

Zahraniční obchod

teorie a praxe



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

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

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

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



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



Prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc. a kolektiv

Zahraniční obchod teorie a praxe

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

Hlavní autoři:

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

Na textu knihy spolupracovali:

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

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

Odborná recenze:
Tereza Kukačková

Vydání knihy schválila vědecká redakce.

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

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

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

Obsah

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

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

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

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

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

O hlavních autorech

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

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



Ing. Vlastislav Beneš

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

Prof. JUDr. Květoslav Růžička, CSc.

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

JUDr. Miroslav Šubert

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

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

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

Předmluva

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Úvodní slovo

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

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

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

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



Ing. Milan Hovorka
náměstek ministra
Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

1. Úloha vnějších ekonomických vztahů v ekonomice země

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

1.1 Vývojové fáze zahraničního obchodu

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

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

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

Zboží	Zboží
-------	-------

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.2 Teorie zahraničního obchodu

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

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

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

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

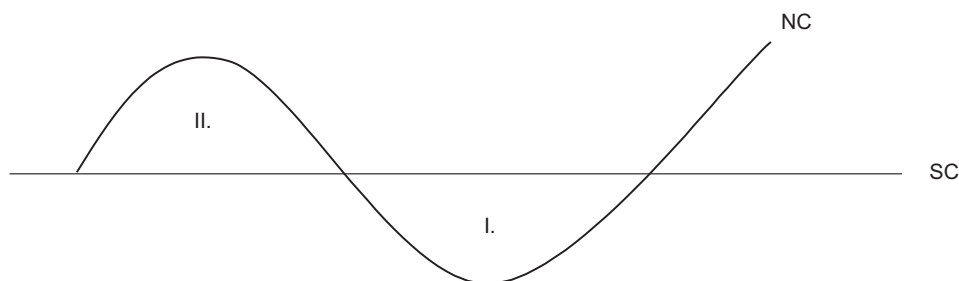
¹ Holman, R.: Dějiny ekonomického myšlení, Praha 1999.

² Tamtéž.

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

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

Ricardovu teorii relativních výhod lze znázornit grafem:



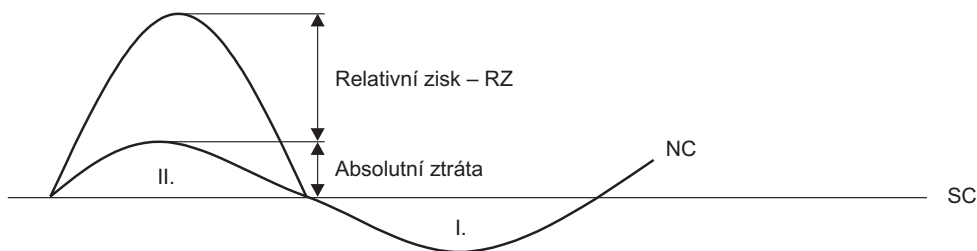
Graf 1.1

Vysvětlivky ke grafu 1.1:

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

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

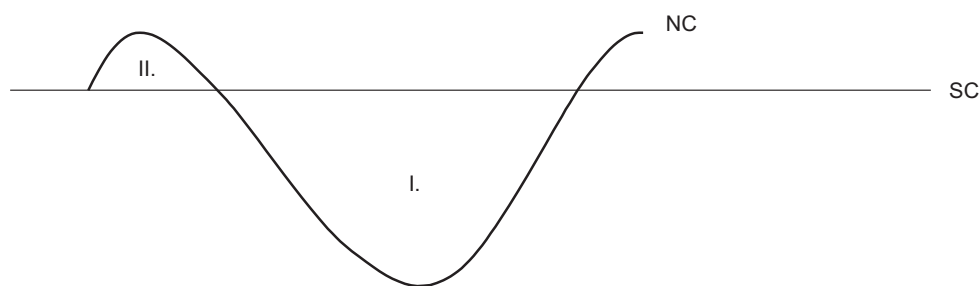
Z grafu 1.1 vidíme, jak dopadá konfrontace výrobků jednotlivé země se světovým trhem. Některé výrobky se nacházejí v pásnu I, kde národní ceny jsou nižší než ceny světové. Řečeno slovy Adama Smitha, v tomto případě vývozce získává absolutní výhody (důsledek ekonomické vyspělosti, konkurenceschopnost)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



Graf 1.2

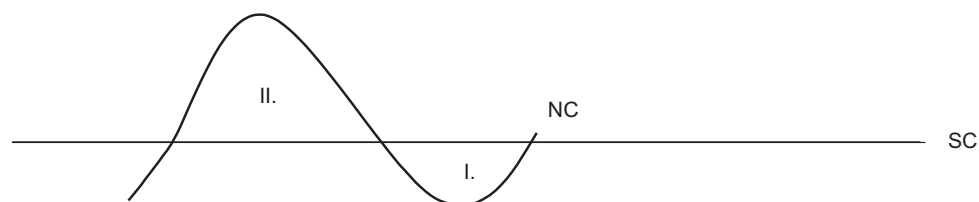
Ricardo ukazuje, že i vývoz v pásnu II, tedy v pásnu absolutních ztrát, má relativní výhody. Proč tomu tak je? Především výrobky v pásnu II se vyvážejí proto, že jednoduše schází dostatek exportuschopných výrobků v pásnu I. K tomu, aby stát byl schopen pokrýt své dovozní potřeby, které jsou téměř ve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

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



Graf 1.3

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



Graf 1.4

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

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

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

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

Z toho vychází dynamická teorie komparativní výhody, která zní:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.4 Postavení vnějších ekonomických vztahů v ekonomice země

Vliv jednotlivých uvedených faktorů (hledisko efektivnosti, proporcionality, efekt demonstrativní a další) na ekonomiku každé země je různý. V zásadě lze říci, že **čím je země větší a čím více má obyvatel, tím je míra závislosti ekonomiky na vnějších ekonomických vztazích menší**. Způsob kvantifikace této závislosti je různý, lze jej vyjádřit **poměrem objemu zahraničního obchodu vůči HDP**.

U největších ekonomik je tento podíl relativně malý (Ruská federace 27 % v roce 2008, ČR kolem 35 % v roce 2007). Tento ukazatel je vypovídající i přes to, že například největší ekonomika světa, USA, je zároveň třetím největším světovým vývozcem (po ČR a SRN) i největším světovým dovozcem, avšak podíl vývozu a dovozu na HDP je relativně malý (11,1 % činil podíl vývozu na HDP a 17 % dovozu na HDP v roce 2007). U těchto velkých ekonomik lze prakticky každou výrobu projektovat v dostatečně velkých sériích pro uspokojení potřeb pouze domácího trhu a není proto potřeba již ve fázi plánu předpokládat nezbytnost vývozu pro docílení žádoucí série, respektive rentability výrobního procesu.

Na druhé straně existují země středně velké a malé, s počtem obyvatel do dvaceti miliónů, pro něž je zahraniční obchod nutnou součástí zdravého ekonomického vývoje. V některých zemích (Nizozemsko, Belgie, ČR) se prostřednictvím zahraničního obchodu „obměňuje“ i více než 70 % HDP. U takto otevřených zemí je proto typické, že jejich vlády věnují zahraničněobchodním vztahům mimořádnou pozornost.

Z národohospodářského hlediska existují v zásadě dva přístupy k zahraničnímu obchodu či k vnějším ekonomickým vztahům. Je to přístup pasivní, někdy nazývaný pasivní pojetí úlohy zahraničního obchodu v reprodukčním procesu, a aktivní.

U **pasivního přístupu** je kladen důraz na **hledisko proporcionality** ekonomiky, které má zajistit zahraniční obchod, s cílem dosáhnout plynulého reprodukčního procesu. Ekonomové, kteří toto pojetí prosazují, zdůrazňují především úlohu zahraničního obchodu při zajištění surovin, potravin, strojů a zařízení, které v zemi schází. Představitelé této ekonomické školy často charakterizují vývoz jako určité zlo, které je nezbytné podstoupit, aby stát získal devizové prostředky pro své dovozní potřeby.

Aktivní pojetí úlohy zahraničněobchodní politiky klade podstatný důraz na **hledisko efektivnosti**. Při tomto pojetí vláda usiluje o orientaci ekonomiky na vývozuschný program výroby zboží a poskytování služeb. Tato koncepce zpravidla vychází z liberalistického ekonomického pojetí, přičemž úlohou státu je vytvářet prostor pro vývozce – odstraňovat překážky, které se vývozcům mohou postavit do cesty mezi výrobou a umístěním na zahraničních trzích u finálního spotřebitele. Je omylem domnívat se, že aktivní pojetí úlohy zahraničního obchodu se docílí vytvořením ministerstva zahraničního obchodu, i když zkušenosti mnoha zemí s existencí podobného ministerstva jsou pozitivní. Aktivní pojetí úlohy zahraničního obchodu, má-li být efektivní, se musí týkat ekonomiky země průřezově a nemůže se stát záležitostí jediného věcně příslušného ministerstva či komise.

Jak se v praxi realizuje aktivní úloha zahraničního obchodu v reprodukčním procesu? Úspěšná proexportní politika předpokládá syntézu úsilí celé státní administrativy – od celostátní přes regionální až po místní úroveň.

Aktivní pojetí úlohy zahraničního obchodu znamená především soustředěné úsilí státu o co nejsnazší přístup na trhy jednotlivých zemí. Země, které v praxi uplatňují aktivní úlohu vnějších ekonomických vztahů, jsou úzce spojeny s ekonomickým **liberalismem**

(tedy minimálními zásahy do ekonomiky). Naopak pro pasivní pojetí zahraničního obchodu jsou charakteristické **protekcionistické přístupy** (maximální ochrana domácího trhu).

Aktivní přístupy znamenají v praxi snahy co nejvíce zjednodušit dovozní režim a zároveň uzavírat smlouvy s nejrůznějšími integračními seskupeními. Právě aktivní pojetí úlohy zahraničního obchodu je zejména pro vyspělejší země hlavním motorem pro vytváření nových a prohlubování stávajících integračních seskupení (podrobnosti viz kapitola 3).

Do oblasti aktivní proexportní politiky rovněž patří velké **úsilí věnované výběru a přípravě profesionálů pro práci na ekonomických úsecích zastupitelských úřadů** proexportně orientovaných zemí v zahraničí. Tyto země se vůbec netají tím, že hlavním úkolem velvyslanectví je vytvářet předpoklady pro vývoz jejich podnikatelských subjektů. Jejich velvyslanci a obchodní radové jsou v tomto smyslu pečlivě školeni, a pokud by to některému z nich nebylo jasné, dny jejich práce v diplomacii jsou sečteny.

Snad všechny státy na světě vytvářejí různé instituce, které mají ve svém názvu buď podporu vývozu své země, nebo podporu zahraničního obchodu jako takového, což znamená jak vývozu, tak i dovozu, i když pochopitelně na prvním místě je zájem vyvážit.

Proexportním aktivitám v zemích s aktivní obchodní politikou se podřizuje nejen zahraniční politika, ale i zákony, dekrety v různých oblastech, vytváří se specializovaná pracoviště s cílem usnadňovat vývozům práci, například v záležitosti vydávání různých atestů a certifikátů, požadovaných na jednotlivých trzích, radit exportérům v jejich úsilí a upozorňovat je na možné chyby, které by mohly jejich práci znehodnotit. Existují mezivládní instituce, jejichž úkolem je analyzovat veškeré dopady opatření, která by mohla mít negativní vliv na proexportní aktivity, například otázka rušení vízových povinností, zjednodušení právních podmínek pro podnikání cizích subjektů, velmi tvrdý postih veškerých korupčních projevů.

Aktivní proexportní politice se kromě toho v zemích, u nichž můžeme hovořit o aktivním pojetí zahraničního obchodu, věnují specializované státní nebo polostátní instituce typu institut zahraničního obchodu (Španělsko, Itálie) nebo v případě Mexika ProMexico a ČR CzechTrade, různé **obchodní, hospodářské komory, průmyslové asociace, zájmové skupiny** a podobně.

Aktivní pojetí úlohy zahraničního obchodu znamená rovněž sofistikovanou **práci se sdělovacími prostředky**, zejména s těmi, které jsou státem kontrolované a vytvářejí to, co bychom mohli nazvat proexportní klima.

Tak v Japonsku existují různé soutěže o nejlepší exportní výrobek, nejlepší obal, soutěž firm, které zaznamenaly největší vývozní přírůstky, obsadily nejvíce zahraničních trhů, o nejlepší vynález, který se uplatnil v zahraničí a podobně.

Svou roli v aktivním pojetí zahraničního obchodu má rovněž **organizace a podpora výstavní a veletržní činnosti**. Tato forma prezentace slouží nejen podnikatelům a specialistům (těm jsou určeny především), ale brány výstavních prostor se otevírají zdarma nebo velmi levně i mladým lidem, studentům a dalším zájemcům.

Aktivní pojetí koncepce zahraničního obchodu aplikované systematicky v některých zemích světa má zřetelné výsledky, a sice v tom, že **činí vývoz základní hnací silou ekonomického rozvoje konkrétní země**. Počet zemí, které aktivně aplikují aktivní obchodní politiku, trvale roste.

1.5 Kvantifikace postavení zahraničního obchodu v ekonomice země

Jeden ze způsobů, jak konkrétně definovat význam zahraničního obchodu (ZO) v ekonomice jednotlivých zemí, je **vztah mezi vyrobeným a užitým společenským produktem** (celkový objem toho, co se v zemi vyrobí, a objem spotřeby ve sledovaném období). Tento vztah je možné vyjádřit následujícím schématem:

$$\text{Užitý společenský produkt} = \text{vyrobený společenský produkt} + \text{dovoz} - \text{vývoz}$$

nebo:

$$\text{Vyrobený společenský produkt} = \text{užitý společenský produkt} - \text{dovoz} + \text{vývoz}$$

V jednotlivých zemích je obměna společenského produktu prostřednictvím zahraničního obchodu různá, u některých činí i více než 70 %, u zemí s komplexní ekonomikou jen několik málo procent.

Dalším ukazatelem je **objem zahraničního obchodu**. Ten v absolutních číslech **vypovídá o postavení země ve světové ekonomice**, popřípadě ve světovém (mezinárodním) obchodu. Z hlediska tohoto ukazatele je řada relativně malých zemí, které jsou v popředí světových vývozců, a naopak velké země se často nacházejí na střední či nižší pozici.³

Váhu zahraničního obchodu v ekonomice napomáhá kvalifikovat a kvantifikovat **schopnost vývozu pokrýt dovozní potřeby země**:

$$\text{vývoz} / \text{dovoz} \times 100$$

Země, kde tento ukazatel dosahuje hodnoty více než sto, jsou země s aktivní obchodní bilancí, což může být výsledkem cílevědomého úsilí všech aktérů (toho, co jsme nazvali aktivní pojetí úlohy ZO v reprodukčním procesu), ale může to být i výsledek náhodné shody okolností; například země disponuje určitým na světových trzích atraktivním přírodním bohatstvím. V současné době to jsou většinou energetické suroviny, především ropa a zemní plyn, které se těší trvalé a konstantní poptávce na světovém trhu, a proto více či méně zajišťují stabilitu vnějších ekonomických vztahů zemí, které jimi disponují, a nestabilitu v zemích, které jsou odkázány na dovoz.

Postavení zahraničního obchodu či vnějších ekonomických vztahů v ekonomice země může vyjadřovat **vztah dovozu vůči devizovým rezervám**.⁴

³ Při aktivní obchodní bilanci (vývoz hodnotově převyšuje dovoz) se prostřednictvím zahraničního obchodu užitý společenský produkt zmenšuje, a naopak v případě pasivní obchodní bilance zvyšuje.

⁴ Devizové rezervy, jinými slovy mezinárodní likvidita, představují volné měnové rezervy, které jsou k dispozici v národní bance země. Kromě toho se do devizových rezerv zahrnují i takzvaná zvláštní práva čerpání – ZPČ (anglicky Special Drawing Rights, zkratka SDR). Ty může získat každá členská země Mezinárodního měnového fondu (MMF), zejména v případě, že prokáže problémy své platební bilance. Do devizových rezerv se rovněž počítají rezervy země u MMF, a také měnové zlato, které je ve správě centrální banky.

Ekonomickou a finanční sílu země vyjadřuje vztah:

$$\text{mezinárodní likvidita} / \text{dovoz}^5$$

Dalším údajem o vnějších ekonomických vztazích je **poměr vývozu k dluhové službě** (ta se vyjadřuje jako úhrn splátek a úroků ze zahraničních půjček). U celé řady nejen rozvojových zemí je tento ukazatel vysoký, a tak vývoz není schopen dluhovou službu pokrýt. Vývoz do takových zemí může být velmi riskantní. Jediná jejich naděje je, že věřitelské země jim část dluhů nebo alespoň úroků prominou.

1.6 Vlivy působící na vnější ekonomické vztahy

Vnější ekonomické vztahy každé jednotlivé země jsou průsečíkem nejrůznějších vlivů, které bychom zásadně mohli rozdělit na objektivní a subjektivní.

Objektivní vlivy jsou dány například geografickou polohou, skutečností, zda země má či nemá přístup k moři nebo má-li splavné řeky, tedy přístup k levné dopravě, geografický charakter země (hory, nížiny, lesy, ale i sopky, riziko zemětřesení...), dále jsou to klimatické faktory, zejména srážkové poměry a rozložení srážek, rizika záplav, existence periodických klimatických extrémů – bouří, tajfunů, fenomény niño (extrémní srážky) nebo niňa (sucho), zdroje surovin, zejména energetických, ale i rud kovů, dostatek vody a podobně. Tyto všechny jevy jsou dány a je třeba z nich vycházet a respektovat je při zpracovávání zásadních národohospodářských koncepcí. Objektivním faktorem je i ekonomická vyspělost měst a venkova, jednotlivých oblastí, vzdělanost – zejména technická. U těchto ekonomických faktorů mohou nastat zásadní změny, ale to vyžaduje jistý čas.

Subjektivní faktory zahrnují zejména vlivy státu a jeho institucí a dalších činitelů, které se snaží objektivní faktory modifikovat, usměrňovat, využívat, eliminovat.

Rozvoj výrobních sil, který vyvolal prudký vývoj mezinárodního obchodu, si postupně vynutil i státní zásahy nejen do tak zvaně domácích – vnitřních ekonomických vztahů, ale i do mezinárodní směny. **Rozsah a síla státních zásahů** rostla s relativní ekonomickou slabostí země.

Historicky první státní zásahy měly chránit domácí výrobu, většinou ekonomicky slabou, vůči zahraniční konkurenci. Státní protekce (například cla) měla mladým státům zajistit dodatečné ekonomické zdroje. Státní zásahy ve prospěch vyvážejících podniků se začaly masověji uplatňovat až ve 20. století. V současné době existují státní zásahy, které mají obecné ekonomické účinky, a působí tak i na vnější ekonomické vztahy.

Nástrojů státu na bezprostřední ovlivňování zahraničního obchodu ubývá, což je dáno autoritou Světové obchodní organizace (WTO), jejímž cílem je působnost podobných nástrojů omezovat nebo vyloučit. **Celkově můžeme ekonomickou politiku charakterizovat buď jako liberální, nebo protekcionistickou.**

Za **liberální ekonomickou politiku** považujeme takovou, která se vyznačuje minimem státních zásahů do praxe vnějších ekonomických vztahů, zatímco **protekcionistická** (ochranná) ekonomická politika se vyznačuje značným množstvím státních zásahů do vnějších ekonomických vztahů.

⁵ Do výpočtu se vezme jeden sledovaný kalendářní rok (o dvanácti měsících) a doporučuje se dojít k ukazateli, na kolik měsíců jsou devizové rezervy schopny krýt dovozní potřeby. Jde o hypotetickou úvahu, kolik roků či měsíců by země mohla dovážet to, co standardně potřebuje, a pokrývat tento dovoz z devizových rezerv.

Ekonomický liberalismus je stále do značné míry charakteristický pro země jako je Velká Británie a Nizozemsko, zatímco silné protekcionistické tendence jsou patrné u zemí s dominující vládou jedné politické strany, což bylo typické mimo jiné pro socialistické země. Protekcionistické prvky je možné hledat i v obchodní politice Japonska, USA, ČLR, Brazílie a dalších.

Státní regulace vnějších ekonomických vztahů je souhrn zákonů, opatření a pravidel, jimiž stát ovlivňuje vnější ekonomické vztahy z hlediska objemu, teritoriální a zbožové struktury, včetně institucionální formy provádění těchto vztahů.

1.7 Subjekty vnějších ekonomických vztahů

V současné době přímo či nepřímo ovlivňují vnější ekonomické vztahy tyto subjekty:

- **Centrální vláda**, ale i nižší správní orgány státu (v ČR hejtmanství). Tyto nižší státní orgány mají vlastní legislativní orgány, vlastní rozpočty financované z centrálních zdrojů i z vlastních zdrojů, a jejich vliv v ekonomice může být značný. Pod pojmem vláda rozumíme činnost různých vládních institucí, které jsou z hlediska státního intervencionismu podstatné.
- **Parlament** – legislativní orgány mají nesmírně důležitou úlohu v ekonomice země, kterou ovlivňují prostřednictvím zákonů. Ty jsou průsečíkem stanovisek různých politických stran, a liší se tak od programů politických stran tím, že jsou daleko vyváženější. Zákoný působí dlouhodobě a jsou závazné pro všechny subjekty, domácí i zahraniční.
- **Politické strany** se svými programy nám dávají tušit, jakou podobu bude mít státní intervencionismus v případě, že strana zvítězí ve volbách a nastoupí cestu realizace svého programu do praktického života v podobě vládního programu. Pokud vítězná strana potřebuje po volbách spojení, dozrávají vládní programy často i výrazných změn, neboť je třeba vzít na vědomí stanovisko koaličního partnera.
- **Bankovní instituce** země, především ústřední (cedulová, centrální, národní) banka, mají prakticky ve všech státech velký vliv na ekonomiku i na vnější ekonomické vztahy. Jejich nástroje, jako například stanovení nebo ovlivňování měnového kurzu, výše diskontní sazby, působí prakticky okamžitě a přijatá rozhodnutí vstupují do reálného ekonomického života bezprostředně.
- **Silové složky, především armáda a policie**, mají rovněž důležitou roli, zejména u zemí, které jsou vystaveny tlaku vnitřního nebo vnějšího nepřítele. Jejich vliv je dán nejen postavením reprezentantů těchto složek ve vládních orgánech, ale i nároky, které tyto složky uplatňují například na státní rozpočet, dále nároky na státní dovoz a přínos pro vývoz.
- **Asociace podnikatelů a obchodní a hospodářské komory** mají v jednotlivých zemích velmi silný vliv. V naprosté většině států musí vláda přihlížet ke stanovisku asociací (sdružení, svazů), které sdružují podnikatele a působí komplexně nebo oborově. Někdy jsou to obchodní komory (označované také jako obchodní a navigační nebo hospodářské komory) nebo průmyslové svazy, které mohou mít zastřešující orgán v podobě různých zájmových svazů (například Svaz zemědělských podnikatelů, Automobilový svaz). Tyto asociace prosazují u vlády zájmy svých členů nebo podnikatelů obecně. V podmínkách ČR se členem Svazu průmyslu a obchodu nebo Obchodní (hospodářské) komory může stát kterýkoli podnikatel, ale není to ze zákona povinné, zatímco v některých zemích může být členství v obchodní (hospodářské) komoře povinné.
- **Odborové svazy či syndikáty** zpravidla sdružují námezdní pracující nebo i volně působící členy, zpravidla za svou činnost pobírající autorské či jiné honoráře (Svaz spisovatelů,

umělců, advokátů, účetních, daňových poradců a další). Velmi často tyto odborové organizace centrálně zastupuje jedna nebo dvě odborové ústředny, mezi nimiž není příliš velkých rozdílů z hlediska forem práce, ale rozdíly mohou být v politické orientaci.

- **Velké průmyslové podniky** mohou mít velmi často celkový obrat, který představuje státní rozpočet malé či střední země, a proto stanovisko jejich prezidenta či generálního ředitele má i politickou váhu, i když nemá politické ambice. Všechny velké společnosti dnes působí v mezinárodním měřítku.

1.8 Formy státních zásahů

Státní zásahy do vnějších ekonomických vztahů můžeme rozdělit následovně:

- a) plány, programy, národohospodářské nebo oborové koncepce;
- b) daňová politika;
- c) měnová a finanční politika;
- d) obchodní politika;
- e) administrativně-právní nástroje.

Každá z těchto forem státních zásahů může v jednotlivých konkrétních případech buď napomoci zdatu vývozního úsilí, nebo být překážkou v jeho naplnění.

1.8.1 Plány, programy, národohospodářské a oborové koncepce

Plánování ekonomického vývoje země je zcela běžné téměř ve všech zemích na světě. Stále jsou ještě země, které mají velmi podrobné národohospodářské plány, zpracované do detailů a závazné pro všechny hospodářské subjekty. Tato praxe byla typická pro všechny socialistické státy a po dlouhá desetiletí se uplatňovala i u nás. Naprostá většina vyspělých demokratických států využívá plánu jako nástroje ke stanovení dlouhodobých cílů. Jsou to plány orientační. Cíle jsou globální a velmi často jsou postupně modifikovány, aby odrážely a vstřebávaly vývojové tendence v národní i světové ekonomice. Tyto dlouhodobé plány jsou zpravidla dvacetileté a jsou typické hlavně pro země, v nichž je z důvodu tradice nebo vlivu tradičních politických stran státní aparát, respektive státní sektor, relativně silný. Kromě toho existují plány střednědobé, které jsou zpravidla pětileté a na ně navazují roční prováděcí plány, velmi často orientované na vyřešení některého bezprostředního úkolu nebo problému. Jsou plány, které působí celoplošně, globálně, a plány oborové. Za realizaci oborových plánů někdy nese odpovědnost pouze jeden ministr, ale jsou i takové, za něž s ohledem na důležitost odpovídá řada ministerstev, a proto je zastřešuje vláda nebo v některých případech i hlava státu.

V žádném případě není správný názor, že úloha státu v ekonomice klesá a že tyto nástroje nemají přímý vliv. Jejich vliv je značný proto, že i když plán není závazný, stát disponuje celou řadou velmi podstatných opatření, jimiž si může účinnost plánů, programů či koncepcí u domácích i zahraničních podnikatelů vynutit.

1.8.2 Daňová politika

V minulosti měly **daně** prakticky výhradně **funkci fiskální**, jinými slovy představovaly hlavní zdroj příjmů státu. Tato funkce i nadále daním náleží a dodnes je jejich vliv na státní příjmy prakticky všech zemí rozhodující. **Současný význam daňové politiky je přesto více v oblasti ekonomické, neboť jejich cílem je měnit strukturu užitého společenského produktu. Daně mají rovněž měnit teritoriální strukturu ekonomického potenciálu**, což je v mnoha zemích naprosto klíčovým úkolem.

Jednou z forem, jak stát může docílit realizace svých globálních cílů, je zavedení režimu **daňových úlev nebo daňových prázdnin**. Stát se jejich prostřednictvím snaží pro plnění klíčových národohospodářských úkolů získat domácí i zahraniční podnikatele. Mohou se vztahovat buď na určitá území, na určité obory, nebo například na dovozy strojů a zařízení pro určité konkrétní sledované národohospodářské obory. Daňová politika má naprosto zásadní význam pro ty zahraniční firmy, které příjmy rozhodnutí zpracovávat konkrétní trh přímo prostřednictvím vlastních subjektů (afilace nebo filiálky). Tyto subjekty se pak stávají daňovými subjekty této země se všemi výhodami a nevýhodami. K výhodám patří, že takový subjekt má právo na veškeré úlevy, které mají jeho domácí a zahraniční konkurenti na trhu. Za nevýhody lze považovat to, že nedodržování nebo obcházení principu daňové politiky má zpravidla velmi nepříjemné následky, včetně trestních sankcí, přičemž neznalost zákonů a předpisů nebo snad skutečnost, že podnikatel je cizinec, nemá na postih žádný polehčující vliv. Spíše naopak, v tomto případě být cizincem většinou znamená přísná kritéria i nekompromisní postihy.

Podnikání prostřednictvím vlastního subjektu předpokládá analýzu podnikatelských možností nejen z hlediska zboží, z hlediska právní formy podnikání, ale i z hlediska daňového.

Odpovědi na otázky daňového režimu jsou zakotveny v daňových zákonech, které jsou zpravidla velmi obsáhlé a velmi komplikované. I pouhá četba daňových zákonů vyžaduje velmi dobrou znalost nikoli obecného, ale ekonomického či daňového jazyka.

Vzhledem k tomu, že cílem manažera v zahraničí je podnikat, je prakticky nezbytné získat vhodného **daňového poradce**. Zkušenosti ukazují, že investice vložené do daňového poradce by se měly vrátit, a to nejen ve vlastních financích, ale i v klidu podnikatele, který se může soustředit na své hlavní poslání.

1.8.3 Měnové finanční nástroje

V naší civilizaci existuje jen málo věcí, které by tak komplexně ovlivňovaly veškeré stránky společenského života, jako jsou peníze. Lze bez nadsázky říci, že peníze jsou krví ekonomiky a že velmi záleží na tom, jakou kvalitu budou mít. V odborném ekonomickém jazyce pak hovoříme spíše o měně a měnových nástrojích, ale také o peněžním oběhu.

Měna působí prostřednictvím finanční infrastruktury, která se skládá z centrální banky, soustavy komerčních bank a dalších institucí. Významný vliv má ale také systém veřejných financí, zvláště státní rozpočet.

Kurz měny – tedy **vztah domácí měny k zahraničním měnám**, zejména pak k těm, v nichž se realizuje podstatná část světového obchodu, hlavně USD, EURO, japonský jen (JPY), britská libra sterlingů (GBP), to je v současné době hlavní faktor, který motivuje exportéry či importéry k jejich úsilí a může pro ně znamenat vyšší výnosy nebo ztráty. Devalvace a revalvace, spontánní nebo řízená, představují významný nástroj v rukou státu, jak mo-

tivovat vývozce nebo dovozce. Dalším takovým klíčovým nástrojem je stanovení základní **diskontní sazby**, která ovlivňuje výši základních úvěrových sazeb komerčních bank. Přístup k úvěrům, možnost je získat nebo nabídnout, je jedním z klíčových nástrojů, jimiž stát disponuje. Stimuluje ekonomický vývoj, často diferencovaně podle odvětví nebo podle geografických oblastí. U exportu pak poskytuje vývozci možnost základní soutěže s konkurencí. Velmi zjednodušeně lze tvrdit, že v případě konkurenční technické úrovně konkrétního výrobku a malých cenových odchylek výrobců (vývozců) na trhu vítězí ten vývozce, který poskytne nejlepší úvěr (pokud jde o délku úvěru a výši úrokové sazby). Dalším faktorem je **kvalita bank**, jejich mezinárodní hodnocení (rating), serióznost a vstřícnost, která je často dána výší a skladbou aktiv a úrovní služeb.

1.8.4 Zahraničněobchodní politika

Nástroje zahraniční obchodní politiky tradičně nejvíce ovlivňovaly teritoriální a zbožovou strukturu, objem a v menší míře i institucionální formy realizace zahraničního obchodu.

Obchodní politika je součástí státní regulace vnějších ekonomických vztahů. V praxi každá obchodní politika osciluje mezi dvěma krajními principy, a to mezi **protekcí (ochranářství)** a **liberalismem (svoboda obchodu)**. Kromě toho existuje **obchodní politika dvoustranná (bilaterální)** a **mnohostranná (multilaterální)**. Obchodní politika, stejně jako každá politika, je poplatná času a je reflexí celkové hospodářské politiky a hospodářské situace. V politice každého státu (zejména demokratického) lze vystopovat základní tendence nebo směry, které zpravidla neovlivní ani politické změny, k nimž cyklicky dochází v souvislosti s volbami. Každá politická změna může přinést dílčí změny nebo přístupy, jiné priority, které ale nemají vliv na základní vytyčené směry. Žádná země na světě si nemůže dovolit zásadní změny, aniž by neriskovala problémy se svými klíčovými hospodářskými partnery, nemluvě o možných důsledcích chaosu pro celkovou stabilitu země. Radikální obrat může vyvolat pouze mimořádná situace.

Zahraničněobchodní politika vychází nejen z celkové hospodářské politiky země, ale i ze zahraniční politiky. To však neznamená, že je jí podřízená.

V souvislosti se zahraničněobchodní politikou se ještě často setkáme s pojmem **diskriminace**, což znamená používání různých zahraničněobchodních překážek vůči jednotlivým zemím. V širším smyslu znamená nerovné zacházení se stejným zbožím z různých zemí. Další pojem běžný v souvislosti se zahraničněobchodní politikou je **preferenze**, což znamená poskytnutí výhod. Pojmy preference a diskriminace se zpravidla váží k pojmu dvoustrannost, zatímco příznačným rysem mnohostrannosti je nediskriminace, respektive preference. Existuje mnohostrannost omezená, která je spojena s integračními seskupeními, jejichž členové si vzájemně mezi sebou odstraňují překážky obchodu, a tudíž se vzájemně preferují vůči sobě. Princip nediskriminace v širším slova smyslu je proto typický především v rámci mezinárodních organizací hospodářského charakteru, jejichž reprezentantem je Světová obchodní organizace – WTO.

Autonomní a smluvní prostředky obchodní politiky

Mezi autonomními a smluvními prostředky existuje vzájemná spojitost, neboť účinnost autonomních prostředků omezují smluvní prostředky rozdílně vůči jednotlivým integračním seskupením, respektive mezinárodním ekonomickým organizacím i jednotlivým zemím.

Autonomní prostředky vycházejí především ze zájmů vlastní ekonomiky při respektování uzavřených smluv a dohod s jinými zeměmi (integracemi, organizacemi). **Mohou pů-**

sobit pasivně (cla, kvantitativní restrikce, licenční řízení, devizové restrikce) a jejich cíl je omezit nebo dokonce zamezit přístupu zahraničních výrobků na domácí trh. Smyslem je tedy chránit vnitřní trh před zahraniční konkurencí, která je zpravidla silnější a může mít pro domácí výrobu nedozírné následky. Zároveň mohou tyto pasivní prostředky omezit vliv vnějších faktorů na vývoj obchodní bilance a tím i na celkovou platební bilanci. **Aktivní prostředky obchodní politiky** umožňují a usnadňují vývoz. Mezi tyto prostředky patřily v minulosti systém vývozních subvencí a vývozní prémie, v současnosti je to státní garance úvěru, státní úvěry a desítky dalších prostředků, jimiž stát podněcuje hospodářské subjekty k vývozu.

Smluvní prostředky obchodní politiky jsou uplatňovány v dvoustranných a mnohostranných ekonomických vztazích. Mezi klasické smluvní prostředky patří obchodní smlouvy, platební dohody, úvěrové dohody. Za novodobější prostředky považujeme dohody o strategické spolupráci, ekonomické dohody, dohody o vědeckotechnické spolupráci, o technické pomoci, o vyloučení dvojího zdanění, o podpoře a ochraně investic, o hospodářské spolupráci, a další, zvané sektorové nebo meziministerské.

Subjekty smluv bývají zásadně státy. V některých případech mohou mezistátní dohody fakticky nahradit dohody mezibankovní nebo kamerální (mezi obchodními nebo průmyslovými komorami).

1.8.5 Administrativně-právní nástroje

Každá suverénní země řídí svou ekonomiku prostřednictvím **zákonů, nařízení, vyhlášek, dekretů**. Základní charakteristikou těchto právních nástrojů je, že působí okamžitě po jejich vydání v úředním listě, a sice celoplošně, nikoli selektivně. Vztahují se na domácí i zahraniční subjekty; v tomto smyslu tedy nejsou diskriminační. Jiná otázka je, zda nepůsobí diskriminačně z hlediska vlastního obsahu, který zvýhodňuje domácí podnikatele, s nimiž (případně s jejich asociacemi) byly zákony nebo nařízení konzultovány.

Jsou zákony, které se přímo týkají praxe provádění zahraničního obchodu – takovým je například obchodní zákoník ve smyslu kontinentálního práva (do něhož patří i ČR), ale i anglosaského práva, jako například Zákon o prodeji zboží (Sales of Goods Act), upravující kupní smlouvu. Jiné zákony nemají ve svém názvu obchod, ale zahraničněobchodní aktivity velmi výrazně ovlivňují (například měnový zákon, zákon o společnostech, celní, bankovní, daňový zákon, pracovní právní a jiné). Podobně mohou mít vliv na zahraničněobchodní problematiku zákony týkající se životního prostředí, bezpečnosti práce, zdravotní, veterinární, telekomunikační, dopravní a další. Lze říci, že každý zákon, vyhláška nebo nařízení je produktem určitého lobbismu, kde různé skupiny prosazují své vlastní zájmy.

Podnikatel se v praxi setkává s komplexem všech těchto zákonů. **V souvislosti s ochranou spotřebitele v posledním desetiletí vliv administrativních nástrojů výrazně stoupl.**

Do kategorie těchto nástrojů patří i **normy**, které jsou závazné pro možnost uvedení konkrétního výrobku na trh. Za normy v ČR je odpovědný Český ústav normalizační, který definuje české normy, jimž se poté dostane označení ČSN. Kromě toho zastupuje tento úřad ČR na různých úrovních v souvislosti s procesem harmonizace norem, která probíhá na řadě úrovní; nejdůležitější pro nás jsou jednání v EU. O českých normách, zejména v oblasti potravinářské, lze říci, že ačkoliv některé jsou staré i desetiletí, jsou daleko přísnější než současné normy EU.

Středem pozornosti jsou především potravinářské výrobky, jejichž prodej je stále více komplikovaný právě v důsledku zmíněných předpisů. Prakticky každý dovážený potravinář-

ský výrobek musí projít velmi přísným zkoumáním v nezávislých laboratořích; uvést výrobek na trh bez tohoto státního souhlasu je pro každého obchodníka nesmírně riskantní.

Velmi přísné požadavky jsou kladeny na dovoz léčiv, zbraní a munice, drog. Přísné požadavky se vztahují na životní prostředí. Protože lidstvu hrozí v souvislosti s neodpovědným kácením zejména deštných pralesů ekologická katastrofa, prosazuje se myšlenka chránit lesy tak, že se certifikují jednak lesy (zda jejich majitel nejen těží, ale i sází), jednak lesní nebo těžbařské společnosti a zpracovatelské firmy (zda přistupují k lesu z hlediska kritérií trvalé obnovitelnosti). Takováto certifikace probíhá v Evropě, ale i celosvětově (certifikát FSC – Forest Stewardship Council). Pro zahraniční obchod je podstatné, že kdo má takovýto certifikát, může prodávat a dokonce promítnout do ceny svých prodávaných výrobků i náklady spojené s certifikací. Tak by se měli zejména z mezinárodního obchodu postupně zcela vyloučit všichni, kteří certifikát nemají. Podobný postup by měl být uplatňován v případě znečišťování atmosféry, řek, moří a tak dále.

S potravinami, ale i s jinými výrobky je úzce spojena **problematika etiket, návodů a podobně**. Jsou země, které výslovně trvají na tom, že etiketa musí být pouze v jazyce dané země, že každá potravina musí obsahovat seznam základních komponentů, číslo povolení státní instituce dokládající, že zboží bylo povoleno v oběhu, a jméno firmy, která je oprávněna zboží dovážet a je tudíž právně odpovědná za kvalitu prodávaného výrobku. Totéž platí o návodech k různým strojům nebo výrobkům.

Velmi přísné jsou požadavky na **bezpečnost práce a ochranu zdraví**, což platí především pro dětské hračky, elektrické výrobky a dále pro veškeré stroje. Odpovědnost výrobce za výrobek přitom trvale roste a je omylem se domnívat, že výrobce chrání varování budoucího spotřebitele před případnými riziky prostřednictvím návodu k použití.

Zejména v USA je výrobce za výrobek odpovědný prakticky za všech okolností. Výrobek by měl být konstruován tak, aby v žádném případě nemohlo dojít k újmě na zdraví, a pokud se tak stane, je to odpovědnost výrobce, nikoli negramotného uživatele. Existuje zákonná a mimozákonná odpovědnost výrobce, označovaná v angličtině jako product's liability, která se stala hrozbou amerických výrobců a dovozců. Stačí připomenout soudní spory silných kuřáků proti tabákovým společnostem, které vyhráli kuřáci. Tyto spory jsou motivovány snahou advokátů vyhrát podobně, mnohdy až absurdní soudní případy, neboť právě na nich si lze „udělat“ dobré jméno, a to nemluvíme o vysokém podílu ze získaných prostředků.

Přísná měřítka na výrobu hraček splňovali výrobci českých dřevěných hraček, které byly v minulosti v zahraničí velmi ceněné. Je škoda, že počet výrobců hraček u nás se v posledním desetiletí tak výrazně snížil. Čeští hračkaři prosluli tím, že dokázali vyrobit nejen vysoce estetické hračky, ale i bez jakýchkoli spojovacích hřebů nebo šroubů. Také používaná lepidla nebyla zdraví škodlivá.

Ve stavebnictví se snaha chránit spotřebitele projevila například u azbestu. Když bylo zjištěno, že azbest má karcinogenní účinky, téměř okamžitě byla tato izolačně vynikající látka vyřazena ze seznamu stavebních surovin. Zároveň se začalo pracovat na vhodné náhradě.

Do kategorie administrativních nástrojů patří i **zákony, které mají dopad na volný pohyb osob, neboli migrační předpisy**. Jsou to podmínky stanovené pro poskytnutí trvalého pobytového či pracovního povolení v konkrétní zemi. Pokud některá země sice vydá zákon o podpoře zahraničních investic, přitom však neumožní, aby zahraniční řidičí pracovníci mohli tyto podniky spravovat, nemůže předpokládat, že podobný zákon bude mít v praxi úspěch. Stát, který podporuje zahraniční investice, musí také počítat s tím, že zahraniční podnikatel může mít malé děti, které chtějí chodit do škol, kde se vyučuje jejich mateřským jazykem, potřebuje jezdit do práce svým automobilem, aniž by musel dělat řidičské zkoušky

v místním jazyce. Tito podnikatelé vyžadují, aby si své pobytové a pracovní záležitosti mohli zajistit co nejrychleji přímo v zemi, kde hodlají podnikat, a to pokud možno na jednom místě.

Samostatným tématem je **vízová politika**. Každému podnikateli (ale ne každému politikovi) je jasné, že existence nebo znovuzavedení vízové povinnosti neprospívá mezinárodnímu obchodu. Žádný podnikatel na světě nemá zájem vyplňovat dlouhé formuláře nebo dokonce prokazovat, jaké vklady má na svých bankovních účtech, nebo zda jeho prababička byla v nějaké politické straně. Podnikatel chce cestovat zpravidla s cílem dělat obchody. Země v pravém slova smyslu liberální vytvářejí podnikatelům optimální režim (například dlouhodobá víza) a likvidují veškeré velmi často naprosto formální překážky volného pohybu podnikatelů.

2. Vývoj vnějších ekonomických vztahů

2.1 Vývoj světového obchodu

Obchod představuje stále hlavní formu mezinárodní ekonomické spolupráce. Světový obchod je v současné době nepochybně spjat s fenomény „globalizace“ a „internacionalizace“. Obojí znamená vzájemnou závislost jednotlivých ekonomik světa a nepopíratelně vzrůstající důležitost mezinárodních ekonomických vztahů. Objem světového obchodu se stále zvyšuje již od druhé poloviny čtyřicátých let 20. století. Od konce druhé světové války se většina ekonomik světa integrovala více než kdykoli předtím. Nastartovaný proces mezinárodní integrace vede k postupné specializaci jednotlivých zemí, postavené na globální dělbě práce a disponibilitě jednotlivých faktorů, ovlivňujících produkci, a následně na obchodu s realizovanou produkcí. Výsledkem tohoto procesu je soustavně se zvyšující podíl obchodu na hodnotě výsledné produkce (HDP, HNP).

Tempo růstu mezinárodního obchodu (exportu) dlouhodobě převyšuje tempo růstu světové produkce. V letech 1870–1913 průměrné meziroční tempo růstu světového exportu převyšovalo tempo růstu světové produkce o 1,3 %, v letech 1950–2005 pak tempo růstu exportu (v absolutním vyjádření) převýšilo tempo růstu produkce o přibližně 2,45 %. Index růstu světového vývozu dosáhl hodnoty 152,7 bodů v roce 2007 (základ 2004 = 100), ve stejné době dosáhl u průmyslově vyspělých zemí necelých 139 a u rozvojových zemí téměř 173 bodů.

Tab. 2.1 *Vývoj světového obchodu (běžné ceny v mld. USD)*

	2004	2005	2006	2007
Export fob, z toho:	9 091,8	10 395,8	12 016,5	13 891,1
Průmyslově vyspělé země	5 384,8	6 486,7	6 572,3	7 478,4
Rozvojové země	3 707,0	4 549,1	5 444,3	6 412,7
Dovoz cif, z toho:	9 366,2	10 642,2	12 240,3	14 111,2
Průmyslově vyspělé země	5 886,2	6 542,7	7 380,5	8 290,0
Rozvojové země	3 480,0	4 099,5	4 859,8	5 821,2

Pramen: statistiky MMF, IFS červen 2008¹

Zatímco v období krátce po druhé světové válce podíl světového exportu na světové produkci dosahoval asi 5,5 %, o 45 let později vrostl tento podíl na téměř 20 %. Hodnota bážického indexu světového dovozu činila v roce 2007 150,6 bodů (rok 2004 = 100), přičemž hodnota dovozu průmyslově vyspělých zemí rostla pomaleji (index 140,8) než u rozvojových zemí, kde ve sledovaném období hodnota bážického indexu dosáhla 167,2 bodů.

¹ Veškeré statistické údaje o světovém obchodu jsou zkráceny měnovým vývojem a navíc řazením. MMF zařazuje všechny středoevropské země včetně ČR do kategorie rozvojových zemí.

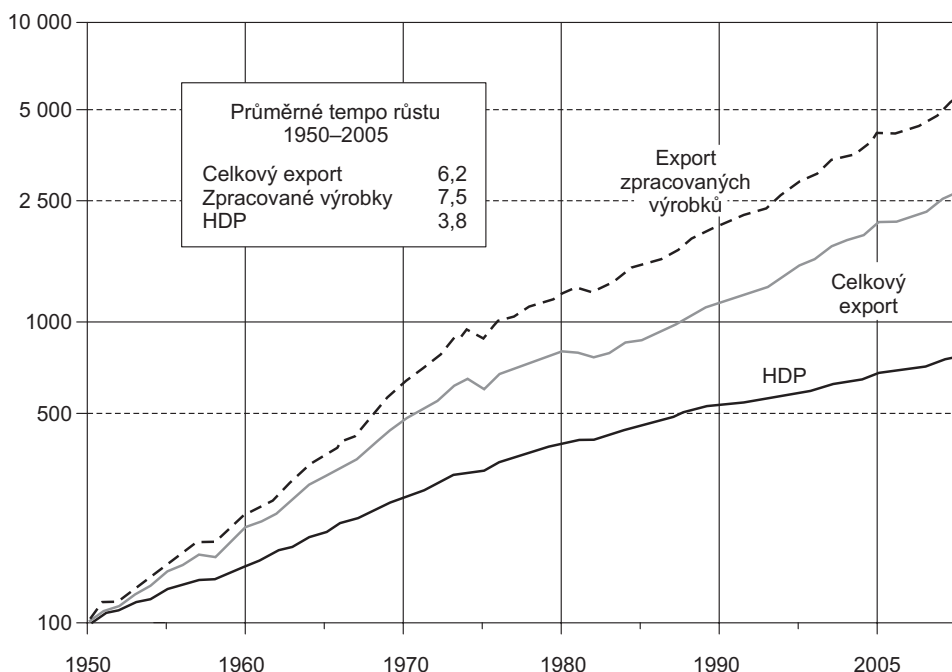
K procesu mezinárodní integrace velmi výrazně přispívá technologický pokrok a inovace, zejména v dopravě a komunikacích, dále pak rušení obchodních bariér a samozřejmě významné změny ovlivňující vývoj chování společnosti jako celku. Tyto a další inovace a vývojové trendy velmi výrazně posilují roli světového obchodu. Současný mezinárodní obchod zahrnuje nejen tradiční zbožový obchod (zpracované produkty, polotovary, suroviny, energie a paliva), ale ve stále vzrůstající míře také obchod se službami, informacemi a kapitálem. Mezinárodní obchod je již více než 50 let jednou z hlavních hnacích sil globálního (celosvětového) růstu a prosperity. Pokud mluvíme o „růstu“, máme na mysli nejen zlepšení ekonomických výsledků (zisk), ale rovněž růst, respektive zlepšení podmínek i v dalších oblastech ovlivňujících vývoj lidské společnosti (demografický růst, růst životní úroveň, kulturní a sociální vývoj a podobně). Spolu s postupným výrazným nárůstem obchodu rostou i globální příjmy plynoucí z obchodu a z aktivit s ním spojených. Ekonomiky orientované na podporu mezinárodního obchodu jsou schopné využít potenciál, plynoucí z mezinárodní obchodní směny, k posílení konkurenceschopnosti a produktivity, což napomáhá zlepšení životních standardů (jak na místní, tak i na globální úrovni) a vede k trvalému ekonomickému růstu.

Růst světového HDP převyšuje velmi výrazně tempo růstu světové populace. Zároveň roste i produkce připadající na jednoho obyvatele Země. Existují ale značné rozdíly ve vývoji zmíněných ukazatelů mezi zeměmi vyspělými a zeměmi rozvojovými; výrazné difference jsou pak zejména u nejméně rozvinutých zemí. Vyspělé země vytvářejí asi 75 % hodnoty světové produkce, přičemž jejich podíl na této hodnotě během posledních asi 30 let poklesl přibližně o 5 %. Rozvojové země, kde žije více než 85 % světové populace (v letech 1950–2007 populace v těchto zemích vzrostla o více než 3,5 mld. – dnes zde žije více než 5,5 mld. lidí), vytvářejí v současné době kolem 25 % světového produktu, přičemž jejich podíl na celkové produkci trvale roste na úkor podílu zemí vyspělých.

HDP ekonomicky nejméně vyspělých zemí byl v uplynulých třech desetiletích ve značné míře téměř katastrofického vývojového trendu. Jejich podíl na světové populaci vzrostl během let 1970–2005 z 8 % na přibližně 11 %, přičemž jejich podíl na světovém HDP poklesl z 1,3 % na 0,66 %.

V analýze vývoje světového obchodu existuje obrovský rozdíl mezi růstem objemu realizovaných obchodů a růstem hodnoty zobchodovaného zboží. Zatímco hodnota světového obchodu narostla během let (v nominálním vyjádření) více než 190krát, objem světového obchodu vzrostl asi jen 30krát. Samozřejmě růst hodnoty obchodu o téměř 19 000 % je zkrslující, protože hodnota amerického dolaru, v němž se běžně vyjadřují hodnoty realizovaných obchodů, se během posledních 50 let z mnoha důvodů velmi výrazně změnila. Proto je vhodnější pro porovnání nárůstu hodnoty realizovaného obchodu uvést nárůst ve stálých cenách, v tomto případě podle metodiky MMF k roku 1990. Pokud přepočteme hodnoty realizovaného exportu na světové úrovni na ceny roku 1990, vidíme, že hodnota realizovaných obchodů vzrostla téměř třicetkrát.

Růst světového obchodu je realizován zejména prostřednictvím růstu objemů skutečných obchodů se zpracovanými produkty. Podíl zpracovaných výrobků na světovém obchodu narostl od roku 1950 do současnosti více než šedesátinásobně, zatímco podíl obchodu se zemědělskými produkty a s palivy a nerostnými surovinami narostl mnohem méně – asi sedminásobně, respektive desetinásobně.



Graf 2.1 Vývoj světového exportu a HDP v letech 1950–2005 (index 1950 = 100)

Zdroj: WTO, International Trade Statistics

Vyspělé země versus rozvojové země v rámci procesu liberalizace světového obchodu

Světový obchod byl v minulosti doménou zejména vyspělých zemí. Jak v období po druhé světové válce rostl podíl zpracovaného zboží a polotovárů na úkor obchodu se surovinami, který dominoval mezinárodní obchodní směně po velmi dlouhou dobu, a jak se podíl zpracovaných výrobků na světovém obchodu postupně zvyšoval, nárůstal podíl vyspělých regionů na světovém obchodě, zatímco podíl zemí rozvojových postupně klesal. Tento trend byl typický pro vývoj světové ekonomiky až do přelomu osmdesátých a devadesátých let, kdy se velmi výrazně změnil charakter světové ekonomiky a v důsledku postupné redukce ochrany jednotlivých trhů a přesunu značné části výrobních kapacit ze zemí vyspělých do zemí rozvojových vzrostl objem realizovaných obchodů, což velmi výrazně posílilo vzájemné vztahy celé řady států.

K nárůstu objemů světového obchodu značně přispěla rovněž jednání v rámci GATT. V letech 1947–1999 došlo k velké redukci celních tarifů, které výrazně ovlivňovaly charakter světového obchodu. Během osmi kol jednání, která se v rámci GATT realizovala, byla značně redukována celní ochrana. Cla se snížila zejména u obchodů s neagrárními komoditami, u obchodů s komoditami zemědělského charakteru došlo pouze k dílčí redukci obchod omezujících opatření. Zatímco liberalizace obchodu s nezemědělskými komoditami byla předmětem osmi kol jednání uskutečněných v rámci GATT, liberalizace obchodu se zemědělskými komoditami byla předmětem až posledního kola realizovaného v rámci jednání GATT. Zatímco průměrná celní zátěž činila v roce 1953 14 %, po padesáti letech klesla pod 4 %, přičemž zde existují výrazné difference mezi uplatňovanými celními sazbami mezi zeměmi vyspělými a zeměmi rozvojovými. Velký rozdíl mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi je v podílu na

světovém obchodu. Zatímco ze zemí vyspělých pochází méně než 60 % světového exportu (údaje za rok 2006), ze zemí rozvojových a tranzitivních pochází přes 40 %. Existuje zcela zřetelný vývojový trend, kdy od přelomu osmdesátých a devadesátých let klesá podíl vyspělých zemí ve prospěch zemí rozvojových.

Tab. 2.2 Vývoj hodnoty světového exportu a podíl jednotlivých regionů

	1980	1990	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Vyspělé země	65,3%	72,1%	65,6%	65,5%	64,9%	62,8%	60,3%	59,1%
Rozvojové země	29,4%	24,2%	31,7%	31,7%	32,0%	33,7%	35,9%	36,8%
Tranzitivní ekonomiky	5,3%	3,7%	2,6%	2,8%	3,1%	3,4%	3,8%	4,1%

Zdroj: WTO

Podíl rozvojových zemí na světovém obchodě v posledních dvaceti letech neustále roste a v současné době činí kolem 37 %. Je to dáno zejména současným stavem světové ekonomiky, která má pravděpodobně nejliberálnější charakter ve své novodobé historii. Od počátku devadesátých let až do současnosti vzrostla více než kdy jindy spolupráce na mezinárodní úrovni a rovněž byla eliminována řada obchod omezujících překážek. Současná světová ekonomika využívá v mnohem větší míře než v minulosti výhody, které plynou z mezinárodní dělby práce a z mobility celé řady výrobních faktorů.

2.1.1 Teritoriální struktura světového obchodu

Světový obchod, respektive export, se vyznačuje relativně velmi koncentrovanou teritoriální strukturou. Podíl 80 % zemí zapojených do světového obchodu na celkové hodnotě realizovaných exportů se v současné době pohybuje kolem 10 %, zatímco podíl zbývajících 20 % ekonomik (zejména členské státy OECD) světa se na hodnotě světového exportu podílí většinou.

Tab. 2.3 Vývoj teritoriální struktury světového exportu (v %)

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2005	2006
Hodnota (v mld. USD)									
Svět	59	84	157	579	1 838	3 675	7 369	10 159	11 783
Podíl									
Svět	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Severní Amerika	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	14,5	14,2
USA	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,9	8,8
Kanada	5,5	5,2	4,3	4,6	4,2	4,0	3,7	3,5	3,3
Jižní a Stř. Amerika	11,3	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	3,5	3,6
Brazílie	2,0	1,8	0,9	1,1	1,2	1,0	1,0	1,2	1,2
Argentina	2,8	1,3	0,9	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4

Pokračování

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2005	2006
Evropa	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	46,0	43,0	42,1
Německo	1,4	5,3	9,3	11,7	9,2	10,3	10,2	9,5	9,4
Francie	3,4	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	4,5	4,2
Velká Británie	11,3	9,0	7,8	5,1	5,0	4,9	4,1	3,8	3,8
SNS	–	–	–	–	–	1,5	2,6	3,3	3,6
Afrika	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	2,9	3,1
Střední východ	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	5,3	5,5
Asie	14,0	13,4	12,6	15,2	19,1	26,1	26,1	27,4	27,8
Čína²	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	7,5	6,2
Japonsko	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	5,9	5,5
Indie	2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	0,9	1,0
Austrálie a N. Zéland	3,7	3,2	2,4	2,1	1,4	1,5	1,2	1,3	1,2
Další									
GATT/WTO členové	63,4	68,7	72,8	81,8	76,5	89,5	94,3	94,4	93,9
EU/ES³	–	–	27,5	38,6	30,4	36,1	42,4	39,4	38,5
SSSR (bývalý)	2,2	3,5	4,6	3,7	5,0	–	–	–	–

Zdroj: WTO, International Trade Statistics

Nejvýraznější nárůst podílů na **světovém exportu** v uplynulých letech zaznamenaly Evropa a Asie. Evropa dosáhla maximálního podílu na světovém exportu v sedmdesátých letech 20. století a od té doby, ačkoliv se hodnoty realizovaných obchodů neustále zvyšují, její podíl klesá. U Asie je pak vidět mohutný nárůst jak realizovaných exportů, tak i podílu těchto exportů na celkových exportech světa. Podíl Asie na světovém obchodu se neustále zvyšuje, a to na úkor všech ostatních oblastí světa, zejména pak Evropy a Severní Ameriky. Zatímco Evropa a Asie zaznamenaly v uplynulých letech výrazné navýšení podílů na světových exportech, ostatní regiony (Severní, Střední a Jižní Amerika spolu s Afrikou a Oceánií) zaznamenaly výrazný pokles co se týče výše jejich podílů na světovém obchodu.

Bezprostředně po druhé světové válce světový obchod výrazně vzrostl. Hlavní destinací **světových importů** byla válkou těžce postižená Evropa (do tohoto regionu směřovalo více než 45 % hodnoty světových importů). Nejvýznamnějšími importéry této doby byly, vedle evropských zemí, USA, Kanada, JAR, Indie, Austrálie a Nový Zéland. Během následujících desetiletí se situace změnila. Výrazně poklesl podíl Afriky a zemí Latinské Ameriky na světových importech, zatímco podíl Evropy zůstal nezměněn a podíly Severní Ameriky a zejména pak Asie se navýšily. Nejvýraznější nárůst importů je pak spojen s asijským regionem, který navýšil svůj podíl z původní hodnoty 14 % v roce 1948 na téměř 25 % objemu světových importů v roce 2006.

² Bez Macaa a Hongkongu.

³ Dle aktuálního počtu členů k danému roku.