roce 2008 (viz Tab. 9) byl převis dovozu již pouze 2,5 krát vyšší. Za poslední tři roky statistické hodnoty vykazují růst českého exportu v řádech několika procent, díky čemuž dochází ke snižování záporného salda. Aby byli čeští exportéři

---

<sup>107</sup> *Vývoj zahraničního obchodu ČR s RF* [online]. Businessinfo, 2013 [vid. 2013-03-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/vyvoj-zahranicniho-obchodu-cr-a-ruske-federace-v-roce-2012-29843.html>

<sup>108</sup> *Vývoj zahraničního obchodu ČR s RF* [online]. Businessinfo, 2013 [vid. 2013-03-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/vyvoj-zahranicniho-obchodu-cr-a-ruske-federace-v-roce-2012-29843.html>

úspěšní na ruském trhu i nadále, je třeba nepodcenit politiku podporující exportní aktivity do Ruska.<sup>109</sup>

## 4.2 SWOT analýza ruského trhu

Jak již bylo v úvodu kapitoly řečeno, Ruská federace je perspektivním trhem, ve kterém je však potřeba počítat s určitými specifiky. Aby byli čeští exportéři v této destinaci úspěšní, nepostačí tedy jen rozvinuté proexportní aktivity, ale je třeba dokonale znát tržní prostředí a provést důslednou přípravu týkající se marketingové, logistické i nákladové strategie. Tato analýza může být pro podnik sice finančně náročnější, ale bez ní nelze ve střednědobém či dlouhodobém horizontu úspěšně expandovat na jakýkoliv trh, natož trh ruský.

V Tab. 10 jsou uvedeny údaje týkající se silných stránek, slabých stránek, příležitostí a rizik, které ruský trh přináší a se kterými by měli zahraniční partneři počítat při sjednávání kontraktů s ruskými partnery či při lokalizaci v některém z ruských regionů. Jak je z přehledu patrné, tento trh je pro české exportéry lákavý a nabízí řadu výzev a motivací, proč svou výrobu soustředit právě do této rozlohou i počtem obyvatel nemalé oblasti. Na druhou stranu je třeba nepodcenit technickou a technologickou úroveň, která je v některých oblastech podnikání v porovnání se standardy v Evropě zatím podprůměrná. Nechvalně jsou známí i ruští pracovníci svou nízkou efektivitou práce, za kterou požadují vyšší finanční ohodnocení.<sup>110</sup>

---

<sup>109</sup> *Vývoj zahraničního obchodu ČR s RF* [online]. Businessinfo.cz, 2013 [vid. 2013-03-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/vyvoj-zahranicniho-obchodu-cr-a-ruske-federace-v-roce-2012-29843.html>

<sup>110</sup> *Perspektivní obory pro vývoz do Ruské federace* [online]. Businessinfo.cz, 2013 [vid. 2013-04-05]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/perspektivni-obory-pro-vyvoz-do-ruska-402.html>

Tab. 9: SWOT analýza ruského trhu

<b>Silné stránky:</b>	<b>Slabé stránky:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• rostoucí trh se 140 mil. obyvatel</li> <li>• předpoklad dalšího ekonomického rozvoje</li> <li>• významná surovinová základna</li> <li>• vzájemné hospodářské vztahy</li> <li>• znalost ruského jazyka i potřeb ruských partnerů</li> <li>• schopnost průmyslové výroby reagovat na požadavky ruského trhu</li> <li>• výhodná geografická pozice</li> <li>• tradice i dobrá pověst českého exportu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ruské podniky nedosahují úrovně evropského standardu</li> <li>• drahá pracovní síla</li> <li>• značná korupce ruského trhu</li> <li>• slabé finanční možnosti českých firem</li> <li>• malé možnosti kombinovat export českého zboží s vyšší formou spolupráce</li> <li>• nedostatečná výrobní a technologická spolupráce českých a ruských podniků</li> </ul>
<b>Příležitosti:</b>	<b>Rizika:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• dynamický rozkvět ruské ekonomiky</li> <li>• díky růstu reálných příjmů dochází k zvyšování výdajů i spotřebitelské poptávky po dovozu</li> <li>• modernizace celé řady průmyslových odvětví</li> <li>• rychlý rozvoj infrastruktury (dopravní i komunikační)</li> <li>• menší konkurence v některých regionech RF</li> <li>• vstup RF do WTO – postupné otevírání ruského trhu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• slabá diverzifikace ekonomiky</li> <li>• závislost na nerostných surovinách</li> <li>• neuspokojivá ochrana práv k duševnímu vlastnictví</li> <li>• zásahy státu do ekonomiky a administrativní překážky</li> <li>• vysoká fluktuace ruských manažerů, malá efektivita práce a velké finanční požadavky</li> <li>• nutná pracovní povolení pro cizince</li> </ul>

Zdroj: *Perspektivní obory pro vývoz do Ruské federace* [online]. Businessinfo.cz, 2013 [vid. 2013-04-05]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/perspektivni-obory-pro-vyvoz-do-ruska-402.html>

## 5. Společnost BENTELER

Společnost Benteler patří v současné době k největším německým průmyslovým podnikům a zároveň je i jednou z největších firem v severních Čechách operující v mezinárodním prostředí. Základy firmy však sahají až do roku 1876, kdy teprve třidvacetiletý Carl Benteler získal malé železářství v německém městečku Bielefeld. V obchodě se mu dařilo natolik, že o 12 let později musel rozšířit prodejní místa koupí nového obchodního domu. Velký rozkvět do rodinného podniku přinesl jeho syn Eduard, který se nejprve soustředil na výrobu dílů k vagónům a brzdových zařízení, poté od roku 1918 jeho pozornost upoutala výroba trubek z potrubí lodních vraků, čímž zahájil rozvoj průmyslového podnikání. Bylo potřeba firmu opět rozšířit o nová výrobní místa, kterými se stala bývalá přádelna a depo tramvaje ve městě Paderborn. V tomto městě dodnes sídlí hlavní centrála společnosti Benteler, která má v současné době více než 170 poboček ve 38 zemích a celosvětově zaměstnává zhruba 26 tisíc lidí.<sup>111</sup>

### 5.1 Organizační struktura společnosti Benteler Group

Celosvětový podnik Benteler Group lze rozčlenit do tří základních divizí: automobilová technika (Benteler Automotive), divize ocel/trubky (Benteler Stahl/Rohr) a divize distribuce (Benteler Distribution), které uvnitř Benteler Deutschland GmbH tvoří právněsamostatné obchodní divize, jenž spadají pod strategický management Benteler International AG (viz Obr. 5)

---

<sup>111</sup> *Benteler: Tradition and history* [online]. Benteler, 2013 [vid. 2013-03-17]. Dostupné z: <http://www.benteler.com/benteler-group/about-us/tradition-and-history.html>

## The Management Structure of the Benteler Group

Under the strategic management holding, Benteler International AG, the operative business is organized into the three legally independent business divisions within Benteler Deutschland GmbH.



Obr. 5: Struktura společnosti Benteler Group  
Zdroj: interní prezentace společnosti Benteler

**Divize automobilové techniky** je jedním z největších světových dodavatelů automobilových dílů, jehož zákazníci jsou automobilky z celého světa. Úkolem divize je vyvíjet jednotlivé součástky a systémy v oblasti bezpečnostních dílů, výfukových systémů, podvozků a dalších. Ve 20 pobočkách a 74 továrnách zaměstnává kolem 22 200 zaměstnanců ve 29 státech, kterým se za rok 2011 podařilo dosáhnout obratu<sup>112</sup> ve výši neuvěřitelných 5,53 bilionu Eur, což představuje zhruba 75 % na celkovém obratu společnosti Benteler Group. Tento úspěch lze přikládat inovační schopnosti, individuálním řešením pro každého zákazníka či odvaze hledat nové cesty, které jsou rovněž šetrné k životnímu prostředí.<sup>113</sup>

**Divize ocel/trubky**, jak už samotný název napovídá, je významným výrobcem ocelových trubek dle nejpřísnějších mezinárodních kritérií, které jsou poté dodávány do energetického, stavebního, strojírenského a samozřejmě i automobilového průmyslu. Dlouholeté zkušenosti a potřebné know-how v oblasti oceli a trubek přispěly k vytvoření

<sup>112</sup> Interní statistiky společnosti Benteler Group.

<sup>113</sup> *Benteler Automotive at a glance* [online]. Benteler, 2013 [vid. 2013-03-19]. Dostupné z: <http://www.benteler.com/automotive/division/at-a-glance.html>

dobrého jména mezi zákazníky této společnosti, jejíž obrat v roce 2011 činil<sup>114</sup>13 % na celkovém obratu společnosti Benteler Group, tj. 950 mil. Eur. Divize se rozkládá na šesti závodech a šesti prodejních míst, které dohromady v roce 2011 zaměstnávaly 3 410 osob.

**Divize distribuce** nenabízí pouze celou škálu ocelových trubek z ušlechtilé a C-oceli, ale je rovněž považována za mezinárodní skladovací společnost, která nabízí řešení materiálových toků výroby až po just in time dodávky. Skladovací prostory, které má tato distribuce celosvětově k dispozici, se rozkládají na 290 000 km<sup>2</sup>, které v roce 2011 poskytly práci 1 410 zaměstnancům.<sup>115</sup> Obrat 820 mil. Eur, který tato divize vytvořila v roce 2011, tvořil zhruba 12 % celkového obratu.

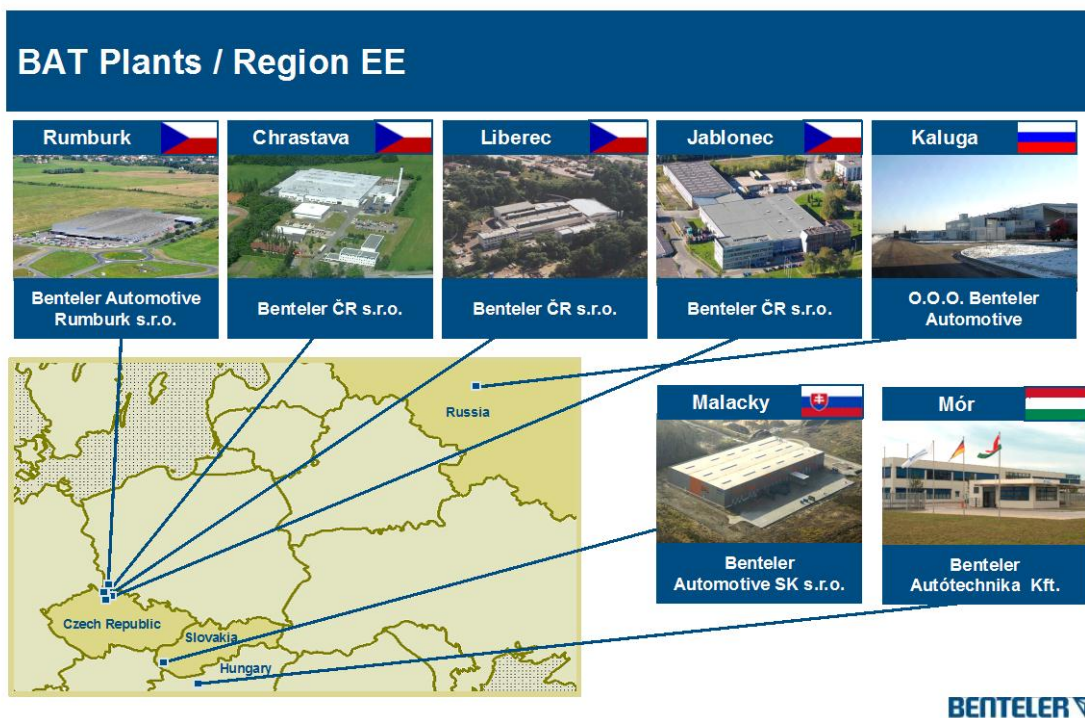
## 5.2 Benteler ČR (Region EE)

Hlavním sídlem firmy Benteler ČR a zároveň centrálou pro celou východní Evropu je závod v Chrastavě. Jak je z Obr. 6 patrné, další závody jsou umístěny v Liberci, Jablonci nad Nisou, Rumburku, v Malackách (Slovensko), v Kaluze (Rusko) a od ledna 2013 nově také v Móru (Maďarsko). Firma je významným dodavatelem podvozkových a bezpečnostních dílů pro přední výrobce osobních automobilů. Největšími zákazníky jsou automobilky Škoda Auto, VW, Daimler, BMW, dalšími pak Fiat, Ford, Opel, Volvo, Suzuki, Audi. Výrobním programem jsou především podvozkové díly (přední nápravy, zadní nápravy, spodní ramena, držáky tlumičů), bezpečnostní díly (držáky palubní desky, výztuhy sloupků karoserie, výztuhy dveří a nárazníků), moduly zadní nápravy a také motocyklové rámy pro BMW.

---

<sup>114</sup> Interní statistiky společnosti Benteler Group.

<sup>115</sup> *Benteler Distribution at a glance* [online]. Benteler, 2013 [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.benteler.com/distribution/division/at-a-glance.html>



Obr. 6: Přehled závodů firmy Benteler v regionu EE  
 Zdroj: interní prezentace firmy Benteler

### 5.2.1 Přehled jednotlivých závodů

**Závod v Chrastavě** vznikl v roce 1999 a k 30. červnu 2012 na ploše 11 500 m<sup>2</sup> zaměstnával 757 zaměstnanců, což představovalo nárůst oproti roku 2010 o zhruba 150 zaměstnanců. Dostupné technologie v tomto závodě jsou: tváření za tepla, hydroformování, ohýbání, řezání, robotizované svařování, mechanické obrábění, povrchové úpravy – kataforézní lakování, 3D měření a metalografická laboratoř. Jak již bylo zmíněno, jedná se o velmi důležitý závod, neboť je centrálou pro celou východní Evropu.

**Závod v Liberci** je první závod firmy Benteler ČR, který vznikl v roce 1995. Výrobní plocha toho závodu činí 5 600 m<sup>2</sup> a k 30. červnu 2012 tento závod zaměstnával 241 osob (nárůst 20 zaměstnanců oproti roku 2010). Mezi technologie, které jsou v libereckém závodě k dispozici, patří: robotizované svařování, mechanické obrábění, 3D měření a kataforézní lakování.

**Závod v Jablonci nad Nisou** je v provozu teprve od roku 2005. V polovině roku 2012 zaměstnával na ploše 7 800 m<sup>2</sup> 203 zaměstnanců, což představovalo oproti roku 2010 nárůst o 60 zaměstnanců. Dostupné technologie jsou: robotizované svařování, mechanické obrábění, 3D řezání plazmou, 3D měření (měřicí stroj a optická měrka), žihání hliníku, svařování hliníku, montáž hliníku. Důležité je zde vývojové centrum – Chassis a Structures.

**Benteler Automotiv Rumburk, s. r. o.** je samostatnou právnickou osobou, která má však centrální řízení firmy (např.: účetnictví, nákup a prodej) v Chrastavě. Tato pobočka byla vybudována v roce 2004 na základě investiční pobídky od České vlády prostřednictvím agentury Czech Invest. Na ploše o rozloze 24 500 m<sup>2</sup> firma v červnu uplynulého roku zaměstnávala 729 osob, což opět představovalo navýšení 80 pracovních míst oproti roku 2010. Vedle technologií, které nabízí závod v Chrastavě, je zde také možné tváření za studena, řezání laserem a plazmou, ostříh za studena a žihání.

**Benteler Automotiv SK, s. r. o.** byl vybudován v roce v roce 2009 v Malackách taktéž jako samostatná právnická osoba, jenž má centrální řízení firmy umístěné v Chrastavě. V červnu 2012 zde bylo zaměstnáno o 140 osob více oproti roku 2010, konkrétně 325 pracujících. Výrobní hala pokrývá plochu 12 000 m<sup>2</sup>, jenž nabízí technologie odporové bodové svařování, odporové přivařování matic a šroubů, tavené svařování MAG a nanášení konstrukčního lepidla.

**Benteler Autótechnika Kft. (Mór)** je maďarský závod, který vznikl v roce 2000, ale od roku 2013 je nově přičleněn do oblasti východní Evropy - jeho centrála se tedy rovněž nachází v chrastavském závodě. Na ploše 4 400 km<sup>2</sup> byl v uplynulém roce 2012 vyprodukován obrát ve výši 119,1 milionů Eur. Mezi používané výrobní technologie patří například 3D měření, sváření, montování, ohýbání, formování a další.

### **5.3 O.O.O. Benteler Automotive (Kaluga)**

Atraktivita ruského trhu přilákala v roce 2009 firmu Bentler k lokalizaci své výroby do oblasti Kaluga, kde vystavěla závod o rozloze 16 400 m<sup>2</sup>. K 1. lednu 2012 závod

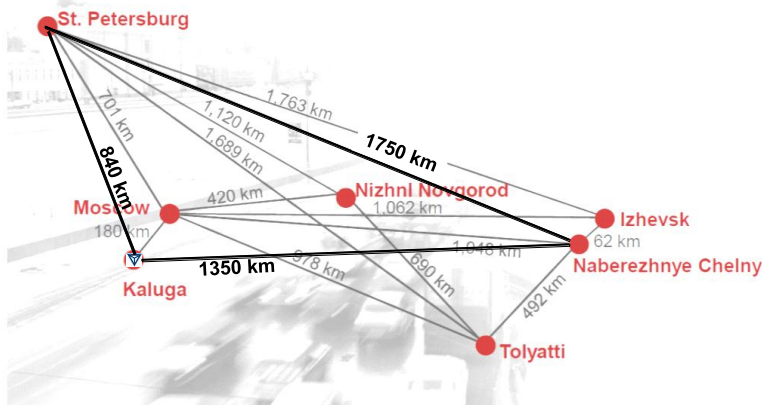


zaměstnával 250 osob a tento počet plánoval do konce roku navýšit o dalších zhruba 150 pracovních míst. Výstavba závodu byla rozdělena do třech částí. V první fázi, která byla ukončena v roce 2010, byla vystavěna hala sloužící pouze k modulovému kompletování a veškeré součástky byly dováženy z Evropy či Asie. Společnost Benteler uzavřela kontrakt o spolupráci s firmou SMZ, která se měla specializovat na lisování jednotlivých výlisků. Firma SMZ se však dostala do finančních potíží a nebyla schopná dostát svých závazků. Pro společnost Benteler to jednak představovalo zpoždění ve výrobě v délce zhruba 1,5 roku, ale zároveň i stimul k vybudování další haly. V druhé fázi výstavby byla zhotovena hala se svařovnou a lakovnou. Protože však stále docházelo k dovážení jednotlivých výlisků z Evropy (či z Indie), ve stejném roce, tedy v roce 2012, byla rovněž dokončena i třetí fáze výstavby – vlastní lisovna. V současné době se závod skládá ze tří na sebe napojených hal (tj. lisovna s dvoutýdenní zásobou výlisků, svařovna s lakovnou s dvoudenní zásobou svařenců a hala pro závěrečnou modulovou montáž), ve kterých probíhá kompletní výroba automobilových součástek.

Určitou konkurenční výhodou pro kalužský závod firmy Benteler je, že tamnější lakovna je jediná lakovna v Rusku v rámci poolu dodavatelů, která je certifikována jako lakovna s evropským technologickým standardem. Opomenut by neměl být ani tzv. „Benteler Standard“. Na jeho základě používají všechny závody ve světě stejné výrobní technologie, což je důležité pro obsluhu, zaškolení či poskytnutí náhradních dílů mezi jednotlivými závody.

Závod v Kaluze není jedinou lokalizací firmy Benteler v této oblasti. V období 2007 bylo založeno centrum ve městě *Velikiy Novgorod*, kde probíhá zpracování CAD dat a modelů. V roce 2008 byla rovněž vybudována prodejní kancelář v oblasti *Tagliatti* a to z důvodu podpory získání zakázek v automobilovém klastru „Volga“. Důvodem byla samozřejmě větší vzdálenost mezi výrobním závodem Kaluga k ostatním automobilovým centrům a požadavek zákazníka k přítomnosti dodavatelů v dostupné vzdálenosti (viz Obr. 7).

## Distances - main automotive centers



Obr. 7: Vzdálenost hlavních automobilových center v Rusku

Zdroj: Interní prezentace firmy Benteler

V kalužském závodě jsou dodávány součástky převážně pro automobilku VW a od června 2013 se plánuje dodávat i pro automobilku Avtovaz. Reakční doba dodávek do koncernu VW je smluvně stanovena a trvá neuvěřitelných 161 minut. To znamená, že od té doby, co VW zadá objednávku s požadavkem na konkrétní modulovou montáž, má firma Benteler zhruba 15 minut na zpracování objednávky, 60 minut na samotnou montáž dle požadavků VW a 15 minut na transport. Třísměnný provoz musí být tedy maximálně přesný, neboť zde není příliš velký časový prostor na opakované opravy. Co se týče dodávky do největší ruské automobilky, Avtovazu, tak je naplánováno zavážet 3x týdně a to pouze výlisky, neboť si firma Avtovaz bude díly sama svařovat. Celkově se odhaduje, že by do Avtovazu mělo být ročně dodáno 1 200 000 kusů.

Závod v Kaluze se soustředí na výrobu součástek pro automobily typu VW Tiguan, VW Polo, Škoda Octavie a Škoda Fabie, přičemž výroba součástek na Fabii bude ukončena v prosinci 2013 a poté od ledna 2014 by ji měla nahradit produkce dílů na Škodu Rapid. Co se týče produkce na Rapida, je zde potřeba zmínit na první pohled nepatrnou odlišnost mezi českým Rapidem a tím ruským. Na druhého zmíněného, Rapida ruského typu, budou dodávány díly přebírané z ruského VW Polo. V pozadí tohoto rozhodnutí je jednak snaha o použití dílů z lokálně dostupných materiálů, jenž jsou na území Ruska produkovány ze stávajícího výrobního nářadí a zařízení, současně tento krok pomůže

k udržení objemu vyráběných dílů poté, co bude ukončena produkce na Fabii. Dodržení plánovaného objemu vyrobené produkce v území RF je velice důležité pro splnění lokalizačních podmínek, k nimž se firma Benteler zavázala a které budou zmíněny dále.

Na výrobu součástek na letošní novinku od automobilky Škoda, novou Škodu Octavii, která se bude vyrábět v závodě GAZ v Niznym Novgorodě, není firmou Benteler v Rusku rovněž opomenuto. Produkce se však bude týkat jen svařování a lakování jednotlivých dílů, nikoliv lisování. Jelikož se nepočítá s velkým objemem vyrobených kusů součástek na tento typ automobilu, nevyplatí se investovat do finančně náročné výroby nové sady nástrojů a vylisky budou do ruského závodu importovány z České republiky.

### **5.3.1 Pozadí lokalizace v Rusku**

Ruským specifíkem pro lokalizaci zahraničních firem jsou dva dekrety, tzv. „**Dekret 166**“ a „**Dekret 566**“. První z nich, Dekret 166, podepisují OEMs, tedy výrobci automobilů (např. Škoda či VW), kteří při své produkci používají komponenty od jiných výrobců (např. firmy Benteler) a prodávají je pod svou vlastní obchodní značkou. Druhý zmíněný dekret rovněž uzavírá ruská vláda a to s jednotlivými subdodavateli, jako se tomu stalo i v případě společnosti Benteler.

K porozumění důvodu, který ruskou vládu vedl k vytvoření těchto dekretů, je potřeba nahlédnout do struktury ruského automobilového průmyslu, která se za poslední desetiletí rapidně změnila. Z tradičních ruských značek osobních automobilů se zachránily pouze dvě: Lada a UAZ. Produkce automobilů Volga, Oka či Izh byla již ukončena. Tato redukce ve výrobě automobilů měla nejen negativní vliv na ruské subdodavatele automobilových součástek a další nepřímo zapojené výrobní podniky, ale rovněž i na celou ruskou ekonomiku včetně zaměstnanosti. Ve strachu, že by v budoucnu mohl automobilový průmysl z Ruské federace zmizet úplně, se vláda rozhodla vydat výše zmíněné dekrety, které budou OEMs motivovat k výrobě na ruském trhu, což by záhy vedlo k přilákání i jejich subdodavatelů. Ruské vlády rovněž očekávaly, že zahraniční podniky budou

nakupovat různé součástky, materiál či stroje od ruských výrobců, a že to bude mít též pozitivní dopad na míru nezaměstnanosti v Rusku.<sup>116</sup>

Ve skutečnosti se však ruští výrobci nestali hlavními subdodavateli zahraničních automobilek. Důvodů je zde hned několik. Jedním z nich je fakt, že zahraniční OEMs mají již své nasmlouvané subdodavatele, jako je tomu například v obchodním vztahu Volkswagen a Benteler. Dalším podstatným důvodem je nízká kvalita ruských produktů a materiálů za vysokou cenu. Jak uvádí autorka ARABADJI ve svém článku<sup>117</sup>, pro Volkswagen spočívá neatraktivita ruských firem ve vysokém indexu cen nakupovaného materiálu oproti indexu evropskému. Příčinou dražších surovin a součástek je jednak nízký objem vyráběného množství, který neumožňuje podnikům pomocí ušetřených nákladů z rozsahu snížit cenu dolů, a druhým důvodem je fakt, že ruské podniky dovážející suroviny a komponenty z jiných států již nemohou snížit cenu svého nabízeného zboží, kterou celkem znatelně povýšilo clo při dovozu potřebného materiálu. Díky vstupu Ruské federace do WTO a novým podmínkám a celním sazbám, jenž členství ve WTO Rusku přineslo, by měl však být tento důvod vyšší ceny v dlouhodobém horizontu odstraněn.

A co vlastně motivuje zahraniční firmy podepsat s ruskou vládou lokalizační dekrety? Jsou to již výše zmíněné cla, respektive možnost uplatňování nižších dovozních cel na své komponenty a to v řádu až 10 %. Na oplátku se OEMs či subdodavatelé zavážou, že na ruském trhu zlokalizují určitý procentní podíl své výroby. Konkrétní požadované procento lokalizace pro OEMs v jednotlivých letech uvádí Tab. 9.

---

<sup>116</sup> ARABADJI, T. *Russia: The race to localise* [online]. Russia Supply Chain, 2012 [vid. 2013-03-29]  
Dostupné z: <http://www.russiasupplychain.com/russian-challenge-component-localisation/>

<sup>117</sup> ARABADJI, T. *Russia: The race to localise* [online]. Russia Supply Chain, 2012 [vid. 2013-03-29]  
Dostupné z: <http://www.russiasupplychain.com/russian-challenge-component-localisation/>

Tab. 10: Požadovaná roční výše lokalizace OEMs dle Dekretu 166

Lhůra pro dosažení určitého % lokalizace	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok
<b>Pro nově vzniklé závody</b> (min. objem 350 tis. ks ročně)	není	Není	Není	30 %	40 %	60 %
<b>Pro již zaběhlé závody</b> (min. objem 300 tis. ks ročně)	35 %	40 %	45 %	50 %	55 %	60 %

Zdroj: interní prezentace firmy Benteler, vlastní zpracování

Na společnost Benteler se vztahuje Dekret 566, v němž se zavázala každých 15 měsíců zlokalizovat 15 % obrátu a to až do roku 2016, kdy vyprší platnost podepsané úmluvy. Pokud se Benteleru nepodaří v daných časových intervalech zlokalizovat požadované procento produkce, je povinna ruským úřadům zpětně doplatit clo. Aby se firma pojistila proti riziku nesplnění těchto lokalizačních podmínek, uzavřela s Volkswagmem smlouvu, ve které VW garantuje smluvený objem vyrobených automobilů na ruském území, čímž je rovněž zaručena produkce určitého množství součástek pro firmu Benteler. Ze smlouvy dále vyplývá, že v případě jejího nedodržení, se bude VW spolupodílet na splacení cla.

## 6. Zhodnocení lokalizace v ruské Kaluze

Jak již bylo v teoretické části řečeno, hlavním cílem Světové obchodní organizace je liberalizace světového obchodu a to prostřednictvím odbourávání vzájemných obchodních bariér. S vysokými cly, která bezesporu patří k jedním z největších obchodních překážek, se před vstupem Ruska do WTO museli potýkat nejen čeští vývozci. Mnohé z nich, kromě jiných faktorů, vysoké celní sazby motivovaly k lokalizaci na ruském trhu, čímž odprostiti své výrobky od celního zatížení. Jak je však rozebráno ve třetí kapitole, RF se vstupem do RF kromě jiného zavázala snížit do roku 2018 celní sazby a to z průměrných 30 % na 15 % a otevřít tak své trhy dalším členským státům. Cílem této kapitoly a potažmo i celé diplomové práce je zhodnotit, zda dopady vstupu RF do Světové obchodní organizace na ostatní členské státy jsou natolik markantní, že po ekonomické stránce by bylo výhodnější nelokalizovat, tedy dovážet z domovské země výrobce.

### 6.1 Obrat lokální výroby v Rusku

Při porovnání těchto dvou stavů, tedy současné výroby v ruské Kaluze s variantou vývozu součástek z českého závodu, bude pro přehlednost vycházeno pouze z výrobního programu VW Kaluga pro letošní rok 2013 (viz Tab.12).

Tab. 11: Výrobní program VW Kaluga 2013

Typ automobilu	Plánovaný počet výroby (v ks)
Škoda Octavia (stará verze)	18 522
Škoda Fabia	16 132
VW Polo	84 700
VW Tiguan	39 590

Zdroj: interní informace společnosti Benteler ČR

Další důležité informace se týkají současné produkce v ruské Kaluze. Společnost Benteler tam momentálně vyrábí svařence (přední nápravu, zadní nápravu, rameno spodní levé, rameno spodní pravé a přední nárazník) pro automobily Škoda Fabia a VW Polo. Na základě prodejní ceny a zamýšleného počtu vyrobených kusů svařenců, jenž se odvíjí od výrobního programu VW Kaluga, je vypočítán očekávaný celkový obrat společnosti Benteler vyprodukovaný v ruském závodě a to ve výši **11 890 124,- Eur** pro rok 2013

(viz Tab. 13). Jak je z přehledu dále patrné, marže společnosti Benteler, jež se pohybuje v řádu 10 % na svařence, by pro toto období měla dosáhnout přibližné výše **1 080 920,4 Eur**. Co se týče obchodní marže na výlisky a modulovou montáž, tak u prvně zmíněného se kalkuluje se zhruba 5% marží a u modelové montáže to činí 2 až 3 procenta.

Tab. 12: Obrat závodu O.O.O. Benteler Automotive

Druh svařence	PC v Rusku (v EUR)	Produkce (v ks)	Obrat (v EUR)	Marže 10 % (v EUR)
<b>Přední náprava</b> (na Fabii a Polo)	31,-	100 832	3 125 792,-	284 162,9
<b>Zadní náprava</b> (na Fabii a Polo)	60,-	100 832	6 049 920,-	549 992,7
<b>Rameno spodní – levé</b> (na Fabii a Polo)	8,-	100 832	806 656,-	73 332,4
<b>Rameno spodní – pravé</b> (na Fabii a Polo)	8,-	100 832	806 656,-	73 332,4
<b>Přední nárazník</b> (na Polo)	13,-	84 700	1 101 100,-	100 100,0
<b>Celkový obrat</b>			<b>11 890 124,-</b>	<b>1 080 920,4</b>

Zdroj: interní informace společnosti Benteler

## 6.2 Kalkulace vývozu do Ruska

Nyní bude provedena hypotetická analýza, ve které se bude předpokládat, že výše zmíněné svařence budou vyráběny v centrálním závodě v Chrastavě a poté do ruské Kalugy pouze exportovány. Účelem této hypotézy je zjistit, o jak velkou položku zvýší celní poplatky náklady na dané svařence a zda by nebylo pro firmu Benteler po uplynutí platnosti Dekretu 566 efektivnější do Ruska pouze exportovat. Pro výpočet této varianty je potřeba počítat s dalšími náklady, mezi které patří hlavně doprava a clo.

Podívejme se nejprve blíže na první jmenovanou položku, tedy *dopravu*, která bude hrát klíčovou roli při této kalkulaci. Byla oslovena mezinárodní zasilatelská a spediční společnost KAPRAS TRANSPORT, s. r. o. k předložení nejvhodnějšího návrhu na dopravu výše uvedených svařenců. Před zahájením samotné dopravy je však potřeba vhodně zvolit způsob balení jednotlivých součástí a vybrat nejvhodnější přepravník, k čemuž je potřeba znát přesné údaje o hmotnosti a rozměrech dopravovaného zboží (viz Tab. 14).

Tab. 13: Podklady pro balení svařenců

Svařenec	Rozměry svařence (v mm /1 ks)	Váha svařence (v kg /1 ks)	Rozměry přepravníku (v mm)
<b>Přední náprava</b> (Fabie + Polo)	1 380 x 500 x 320	34	2 300 x 1 500 x 750 (na 7 ks)
<b>Zadní náprava</b> (Fabie + Polo)	1 600 x 650 x 280	46	2 300 x 1 900 x 1 000 (na 11 ks)
<b>Rameno spodní – levé</b> (Fabie + Polo)	850 x 350 x 310	28	2 300 x 1 100 x 1 100 (na 14 ks)
<b>Rameno spodní - pravé</b> (Fabie + Polo)	850 x 350 x 310	28	2 300 x 1 100 x 1 100 (na 14 ks)
<b>Přední nárazník</b> (Polo)	1 020 x 365 x 180	49	2 300 x 1 080 x 1 030 (12 ks)

Zdroj: interní informace společnosti Benteler

Dále společnost KAPRAS TRANSPORT, s. r. o. poskytla informaci týkající se ceny za 1 jízdu návěsu z Chrastavy do Kalugy (což je pro představu vzdálenost 3 250 km), jež celkově činí **3 250,- Eur** a poskytla rozměry zvoleného návěsu (13 600 x 2 500 x 3 000 mm). Na základě těchto informací byl vypočítán počet přepravníků, které se vejdou do jednoho návěsu, celkové množství svařenců, jenž jeden návěs uveze a počet cest, které by bylo potřeba během celého roku vykonat, aby bylo vyexportováno celkové plánované množství pro rok 2013. Jak je z přehledu v Tab. 15 patrné, k přepravě daného objemu svařenců by bylo potřeba vykonat **2 646 cest**. Při ceně 3 250,- Eur za jednu cestu se dostáváme na částku **8 599 500,- Eur** za celoroční dopravu z Chrastavy do Kalugy.

Tab. 14: Kalkulace nákladů na dopravu z Chrastavy do Kalugy

Svařenec	Počet přepravníků (na 1 návěs)	Počet svařenců (v 1 návěsu)	Velikost exportu (v ks / rok)	Počet návěsů (cest) (za rok)	Dopravné (v EUR / rok)
<b>Přední náprava</b> (Fabie + Polo)	15	105 ks	100 832	961	3 123 250,-
<b>Zadní náprava</b> (Fabie + Polo)	15	165 ks	100 832	612	1 989 000,-
<b>Rameno spodní – levé</b> (Fabie + Polo)	20	280 ks	100 832	361	1 173 250,-
<b>Rameno spodní - pravé</b> (Fabie + Polo)	20	280 ks	100 832	361	1 173 250,-
<b>Přední nárazník</b> (Polo)	20	240 ks	84 700	351	1 140 750,-



<b>Celkem</b>	-	-	-	<b>2 646</b>	<b>8 599 500,-</b>
---------------	---	---	---	--------------	--------------------

Zdroj: vlastní kalkulace

Co se týče výsledné ceny 8 599 500,- Eur, zahrnuje i náklady na balení, nakládku, vykládku a poskytnutí speciálních přepravníků. Dále je třeba zmínit, že je to cena za jeden naložený kamion, jenž vykoná jednu cestu z Chrastavy do Kalugy a nikoliv již zpět. Pokud by tedy nebylo možné efektivně využít vyložený kamion, například navázáním spolupráce s ruskými exportéry dovážejícími do České republiky, cena za dopravu by se zdvojnásobila.

Pro výpočet celní hodnoty zboží je potřeba znát ještě jeden údaj týkající se dopravy a to konkrétní cenu za dopravu na hraniční přechod Krasnaya Gorka, která je od Chrastavy vzdálena 1 325 km. Společnost KAPRAS TRANSPORT cenu stanovila ve výši **2 490,-** EUR za jeden návěs. Vyjde-li se z předešlého přehledu, kde bylo vypočítáno, že celkem by se za rok mělo vykonat 2 646 cest, dostáváme se k částce **6 588 540,-** Eur za dopravu vč. balného a to na celní přechod Krasnaya Gorka (viz Tab. 16)

*Tab. 15: Kalkulace dopravy na celní přechod Krasnaya Gorka*

<b>Počet návěsů /cest</b>	<b>Cena za 1 návěs/cestu (v EUR)</b>	<b>Celkem za dopravu (v EUR/rok)</b>
2 646	2 490,-	<b>6 588 540,-</b>

Zdroj: vlastní kalkulace

Nyní se zaměříme na druhou zmíněnou položku – clo. Na úvod je potřeba zmínit, že při vývozu zboží je celní povinností zatížen příjemce v zemi určení, v tomto případě tedy obchodní partner v Rusku. V případě, že by však partneři v kupní smlouvě zvolili doložku DDP jako dodací podmínku podle Incoterms, tedy Mezinárodních obchodních podmínek pro přepravu zboží, společnost Bentler by byla povinna nést nejen náklady a rizika spojené s celou trasou přepravy zboží, ale rovněž by byla touto dodací podmínkou zavázána nést náklady spojené s proclením zboží pro dovoz na ruské území.

K stanovení výše celní sazby je nejprve třeba zboží správně zařadit do ruského celního sazebníku, kde je rozsáhlé množství zboží a produktů rozčleněno podle své povahy do 21sekcí a dále pak 97 kapitol. Na základě konzultace s vedoucím Poradenského

a informačního centra Generálního ředitelství cel ČR, bylo zboží zařazeno pod *celní kód 8708 10*, jenž se vztahuje na různé části a příslušenství motorových vozidel. Podle ruského celního sazebníku<sup>118</sup> se na zboží spadající pod toto celní zařazení vztahuje pro rok 2013 sazba ve výši **5 %** z celní hodnoty zboží.

Za *celní hodnotu* je považována celková fakturovaná hodnota zboží, jenž zahrnuje náklady na dopravu (až na místo vstupu zboží na ruské hranice) vč. nakládky a vykládky zboží. Zrekapitulují-li se potřebné údaje zmíněné v předešlých výpočtech, je získána celní hodnota zboží ve výši **18 478 664,- EUR** (viz Tab. 17). Je třeba zmínit, že pokud by bylo v rámci dodací podmínky sjednáno, že společnost Benteler zajišťuje i pojištění, byla by celní hodnota zboží navýšena i o tuto nákladovou položku a popřípadě i o jiné, které bezprostředně souvisejí s exportem daných produktů.

Tab. 16: Výpočet celní hodnoty

Svařenec	Cena (v EUR)	Export (ks / rok)	Obrat (v EUR / rok)	Počet cest/návěsů (za rok)	Doprava (v EUR /rok)	Celní hodnota (v EUR / rok)
<b>Přední náprava</b> (Fabie + Polo)	31,-	100 832	3 125 792,-	961	2 392 890,-	5 518 682,-
<b>Zadní náprava</b> (Fabie + Polo)	60,-	100 832	6 049 920,-	612	1 523 880,-	7 573 800,-
<b>Rameno spodní – levé</b> (Fabie + Polo)	8,-	100 832	806 656,-	361	898 890,-	1 705 546,-
<b>Rameno spodní – pravé</b> (Fabie + Polo)	8,-	100 832	806 656,-	361	898 890,-	1 705 546,-
<b>Přední nárazník</b> (Polo)	13,-	84 700	1 101 100,-	351	873 990,-	1 975 090,-
<b>Celkem</b>	-	-	11 890 124,-	2 646	6 588 540,-	<b>18 478 664,-</b>

Zdroj: vlastní kalkulace

Pozn.: Doprava je pro celní účely počítána jen na hranice, tj. 2 490,- EUR za 1 návěs (cestu)

<sup>118</sup> *Customs Tariff Of The Russian Federation* [online]. Russian-customs-tariff.com, 2013 [vid. 2013-03-10]. Dostupné z: <http://www.russian-customs-tariff.com/SectionXVII/Chapter87.html>

Výše cla, kterým by ruské celní úřady zatížily výše uvedené zboží, je **923 933,2 EUR**, tedy 5 % z celní hodnoty.

Sečte-li se výše dopočítané částky, tedy clo (923 933,2 Eur) a doprava do Kalugy (8 599 500,- Eur), vyjde částka **9 523 433,2 Eur** – celkovou hodnotu, o kterou se firmě Benteler zvýší náklady v případě, že bude plánované svařence vyrábět v centrálním závodě v Chrastavě a poté je do ruské Kalugy vyvážet. Pokud by se tyto náklady rozpočítávaly na jednotlivé položky, nejvhodnější způsob je použít kalkulaci pomocí poměrových čísel.

Za základní kalkulační jednici (představitele) byla zvolena přední náprava, které bylo uděleno číslo 1, ostatní výrobky byly k tomuto představiteli vztažené s určitými ekvivalentními čísly. Pomocí poměrových čísel byl proveden propočet na přepočítané množství exportovaných výrobků, na jehož základě byly poté rozpočítány náklady na jednotku představitele. Prostřednictvím poměrových čísel jsou dále pak rozvrhnuty náklady na ostatní typy produkce vč. nákladů na 1 ks (viz Tab.18).

Tab. 17: Kalkulace exportních nákladů na jednotku produkce

Druh svařence	PC (v EUR)	Produkce (v ks)	PČ	PM	Rozdělení nákladů	Náklady na 1 ks	Nová PC (v EUR)
<b>Přední náprava</b> (na Fabii a Polo)	31,-	100 832	1	100 832	2 517 557,24	24,96	55,96
<b>Zadní náprava</b> (na Fabii a Polo)	60,-	100 832	1,93	194 606	4 858 891,47	48,19	108,19
<b>Rameno spodní – levé</b> (na Fabii a Polo)	8,-	100 832	0,25	25 208	629 389,31	6,24	14,24
<b>Rameno spodní – pravé</b> (na Fabii a Polo)	8,-	100 832	0,25	25 208	629 389,31	6,24	14,24
<b>Přední nárazník</b> (na Polo)	13,-	84 700	0,42	35 574	888 205,94	10,49	23,49
<b>Celkem</b>		<b>488 028</b>		<b>381 428</b>	<b>9 523 433,2</b>		

Zdroj: vlastní kalkulace

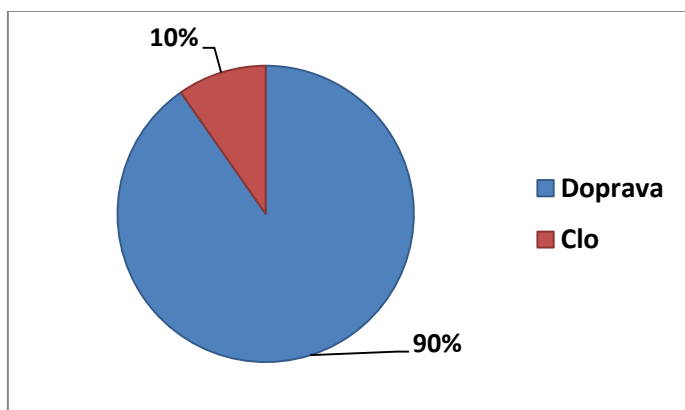
Pozn.: Hodnoty jsou zaokrouhlovány na 2 desetinná místa. PČ – poměrové číslo, PM – přepočtené množství.

Jak je z přehledu v Tab. 17 dále patrné, náklady na vývoz produkce (zde kalkulováno pouze s dopravou a clem, oproštěno od pojištění, nákladů na certifikace aj.) by ve snaze udržet určitý zisk z prodeje zvedly i prodejní cenu, čímž by se produkce společnosti Benteler stala na ruském trhu méně konkurenceschopná, neboť cena je jedním z rozhodujících faktorů v jakémkoliv obchodě.

### 6.3 Posouzení analýzy

Na základě předešlých propočetů bylo zjištěno, že exportní náklady by navýšily vývoz o více než 9,5 mil. Eur ročně. Uvažováno je však pouze o dopravě a clo, do výpočtu nebyly zahrnuty další položky zvyšující náklady firmy. Mezi tyto položky bychom mohli zařadit pojištění zboží, pojištní úvěru, licenční poplatky, pronájem skladů aj., které by se rovněž odrazily ve výši celkových nákladů.

Zaměříme-li se však pouze na výše sledované hodnoty, tedy na dopravu a clo, zjistíme, že klíčovou roli by při vývozu daných surovin sehrály náklady na dopravu. V Tab. 17 byl proveden výpočet celní hodnoty zboží, ve kterém doprava rovněž zaujímala značný prostor. Na Obr. 8 lze poté graficky shlédnout, jak velkou částí by se doprava podílela na celkových vývozních nákladech firmy, kdyby společnost Benteler do Ruska dané svařence exportovala z centrálního závodu v Chrastavě.



Obr. 8: Podíl dopravy a cla na exportních nákladech firmy  
Zdroj: Vlastní zpracování.

Co se týče druhé jmenované položky – cla, tak 5% celní sazba pro rok 2013 na dovážené svařence se na celkových exportních nákladech odrazila v porovnání s dopravou téměř nepatrně, tj. pouze 10 %. Konkrétní celní sazby pro další roky nejsou veřejnosti zatím známé, díky závazkům Ruska vůči Světové obchodní organizaci i všem jejím členům lze očekávat, že bude-li ruská vláda pohybovat s koeficientem této celní sazby, bude se to týkat pouze jeho snížení, čemuž napovídají i údaje o snižování celních sazeb na dovoz komodit v Tab. 8 v kapitole 3.4.1.

I přes to, že přesné údaje o vývoji cla aplikovaných na dovážené komodity do Ruska nejsou známy a exportéři pouze mohou na základě působení WTO spekulovat o jejich dalším snížení či úplném anulování, nelze celní náklady od vstupu RF do Světové obchodní organizace považovat za klíčové při rozhodování o vývozu či lokalizaci. Podstatnou roli v tomto rozhodování nyní převzala vzdálenost ruského trhu a s ní spojené dopravní náklady.

Kromě těchto dvou položek jsou zde i jiné aspekty, kterým by měla být věnována pozornost při zvažování, zda lokalizovat či exportovat. Výběr těch nezásadnějších nabízí Tab. 19.

Tab. 18: Výhody a nevýhody lokalizace a exportu

<b>Export</b>	
<b>Výhody</b>	<b>Nevýhody</b>
- úspory z rozsahu	- dopravní a celní náklady
- nejsou potřeba nové výrobní stroje, výrobní hala	- vyšší prodejní cena, nižší konkurenceschopnost
- specializace v centrálním závodě	- zřízení skladů, náklady s tím spojené
- nižší personální náklady a náklady na zaškolení	- exportní rizika (dopravní, platební)
- členství RF ve WTO	- dodržení dodacích lhůt
<b>Lokalizace</b>	
<b>Výhody</b>	<b>Nevýhody</b>
- vystavěný nový moderní závod	- požadavky lokalizačního aktu
- přímý styk se zákazníky	- vzdálenost závodu od centrály
- potenciál ruského automobilového trhu	- vysoké mzdové náklady (nulová nezaměstnanost)
- dodržení reakční doby 161 minut stanovené VW	- velká fluktuace zaměstnanců i manažerů
- nižší prodejní cena, vyšší konkurenceschopnost	- nízká kvalita lokálních zdrojů

Zdroj. Vlastní zpracování

Na základě kalkulace vývozních nákladů a s přihlédnutím k údajům v Tab. 19 se současný způsob produkce výrobků společnosti Benteler, tedy výroba v ruském závodě v Kaluze, jeví být efektivnější než druhé hypotetické řešení – export. I když se po vstupu Ruska do Světové obchodní organizace postupně snižují celní bariéry, pomocí kterých ruské vlády chrání svůj trh od zahraniční konkurence a dalo by se očekávat, že v budoucnu budou

některé tarifní nástroje na ochranu domácího trhu dokonce nulové, dominantní položkou v exportních nákladech zůstává doprava. I když se ruský trh od roku 2012 postupně otevírá a liberalizuje, geografická vzdálenost 3250 km mezi Chrastavou a ruskou Kalugou se na mapě nikdy nezmění.

Příznivé podmínky zastřešuje i lokalizační akt „Dekret 566“, neboť jak již bylo řečeno, některé komponenty potřebné pro produkci daných součástí jsou do ruského závodu dodávány a zatíženy vyšší celní sazbou než jsou sazby na svařence. Jedná se například o jednotlivé výlisky, na které je pro rok 2013 uvaleno 15% clo. Podepsáním dekretu se sice firma zavázala k lokalizaci určitého procenta výroby v následujících letech, zároveň má ale od ruské vlády přislíbené nižší celní zatížení a to v řádu až deseti procent. Kdyby tento akt nebyl uzavřen a do RF by se pouze vyváželo, ztížilo by to cestu k dalším potenciálním zakázkám na ruském území.

V současné době závod O.O.O. Benteler Automotive (Kaluga) v Rusku dodává zatím jen pro automobilku VW, s níž má uzavřený kontrakt podporující dodržení závazků z lokalizačního aktu, od června 2013 budou startovat dodávky i do ruské automobilky AvtoVAZ. Kdyby se v předešlé hypotetické kalkulaci pro přehlednost nepočítalo jen s exportem svařenců pro VW, ale zvažovala by se i dodávka do AvtoVAZu, kde je v plánu zavážet 3x týdně a to pouze výlisky v celkovém ročním objemu 1 200 000 ks, celní náklady by na tyto komponenty byly mnohem vyšší. Zároveň by zde mohla vzniknout některá rizika spojená s logistikou a dodržováním dodacích lhůt.

Jak ukazuje předešlá analýza, investice do závodu O.O.O. Benteler Automotive jsou efektivě vynaložené finanční prostředky a to i po vstupu Ruska do Světové obchodní organizace, jejíž zásluhou se tento trh stává liberálnější. Postupně se sice eliminují celní překážky vedoucí nejen společnost Benteler k lokalizaci na tomto území, zůstává zde však velká geografická vzdálenost, kterou exportéři z České Republiky při vývozu na ruský trh musí překonávat. Kromě překonání dopravních nákladů lokalizace umožňuje firmě Benteler být konkurenceschopnější na daném trhu a zároveň ji to otevírá prostor k získání dalších zakázek, o které by v případě vývozu z ČR nemohla soutěžit.

A jaké dopady na společnost Benteler tedy má členství jejího významného obchodního partnera ve Světové obchodní organizaci? Jak bylo vysvětleno v teoretické části, otevření trhu na jednu stranu přináší zahraničním firmám snadnější podmínky podnikání v tomto státě, zároveň však tento liberální přístup otevírá hranice mnoha dalším podnikům, čímž se vytváří prostor pro zvýšenou konkurenci v daném odvětví. Firma Benteler tak od začlenění Ruska do WTO čelí většímu tlaku na snížení lokálních nákladů, čehož může docílit:

- splněním lokalizačního Dekretu 566
- snížením nákladů na logistiku
- nákupem všech materiálů v Rusku
- stažením drahých řídicích pracovníků z Evropy
- snížením marže.

## Závěr

Abstraktní pojem globalizace je dnes už jakýmsi fenoménem, který zasahuje do politických, sociálních, kulturních a v neposlední řadě i ekonomických událostí. Právě revoluce v dopravě, která proběhla v polovině 20. století zapříčinila, že díky rychlejší železniční, silniční, lodní i letecké přepravě mohly firmy uzavírat kontrakty nejen s lokálními partnery, ale i s partnery z jiného kontinentu. V současném globálním prostředí je téměř nemožné, aby se podnik dokázal izolovat od vnějších ekonomických vlivů a to i přes to, že nezamýšlí proniknout na zahraniční trhy. I pro lokálního výrobce představuje globalizace nutnost sledovat dění v jeho okolí a vhodným způsobem přizpůsobovat své ekonomické záměry a chování.

V podnikatelském prostředí 21. století jsou velké firmy i jednotliví podnikatelé tlačeni být flexibilnější a konkurenceschopnější. Ač by se zdálo, že jakousi výhodu v tomto směru mají jen velké nadnárodní korporace, větší schopnost vyplnit speciální tržní segment a vyhovět přáním zákazníků mají spíše malé podniky, čímž mohou dosáhnout podobných výsledků jako podniky velké. Jak malé, střední, tak i velké podniky se však musí umět vypořádat s řadou výzev, které globalizační tendence s sebou přinášejí.

Hovořit dnes o pouhé směně statků a služeb nelze. Obchod, posléze i světový obchod, prošel v uplynulých letech velkými změnami, jenž se dotkly takřka všech států. Období protekcionismu charakteristické vytvářením obchodních bariér, ochranou a izolací domácího trhu, téměř nulovou zahraniční konkurencí a velkou úlohou tarifních nástrojů, jež se hojně používaly ve třicátých letech minulého století, jsou již téměř minulostí. Od konce druhé světové války se vzájemný obchod i jednotlivé společnosti globalizují a protekcionismus začal být zastiňován novým trendem – liberalizací, která vytváří podnikatelské prostředí, v němž jsou firmy i jednotliví podnikatelé nuceni být čím dál více flexibilnější a konkurenceschopnější. Velkou zásluhu na tomto odklonu od protekcionismu k liberalizaci měla zprvu Všeobecná dohoda o clech a obchodu (1948), jenž později vyústila ve Světovou obchodní organizaci, která vstoupila v platnost 1. ledna 1995

Důležitost a obsáhlost Světové obchodní organizace potvrzuje i její členská základna, která po přijetí Ruska, poslední velké ekonomiky stojící před branami WTO, vytváří 98 %



světového obchodu. Ruská federace vstoupila do WTO dne 22. srpna 2012. Jednalo se o rekordně dlouhou dobu přístupových jednání, která byla zapříčiněná jednak polarizací názorů samotných Rusů na vstup do WTO, ale hlavně i komplikovanými vzájemnými vztahy Ruské federace s již členskými státy Světové obchodní organizace. Jednou z posledních zemí, která využila právo WTO odmítnout přijetí nového člena, byla Gruzie. Dlouhodobé rusko-gruzínské napětí mělo počátek již v době rozpadu Sovětského svazu a oficiálně bylo ukončeno úmluvou mezi z 9. ledna 2011.

Ruský trh je i přes určité slabé stránky, mezi které například patří nízká diverzifikace trhu, surovinová závislost, sociální nerovnováha či vysoká korupce, důležitým obchodním partnerem pro Českou republiku. Exportní strategie na období 2012 – 2020, která byla schválena vládou ČR v březnu minulého roku, definuje RF jako jednu z hlavních exportních destinací. Velký potenciální růst v sobě má i ruský automobilový trh, jenž je po Německu druhým největším v Evropě. Jak jsme se mohli ve třetí kapitole dozvědět, produkce aut dosáhla v uplynulém roce své rekordní hranice 1,9 mil. vyrobených aut, na čemž se zahraniční montovny podílely 63,2 % a zbylá část připadla ruským výrobcům.

Cílem této diplomové práce bylo zhodnotit, jaké dopady přinese liberalizace ruského trhu firmě Benteler, velkému průmyslovému podniku vlastníci výrobní závody po celém světě. Jedním z nově vystavených závodů této společnosti, který dal podnět k vypracování této práce, je závod O.O.O. Benteler Automotive sídlící v Kaluze. Jeho výstavba započala v roce 2009 v ruské Kaluze a od roku 2012 závod nabízí modulové kompletování, svařování, lakování i lisování automobilových součástek. Hlavním odběratelem ruského závodu je automobilka Volkswagen, ke které od června 2013 přibudou i dodávky do ruského Avtovazu. Motivací k lokalizaci v této destinaci byla mimo jiné snaha obejít některé tarifní nástroje ruské obchodní politiky, které chránily domácí trh od vlivu zahraniční konkurence. Otázkou je, zda se postupným otevíráním ruského trhu současně nezavírají dveře, které investory lákaly ke zdejší výstavbě.

Šestá kapitola je proto věnována analýze efektivity lokalizace na ruském trhu po vstupu Ruska do WTO v porovnání s hypotetickou variantou, ve které by se do Ruska dováželo z centrálního závodu v Chrastavě. Pro přehlednost byly v analýze sledovány pouze údaje týkající se svařenců pro automobilku VW, jejichž objem byl odvozen z plánované

produkce automobilky VW na rok 2013.

Pro získání potřebných informací ke kalkulaci ročních exportních nákladů na daný objem součástí jsem oslovila zasilatelskou a spediční společnost Kapras Transport, s. r. o. a vedoucího Poradenského a informačního centra Generálního ředitelství cel ČR. Na základě jejich cenných rad a údajů byl proveden výpočet dopravních a celních nákladů, o které by se společnosti Benteler zvýšily náklady v případě zvolené dodací podmínky DDP. Výsledek této kalkulace ukázal, že 90 % celkových exportních nákladů je tvořeno částkou za dopravu a zbylých 10 % představuje celní zatížení, jež nyní kalkuluje s 5 % koeficientem na dovoz svařenců.

Na základě závazků WTO lze očekávat, že ruská vláda celní sazby bude v nadcházejících letech snižovat či úplně anulovat, nehrozí zde však jejich zvýšení. Celní nákladová položka tak přestává mít dominantní roli při rozhodování o exportu či lokalizaci. Tuto úlohu nyní převzalo dopravné, neboť liberalizační tendence žádným způsobem nemohou zkrátit geografickou vzdálenost, která je mezi Kalugou a Českou republikou. Z výpočtu je tedy patrné, že bude-li společnost Benteler chtít být konkurenceschopná na ruském trhu, což znamená, že nebude zvyšovat prodejní ceny svých součástí díky nákladům na dopravu, bude pro ni i nadále výhodnější pro ruské odběratele vyrábět v lokálním závodě O. O. O. Benteler Automotive.

Tento závěr podporují i další fakta přiklánějící se k lokální výrobě v Rusku. Při lokální produkci je pro Benteler snazší dostát závazkům VW týkající se reakční doby pro dodávky, je v blízkém kontaktu se současnými i potenciálními obchodními partnery, může pružněji reagovat na přání zákazníků, odpadají rizika spojená s mezinárodní dopravou a má silnější pozici při získávání nových zakázek na ruském území.

A jaké dopady má tedy přistoupení Ruska do Světové obchodní organizace na danou společnost? Po otevření ruského trhu lze očekávat zvýšený zájem i jiných firem o tuto destinaci, čímž se společnosti Benteler zvýší konkurence. Aby Benteler dokázal být dostatečně konkurenceschopný, bude muset snižovat své ceny pomocí své snižování lokálních nákladů. Toho může dosáhnout například splněním Aktu 566, nákupem materiálu od ruských dodavatelů, stažením drahých manažerů či snížením své obchodní marže.

## Seznam použité literatury

### Seznam knižních zdrojů a publikací:

- BENEŠ, O. *Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)*. Praha: Československá obchodní a průmyslová komora, 1988. 313 s.
- CIHELKOVÁ, E. *Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN: 978-80-7400-155-0.
- FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.
- HUBINKOVÁ, Z., et al. *Psychologie a sociologie ekonomického chování*. 3.vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 280 s. ISBN 978-80-247-1593-3
- KALÍNSKÁ, E. *Mezinárodní obchod 21. století*. Praha: Grada publishing, 2010. 228 s. ISBN: 978-80-247-3396-8.
- KISLINGEROVÁ, E., et al. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179- 8479.
- KRAFT, J., J. FÁREK. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 1. vyd. Technická univerzita v Liberci, 2008. 252 s. ISBN 80-7372-413-8.
- KUČERA, Z. et al. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008. 407 s, ISBN: 978-80-7380-108-3. Také dostupné komerčně z: <http://proquest.umi.com>
- KUNEŠOVÁ, H., et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 2. dopl. a přeprac. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.
- NEUMANN, P., et al. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 159 s. ISBN 978 – 80-247-3276-3.
- ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, 1997. 69 s. ISBN 80-7079-080-6.
- ZUZÁK, R. *Strategické řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 176 s. ISBN 978-80-247-4008-9

### Seznam monografií vydaných v angličtině:

- CONNOLLY, R. *The economic significance of Russia's accession to the WTO*. United Kingdom: University of Birmingham, 2012. 43 pgs. ISBN: 978-92-823-3747-9
- DUNN M. R. JR., J. H. MUTTI. *International Economics*. 5<sup>th</sup> ed., New York: Routledge, 2005. 624 pgs. ISBN 0-415-20879-3.

## Odkaz na diplomovou práci:

LUKÁČOVÁ, Maria. *Členstvo Ruska vo Svetovej obchodnej organizácii: dopad na rúsku ekonomiku*. Praha 2012. 89 s, 18 s. příl. Diplomová práce (Ing.) Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů.

## Seznam internetových zdrojů:

- An overview of the Russian and CIS automotive industry* [online]. Ernst & Young, 2013 [vid. 2013-03-05].  
Dostupné z: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian\\_and\\_CIS\\_automotive\\_industry/\\$FILE/Russia%20Automotive\\_2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian_and_CIS_automotive_industry/$FILE/Russia%20Automotive_2012.pdf)
- ARABADJI, T. *Russia: The race to localise* [online]. Russia Supply Chain, 2012 [vid. 2013-03-29]  
Dostupné z: <http://www.russiasupplychain.com/russian-challenge-component-localisation/>
- Benteler Automotive at a glance* [online]. Benteler, 2013 [vid. 2013-03-19]. Dostupné z: <http://www.benteler.com/automotive/division/at-a-glance.html>
- Benteler Distribution at a glance* [online]. Benteler, 2013 [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.benteler.com/distribution/division/at-a-glance.html>
- Benteler: Tradition and history* [online]. Benteler, 2013 [vid. 2013-03-17]. Dostupné z: <http://www.benteler.com/benteler-group/about-us/tradition-and-history.html>
- COOPER, W. *Russia's Accession to the WTO and Its implications for the United States* [online]. Congressional Research Service, 2012 [vid 2013-02-17]. Dostupné z: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R42085.pdf>
- Customs Tariff Of The Russian Federation* [online]. Russian-customs-tariff.com, 2013 [vid. 2013-03-10].  
Dostupné z: <http://www.russian-customs-tariff.com/SectionXVII/Chapter87.html>
- EU welcomec Russia's WTO accession after 18 years of negotiations* [online]. Europa, 2013 [vid 2013-03-01] Dostupné z: [http://eeas.europa.eu/delegations/wto/press\\_corner/all\\_news/news/2012/2012\\_08\\_22\\_euwelcomesrussiaw\\_to.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/wto/press_corner/all_news/news/2012/2012_08_22_euwelcomesrussiaw_to.htm)
- EVSEEV, V., WILLSON, R. *WTO accession: Implications for Russia* [online]. Irex, 2013 [vid. 2013-02-20].  
Dostupné z: <http://www.irex.ru/files/Gaidarfellowship/2012/Evseev-Eng.pdf>
- Export. Zahraničně-politická orientace Ruska* [online]. Praha: Export, 2013. [vid. 2013-03-11] Dostupné z: <http://www.export.cz/exportcz/Teritori%C3%A1ln%C3%ADinformaceDB/Detailinformacest%C3%A1tuDB/tabid/91/Default.aspx?GROUP=3&CNTR=29>
- Exportní strategie ČR pro období 2012-2020* [online]. Czech.cz, 2013 [vid. 2013-03-10]. Dostupné z: <http://www.czech.cz/cz/Podnikani/Investice-a-obchod-s-CR/Exportni-strategie-Ceske-republiky-pro-obdobi-2012>
- CHAZAN, G. *EU backs Russia's WTO entry as Moscow Supports Kyoto Pack* [online]. Wall Street Journal, 2004 [vid 2013-03-04]. Dostupné z: <http://online.wsj.com/article/SB108514021459817981.html>

CHECHEL, A. *Russia reaches accord with Georgia on WTO* [online]. Businessweek, 2011 [vid. 2013-02-27]. Dostupné z: <http://www.businessweek.com/news/2011-11-08/russia-reaches-accord-with-georgia-on-wto-negotiator-says.html>

*Informace z mezinárodní konference automobilového průmyslu AUTOINVEST 2013 v Rusku* [online]. Businessinfo, 2013 [vid. 2013-03-07]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/informace-z-mezinarodni-konference-automobiloveho-prumyslu-autoinvest-2013-v-rusku-29781.html>

*Members and Observers* [online]. WTO, 2012. [vid. 2012-11-12] Dostupné z: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm)

*Perspektivní obory pro vývoz do Ruské federace* [online]. Businessinfo.cz, 2013 [vid. 2013-04-05]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/perspektivni-obory-pro-vyvoz-do-ruska-402.html>

*Progress report agreed by the coordinators of the EU-Russia partnership for modernisation for information to the EU-Russia summit of 15 December 2011* [online]. Consilium EU, 2013 [vid. 2013-02-05]. Dostupné z: [http://www.consilim.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/EN/foraff/126960.pdf](http://www.consilim.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/EN/foraff/126960.pdf)

PROKOP, D. *Gruzie vyhlásila válečný stav, do bojů se zapojila i Abcházie* [online]. Praha: IDNES, 2012 [vid. 2013-01-28]. Dostupné z: [http://zpravy.idnes.cz/gruzie-vyhlasila-valecny-stav-do-boju-se-zapojila-i-abchazie-plb-/zahranicni.aspx?c=A080809\\_072208\\_zahranicni\\_jte](http://zpravy.idnes.cz/gruzie-vyhlasila-valecny-stav-do-boju-se-zapojila-i-abchazie-plb-/zahranicni.aspx?c=A080809_072208_zahranicni_jte)

RACS, A. *Russia WTO accession and the Geneva agreements: implications for Russia and Georgia* [online]. Transatlantic Academy, 2011 [vid 2013-02-27]. Dostupné z: [http://www.transatlanticacademy.org/sites/default/files/publications/Racz\\_RussiaWTO\\_Dec11\\_final\\_web\\_1.pdf](http://www.transatlanticacademy.org/sites/default/files/publications/Racz_RussiaWTO_Dec11_final_web_1.pdf)

*Rusko: Základní informace o teritoriu* [online]. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí, 2013. [vid. 2013-02-17] Dostupné z: [http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie\\_statu/evropa/rusko/index.html](http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/evropa/rusko/index.html)

*Russia's accession to the wto: major commitments, possible implications* [online]. International Trade Center, 2012 [vid. 18. února 2012] Dostupné z: <http://www.intracen.org/uploadedFiles/Russia%20WTO%20Accession%20English.pdf>

TARR, D. G. *The Eurasian Customs Union among Russia, Belarus and Kazakhstan* [online]. FREE, 2012 [vid. 2013-02-17]. Dostupné z: <http://freepolicybriefs.org/2012/11/05/the-eurasian-customs-union-among-russia-belarus-and-kazakhstan-can-it-succeed-where-its-predecessor-failed/>

*Vývoj zahraničního obchodu ČR s RF* [online]. Businessinfo, 2013 [vid. 2013-03-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/vyvoj-zahranicniho-obchodu-cr-a-ruske-federace-v-roce-2012-29843.html>

*Working party seals the deal on Russia's membership negotiations* [online]. WTO, 2013 [vid. 2013-02-18] Dostupné z: [http://www.wto.org/english/news\\_e/news11\\_e/acc\\_rus\\_10nov11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_10nov11_e.htm)

*Zahraněčně-politická orientace Ruska* [online]. Praha: Export, 2013 [vid. 2013-03-11.] Dostupné z: <http://www.export.cz/exportcz/Teritori%C3%A1ln%C3%ADinformaceDB/Detailinformacest%C3%A1tuDB/tabid/91/Default.aspx?GROUP=3&CNTR=29>

ŽDANOVA, A. *Vstup Ruska do WTO: výhody a perspektivy* [online]. Hlas Ruska, 2013 [vid. 2013-02-17] Dostupné z: [http://czech.ruvr.ru/2012\\_12\\_31/Vstup-Ruska-do-WTO-vyhody-a-perspektivy/](http://czech.ruvr.ru/2012_12_31/Vstup-Ruska-do-WTO-vyhody-a-perspektivy/)

## **Seznam příloh**

**Příloha A: Vybrané bilaterální dohody ČR s Ruskem**

## Příloha A : Vybrané bilaterální dohody ČR s Ruskem

Tab. A: Vybrané bilaterální dohody ČR s Ruskem

Název bilaterální dohody	Místo a datum podpisu
Protokol o konzultacích mezi Ministerstvem zahraničních věcí ČR a Ministerstvem zahraničních věcí RF	26. března 1993 v Moskvě
Smlouva mezi ČR a RF o přátelských vztazích a spolupráci	26. srpna 1993 v Praze
Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o spolupráci v oblasti kultury, vědy a školství	5. března 1996 v Moskvě
Protokol mezi vládou ČR a RF o inventarizaci smluvně-právní základny a platnosti dvoustranných smluv a dohod ve vztazích mezi ČR a RF	18. července 1997 v Moskvě
Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o statutu vojenských hrobů	15. dubna 1999 v Moskvě
Dohoda o spolupráci mezi EGAP, ČEB a ruskou pojišťovací společností „Ingosstrach“ a ruskou „AvtoBank“	15. dubna 1999 v Moskvě
Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o odvrácení nebezpečné vojenské činnosti	9. října 2001 v Praze
Dohoda mezi vládou ČR a vládou RF o vojensko-technické spolupráci	9. října 2001 v Praze
Rámcová mezibankovní úvěrová dohoda mezi Československou obchodní bankou a Vněštorgbankou	9. října 2001 v Praze
Ujednání mezi MO ČR a MO RF o spolupráci	16. dubna 2002 v Moskvě
Program spolupráce mezi MK ČR a Ministerstvem Kultury a hromadných sdělovacích prostředků RF	27. dubna 2007 v Moskvě

Zdroj: Zahraničně-politická orientace Ruska [online]. Businessinfo.cz, 2013 [vid. 2013-04-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/rusko-zahranicne-politicka-orientace-19085.html>