



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Obchodování na mezinárodních trzích



Michal Červinka (garant programu CŽV)

1 Mezinárodní obchodování v současných podmínkách

Cíle kapitoly:

- Získat potřebný přehled o základních pojmech v oblasti globalizace a podnikání na mezinárodních trzích.
- Definovat zahraniční obchod a seznámit s jeho současnými trendy.
- Vymezit základní výhody a nevýhody zahraničního obchodu.

Klíčové koncepty:

- globalizace světové ekonomiky
- motivace pro mezinárodní obchod
- přínosy a negativa zahraničního obchodu

Současné období nejen v mezinárodním obchodě, ale i v dalších oblastech se projevuje dynamickým vývojem, rychlými změnami, které jsou mnohdy obtížně předpověditelné i pro odborníky. Současný svět je propojený a mezinárodní dění významně ovlivňuje i život v naší zemi. Situaci ve světě charakterizuje velmi frekventovaný pojem „globalizace“. Vzhledem k tomu, že se jedná o pojem velmi aktuální, řeší se v této souvislosti velké množství nejrůznějších problémů na celosvětové úrovni. Úspěšnou se může stát pouze taková firma, která se tomuto trendu co nejlépe přizpůsobí a vyvine potřebnou konkurenceschopnou strategii.

Globalizace zasahuje do všech sfér společnosti. V podnikání se jedná o reakci na přesycenost domácích trhů, alokace kapitálu, využívání levnějších zdrojů či monitorování a využívání komparativních výhod (ve srovnání s jinými subjekty).

Hlavními trendy v této oblasti jsou prudce se rozvíjející interaktivity (vzájemné komunikace) ekonomických subjektů, podporované moderními technologiemi a podporující rozvoj spotřeby a investic (deregulace trhů). Síla informace radikálně mění způsob komunikace lidí, mění obchod i podnikání.

Přirozeným důsledkem těchto vývojových tendencí je vznik nadnárodních společností, kdy se některé slabší státy dostávají do vleku těchto společností. Jinou nevýhodou je také zneprůhlednění mnoha aktivit pro veřejnost, ale i státní správu.

Pro řešení globálních problémů byly ustanoveny mnohé globální mezinárodní organizace, které se zabývají jednotlivými oblastmi svého zájmu. Rovněž intersociální (na základě vztahů mezi lidmi), ekosociální (vztah člověka a životního prostředí) a antroposociální (problémy sociální, humanitární a kulturní) problémy řeší nejrůznější mezinárodní organizace, většinou se jedná o organizace humanitární.

1.1 Definice a význam zahraničního obchodu

Zahraniční obchod je výměna kapitálu, zboží a služeb přes mezinárodní hranice nebo území.

Mezinárodní obchod znamená obchod mezi dvěma nebo více zeměmi. Mezinárodní obchod zahrnuje různé měny různých zemí a je regulován zákony, pravidly a předpisy příslušných zemí. Mezinárodní obchod je tedy složitější než tuzemský.

- Podle Wassermana a Haltmana „mezinárodní obchod sestává z transakcí mezi obyvateli různých zemí“.
- Podle Anatol Marada „mezinárodní obchod je obchod mezi národy“.
- Podle Eugewortha „mezinárodní obchod znamená obchod mezi národy“.

Ve většině zemí představuje významný podíl na hrubém domácím produktu (HDP). Zatímco mezinárodní obchod byl přítomen po většinu historie, jeho hospodářský, sociální a politický význam byl v posledních stoletích na vzestupu.

Všechny země potřebují zboží a služby, aby uspokojily potřeby svých lidí. Výroba zboží a služeb vyžaduje zdroje. Každá země má jen omezené zdroje. Žádná země nemůže produkovat veškeré zboží a služby, které vyžaduje. Musí nakupovat z jiných zemí to, co nemůže produkovat nebo může produkovat v menší míře, než jsou její potřeby. Podobně prodává ostatním zemím zboží, které má v nadměrném množství.

Industrializace, vyspělá doprava, globalizace, nadnárodní společnosti a outsourcing mají významný dopad na systém mezinárodního obchodu. Zvyšování mezinárodního obchodu je zásadní pro pokračování globalizace. Bez mezinárodního obchodu by se národy omezily na zboží a služby produkované na jejich vlastních hranicích.

Mezinárodní obchod se v zásadě neliší od domácího obchodu, protože motivace a chování stran zapojených do obchodu se zásadně nemění bez ohledu na to, zda je obchod přeshraniční, či nikoli. Hlavní rozdíl spočívá v tom, že mezinárodní obchod je obvykle nákladnější než domácí obchod.

Důvodem je to, že obchod přes hranice obvykle vytváří dodatečné náklady, jako jsou tarify, časové náklady v důsledku zpoždění na hranicích a náklady spojené s rozdíly mezi zeměmi, jako je jazyk, právní systém nebo kultura. Mezinárodní obchod zahrnuje „vývozní obchod (export)“ a „dovozní obchodu (import)“. Export zahrnuje prodej zboží a služeb do jiných zemí. Import zahrnuje nákupy z jiných zemí.

Mezinárodní nebo zahraniční obchod je určujícím faktorem ekonomického rozvoje země na celém světě. Zahraniční obchod zahrnuje vnitřní (dovozní) a vnější (vývozní) pohybu zboží a služeb, z čehož vyplývá odliv a příliv deviz. Proto se také nazývá EXIM Trade (Mulačová a Mulač, 2013, s. 444–449).

1.2 Hlavní současné trendy v zahraničním obchodu

Současné trendy směřují ke zvyšování zahraničního obchodu a vzájemné závislosti firem, trhů a zemí. Intenzivní konkurence mezi zeměmi, průmyslovými podniky a firmami na celosvětové úrovni je nedávným vývojem spojena s několika významnými trendy. Mezi tyto trendy patří:

- nucená dynamika,
- spolupráce mezi zeměmi,
- liberalizace přeshraničních pohybů,
- přenos (transfer) technologií,
- růst na rozvíjejících se trzích.

Podrobněji jsou tyto trendy popsány v následujících podkapitolách.

1.2.1 Nucená dynamika

Mezinárodní obchod se musí přizpůsobit trendům, které formují globální politické, kulturní a ekonomické prostředí. Mezinárodní obchod je složitý obor, protože prostředí, ve kterém působí, se neustále mění. Na jedné straně, podniky neustále posouvají hranice hospodářského růstu, technologie, kultury a politiky, které také mění okolní globální společnost a globální ekonomické souvislosti. Na straně druhé, faktory mimo mezinárodní obchod (např. vývoj vědy a informačních technologií) neustále nutí mezinárodní obchod ke změně způsobu, jakým fungují. (Svatoš, 2009, s. 15–21)

1.2.2 Spolupráce mezi zeměmi

Země vzájemně spolupracují mnoha způsoby prostřednictvím mezinárodních organizací, smluv a vzájemných jednání a konzultací. Taková spolupráce obecně podporuje globalizaci podnikání odstraněním jeho omezení a určení zásad, které snižují nejistoty ohledně ohraničení toho, co společností budou a nebudou moci dělat. Země spolupracují, jestliže chtějí:

- získat vzájemné výhody;
- společně řešit problémy, které nemohou vyřešit sami;
- vypořádat se s obavami (problémy), které leží mimo území zúčastněných.

*Současné trendy
směřují ke
zvyšování objemu
zahraničního
obchodu a
vzájemné závislosti
firem, trhů a zemí.*

Dohody o různých činnostech souvisejících s mezinárodní výměnou, jako je doprava a obchod, umožňují národům získat vzájemné výhody. Například skupiny zemí se dohodly, že umožní zahraničním leteckým společnostem přistávat a létat na jejich územích. Dalším příkladem může být dohoda Kanady a Ruska, která začala platit v roce 2001 a umožnila polární lety, které ušetří pět hodin mezi New Yorkem a Hongkongem.

Skupiny zemí se také dohodly, že budou chránit majetek společností v zahraničním vlastnictví a povolí vstup zboží a služeb vyrobených v zahraničí na jejich území s menšími omezeními. Země navíc spolupracují na problémech, které samy nemohou vyřešit, například koordinací národních hospodářských programů (včetně úrokových sazeb) tak, aby se minimálně narušily globální hospodářské podmínky, dále např. omezením dovozu určitých produktů na ochranu ohrožených druhů.

Země také uzavřely dohody o tom, jak komerčně využívat oblasti mimo kterékoli ze svých území. Patří mezi ně kosmický prostor (např. při přenosu televizních programů), pobřežní oblasti oceánů a moří (jako je využívání nerostů) či Antarktida (např. omezení rybolovu v pobřežních vodách). (Mulačová a Mulač, 2013, s. 471–476).

1.2.3 Liberalizace přeshraničních pohybů

Každá země omezuje určitým způsobem přeshraniční pohyb zboží, služeb a zdrojů k jejich výrobě, jako jsou pracovníci a kapitál. Taková omezení činí mezinárodní obchod těžkopádným. Protože omezení se mohou kdykoli změnit, je schopnost udržet mezinárodní obchod mnohdy nejistá. Většina států v současné době omezuje přeshraniční pohyby méně než v minulosti, což společně umožňuje lépe využívat mezinárodní příležitosti. Vlády snížily omezení, protože se domnívají, že (Kalínská, 2010, s. 46):

- tzv. otevřené ekonomiky (s velmi malými mezinárodními omezeními) poskytnou spotřebitelům lepší přístup k většímu množství zboží a služeb za nižší ceny,
- producenti se stanou efektivnější konkurencí proti zahraničním společnostem a
- pokud zredukují svá vlastní omezení, učiní to také ostatní země.

1.2.4 Přenos (transfer) technologií

Přenos technologií je proces, kterým se šíří komerční technologie. Transakce přenosu technologií může nebo nemusí být právně závaznou smlouvou. Zahrnuje předávání příslušných znalostí k příjemci technologií a také nekomerční transfery technologií, jako jsou transfery obsažené v dohodách o mezinárodní spolupráci mezi rozvinutými a rozvojovými státy. Tyto dohody se mohou vztahovat na infrastrukturu, rozvoj zemědělství nebo na mezinárodní spolupráci v oblasti výzkumu, vzdělávání, zaměstnanosti, dopravy apod. (Machková, 2013, s. 21)

1.2.5 Růst na rozvíjejících se trzích

Růst rozvíjejících se trhů (např. Indie, Číny, Brazílie a dalších částí Asie a Jižní Ameriky) ovlivnil mezinárodní obchod ve všech směrech. Rozvíjející se trhy současně zvýšily potenciální velikost a hodnotu současného významného mezinárodního obchodu a zároveň usnadnily vznik zcela nové generace inovativních společností. Podle „Zvláštní zprávy o inovacích na rozvíjejících se trzích“ časopisu The Economist „rozvíjející se svět, dřívější zdroj levných zdrojů, nyní soupeří s bohatými zeměmi o obchodní inovace“ (Kalínská, 2010).

1.3 Výhody a nevýhody mezinárodního obchodu

Jak již bylo zmíněno výše, zahraniční obchod je složitější než tuzemský obchod vzhledem ke specifikům, která jsou spojena s jeho realizací. Přináší s sebou výhody i nevýhody, které je nutno vzít v úvahu, aby byl obchodní případ efektivní. Ekonomické aspekty nemusí být vždy prioritou pro uskutečnění obchodu.

1.3.1 Výhody mezinárodního obchodu

V následující části je uveden výčet hlavních výhod mezinárodního obchodu.

Optimální využití přírodních zdrojů

Mezinárodní obchod pomáhá zemi optimálně využívat její přírodní zdroje. Každá země se může soustředit na výrobu zboží, pro které jsou její zdroje nejvhodnější. Vyhýbá se plýtvání zdroji.

Dostupnost všech druhů zboží

Umožňuje zemi získat zboží, které nemůže vyrobit nebo které nevyrábí z důvodu vyšších nákladů, dovozem z jiných zemí za nižší náklady.

Specializace

Zahraniční obchod vede ke specializaci a podporuje výrobu různého zboží v různých zemích. Zboží lze vyrábět za poměrně nízké náklady díky výhodám dělby práce.

Výhody velkovýroby

Díky mezinárodnímu obchodu se zboží vyrábí nejen pro domácí spotřebu, ale také pro vývoz do jiných zemí. Státy mohou nakládat se zbožím, které je na mezinárodních trzích v přebytku. To vede k produkci ve velkém měřítku a výhody velkovýroby mohou užívat všechny země světa. Např. vyspělé produkty IT se dostanou i do rozvojových zemí.

Stabilita cen

Mezinárodní obchod redukuje velké výkyvy cen. Vyrovnává ceny zboží po celém světě (omezuje náklady na dopravu atd.). Např. ceny potravin nebo energií kopírují vývoj světových cen.

Výměna technického know-how a zakládání nových průmyslových odvětví

Nerozvinuté země mohou založit a rozvíjet nová průmyslová odvětví se stroji, zařízením a technickým know-how dováženým z rozvinutých zemí. To napomáhá rozvoji těchto zemí a světové ekonomiky obecně. I země relativně rozvinuté profitují z mezinárodní výměny. Příkladem může být technický i obchodní vzestup automobilky Škoda po jejím začlenění do Volkswagen Group.

Zvýšení účinnosti

V důsledku mezinárodní konkurence se výrobci v zemi snaží vyrábět kvalitnější zboží a za minimální možné náklady. To zvyšuje efektivnost a výhody pro spotřebitele na celém světě. Jako příklad je možné uvést výrobu spotřební elektroniky (např. mobilních telefonů).

Rozvoj dopravních a komunikačních prostředků

Mezinárodní obchod vyžaduje kvalitní dopravní a komunikační prostředky. Díky mezinárodnímu obchodu dochází k rozvoji dopravních prostředků a komunikací. Dobrým příkladem je výrobce letadel Airbus, který díky spolupráci především evropských států produkuje dopravní letadla na světové úrovni.

Mezinárodní spolupráce a porozumění

Lidé z různých zemí přicházejí do vzájemného styku. Komerční styk mezi národy světa podporuje výměnu myšlenek a kultury. Vytváří spolupráci, porozumění, srdečné vztahy mezi různými národy. Díky poznání a spolupráci se mnohdy (i když ne vždy) snižuje mezinárodní napětí a konfrontace. V této oblasti je rovněž možné uvést společnost Airbus, kdy např. v centrále společnosti v Toulouse pracují odborníci z mnoha zemí. Komunikační jazyk je angličtina, i když je známo, že Francouzi mívají předsudky k užívání jiného jazyka než francouzštiny. Nejvýznamnějším příkladem spolupráce a porozumění je existence EU, její přínosy jsou nezpochybnitelné i přes mnohdy rozdílné názory jednotlivých členů.

Schopnost čelit přírodním katastrofám

Přírodní katastrofy, jako jsou sucho, povodně, hladomor, zemětřesení atd. nepříznivě ovlivňují produkci země. Nedostatky v dodávce zboží v době takových přírodních katastrof mohou být vyřešeny dovozem z jiných zemí. Velmi aktuální příklad je dovoz ochranných prostředků v souvislosti s epidemií covid-19 i nákup očkovacích látek, kdy jejich vývoj a výrobu je schopen zajistit pouze omezený počet států a firem.

Další výhody

Mezinárodní obchod pomáhá mnoha dalšími způsoby, jako jsou výhody pro spotřebitele, mezinárodní mír a lepší životní úroveň (Svatoš, 2009, s. 21). Příkladem může být vývoj ČR po vstupu do Evropské Unie.

Cvičení: Výhody zahraničního obchodu pro ČR

Česká republika je otevřenou ekonomikou výrazně závislou na zahraničním obchodě. Kromě rizik a nevýhod přináší i jednoznačné výhody.

Úkoly:

1. Uvedte konkrétní příklady výhod pro ČR v oblastech uvedených v části 1.3.1 (zaměřte se např. na automobilový průmysl, zdravotnictví, IT, potraviny, obchod, ekologii atd.).
2. Uvedte konkrétní přínosy pro vás osobně.

Konzultantská výzva: BORCAD – výroba sedadel do vagonů

BORCAD byl podle svého zakladatele Ivana Boruty založen ve třech lidech jako malé konstrukční a vývojové studio, mít vlastní výrobu nikdy neplánoval. „Brzy se ale ukázalo, že jen na návrzích produktů toho příliš nevyděláme, a tak jsem původní záměr zůstat pouze u konstruktérských řešení opustil a my začali pro své partnery i vyrábět. Ze svých původních hodnot jsme ale nikdy neslevili. Dodnes klademe důraz na komfort, inovace a konstrukční řešení, to je naše přidaná hodnota, základ našeho byznysu. I po více než 25 letech firmu stále vlastníme. Jsem hrdý na to, že můžu stát v čele firmy, ve které společně vytváříme produkty, které se líbí a které svým pohodlím zpříjemňují cestu tisícům cestujících.“ V podhůří Beskyd firma vyvíjí a vyrábí sedadla pro osobní železniční dopravu. Firma o cca 150 zaměstnancích zdůrazňuje jedinečnost designu a originální konstrukční řešení svých produktů a patří k nejinnovativnějším firmám v oboru. „Jsme flexibilní a na srdci máme jedno – spokojeného zákazníka. Nikdy jsme nevyrobili sedadlo podle výkresové dokumentace někoho jiného. Jde vždy o náš vlastní vývoj a know-how a díky tomu své výrobky dokonale známe. Spojujeme design a funkčnost.“ Firmá má vlastní vývojové centrum IDEA AIR, které dlouhodobě spolupracuje s designérem Jiřím Španihelem. BORCAD se pohybuje ve vysoce konkurenčním mezinárodním prostředí.

Otázky:

1. Jak by měla firma postupovat, aby se udržela na trhu a získala případně větší podíl na trhu? (Můžete také využít vlastní zkušenosti z cestování vlakem a zapracovat vlastní požadavky na kvalitní sedadlo).
2. Kdo jsou zákazníci (odběratelé) firmy? Kde by měla firma hledat nové zákazníky (v kterých sektorech dopravy a průmyslu)?
3. Které státy v Evropě budou mít zájem o vysoce kvalitní výrobky ze zmiňované oblasti i za vyšší cenu?

Zdroj: BORCAD, 2020

1.3.2 Nevýhody mezinárodního obchodu

Přestože má zahraniční obchod mnoho výhod, současně přináší i nebezpečí nebo nevýhody. Ty jsou specifikovány v následujícím textu.

Překážka ve vývoji domácích odvětví

Mezinárodní obchod může mít nepříznivý dopad na rozvoj domácího průmyslu. Představuje hrozbu pro přežití malých průmyslových odvětví v tuzemsku. V důsledku zahraniční konkurence a neomezeného dovozu se mohou některá průmyslová odvětví v zemi zhroutit. (Jeníček a Foltýn, 2010, s. 27). Příkladem může být silná redukce textilního průmyslu v ČR.

Ekonomická závislost

Méně rozvinuté země bývají závislé na rozvinutých zemích. Takové spoléhání často vede k ekonomickému vykořisťování. Například většina nevyvinutých zemí v Africe a Asii byla vykořisťována evropskými zeměmi (Jeníček a Foltýn 2010, s. 27). Obdobně se řeší současná expanze Číny do afrických zemí a její snaha získat pro sebe nerostné suroviny.

Politická závislost

Mezinárodní obchod často vedl k podrobování a otroctví. Poškozuje ekonomickou nezávislost, která ohrožuje politickou závislost. Například Britové přišli do Indie jako obchodníci, a nakonec nad Indií vládli velmi dlouhou dobu (Jeníček a Foltýn, 2010, s. 27). Rovněž lze uvést politickou závislost zemí východní Evropy na Sovětském svazu do r. 1989.

Nesprávné využití přírodních zdrojů

Nadměrný vývoz může vyčerpat přírodní zdroje země v kratším časovém úseku, než by tomu bylo v případě efektivního využití. To v dlouhodobém horizontu může způsobit ekonomický pokles země. (Jeníček a Foltýn, 2010, s. 35–37)

Dovoz škodlivého zboží

Dovoz drog, luxusních předmětů atd. nepříznivě ovlivňuje ekonomiku a případně i život lidí. Tento problém se často vyskytuje v rozvojových zemích, kdy úzká skupina lidí ovládá ekonomiku země, shromažďuje majetek a většina obyvatelstva žije v chudobě (např. Robert Mugabe v Zimbabve).

Vývoz základního zboží

Někdy se také dochází k vývozu základních komodit požadovaných v tuzemsku, což může mít za následek nedostatek tohoto zboží a růst inflace. Například v Indii dochází ke nárůstu ceny cukru kvůli jeho vývozu do zahraničí. Z ČR jsou vyváženy některé druhy léků a následně se projevuje jejich nedostatek na vnitřním trhu.

Nebezpečí pro mezinárodní mír a bezpečnost zemí

Mezinárodní obchod dává zahraničním agentům příležitost usadit se a působit v zemi, která v konečném důsledku ohrožuje její vnitřní bezpečnost. Tato hrozba je dnes globální, agenti

cizích států velmi často využívají identitu obchodníka pro zakrytí výzvědných činností. Toto nebezpečí se přenáší respektive vytváří i prostřednictvím IT a informačního prostoru.

Světové konflikty

Mezinárodní obchod způsobuje rivalitu mezi národy kvůli konkurenci na zahraničních trzích. To může nakonec vést ke konfliktům a narušit mír v regionu nebo ve světě (např. boj o ropu). Příkladem mohou být války v Perském zálivu – napadení Kuvajtu Saddámem Huseinem.

Útrapy v dobách války

Mezinárodní obchod podporuje dynamický rozvoj země, protože v zemi se vyrábí zboží, které má komparativní (srovnávací nákladovou) výhodu. Během válek nebo když mezi národy převládají konfliktní vztahy, může tato situace způsobit utrpení obyvatelstva.

Mezinárodní obchod způsobuje rivalitu mezi národy vzhledem ke konkurenci na zahraničních trzích. To může nakonec vyústit ve dvoustranné i vícestranné konflikty s negativními dopady na obyvatelstvo (Jeníček a Foltýn 2010). Pro příklad lze uvést válku mezi Arménií a Azerbajdžánem o Náhorní Karabach. I když motivů může být více (např. náboženské, národnostní), obchodně-ekonomická stránka ve většině konfliktů hraje významnou roli.

Případová studie: Brexit jako příklad komplexnosti problematiky mezinárodních vztahů a obchodu

Brexit – jeho příčiny a vývoj

Brexit (z angl. Britain a exit) je zkrácené označení pro proces ukončení členství Spojeného království Velké Británie a Severního Irska (dále jen „UK“) v EU.

V prosinci 2015 došlo na základě předvolebního slibu Davida Camerona (tehdejšího nově zvoleného premiéra) k přijetí Zákona o evropském referendu. Dne 23. června 2016 bylo v celostátním referendu rozhodnuto, že Spojené království má opustit EU. Rozhodnutí referenda nebylo zcela jednoznačné: 51,9 % pro možnost „Odejít“ (Leave) a 48,1 % pro „Zůstat“ (Remain). Tato nejednoznačnost se projevila a při vytváření podmínek, za kterých UK opustí EU.

Leden 2020: Události po vyhraných volbách

Po vítězství ve volbách měl premiér Johnson plnou podporu parlamentu pro jeho brexitovou politiku a parlament schválil jeho zákon o Brexitu. Zákon dne 23. ledna schválila a posvětila královna. Dne 24. ledna poté Johnson a předsedkyně Evropské komise von Leyenová spolu s dalšími představiteli EU podepsali finální dohodu s EU a Brexit tím byl definitivně stanoven na 31. ledna 2020.

Dohoda o vystoupení

Dohoda o vystoupení je výsledkem více než dvouletého jednání o vypořádání práv a povinností členství v EU. Dohoda obsahuje přechodné období, během kterého se na

UK pohlíží jako by bylo členským státem. Dohoda poskytla čas vyjednávačům upravit budoucí vztahy. Obsahuje také protokoly k Irsku a Severním Irsku, Gibraltar a Kypru a upravuje práva občanů nebo finanční vyrovnání. Dohoda o vystoupení byla EU ratifikována 29. ledna 2020 a vstoupila v platnost 1. února 2020.

Konkrétně se vztahuje na tyto oblasti:

- Společná ustanovení, která stanoví standardní doložky pro řádné porozumění dohodě o vystoupení a její uplatňování.
- Práva občanů, ochrana životní volby více než 3 milionů občanů EU v UK a více než 1 milionu státních příslušníků UK v zemích EU, zaručení jejich práva na pobyt.
- Otázky související s vystoupením, tj. zajištění bezproblémového zrušení stávajících ujednání a zajištění řádného vystoupení (např. aby zboží, které bylo uvedeno na trh před koncem přechodného období, pokračovalo do svého místa určení, ochrana stávajících práv duševního vlastnictví, postupné ukončení probíhající policejní a justiční spolupráce v trestních věcech a ostatních správních a soudních řízení, další záležitosti).
- Během přechodného období bude EU postupovat, jako by UK bylo členským státem, s výjimkou účasti v orgánech EU a řídicích strukturách.
- Finanční vypořádání, které zajistí, že UK a EU splní všechny finanční závazky přijaté v době, kdy bylo UK členským státem Unie.
- Celková struktura správy a řízení dohody o vystoupení, která zajistí účinné řízení, provádění a vymáhání dohody, včetně vhodných mechanismů pro urovnávání sporů.
- Protokol o Irsku a Severním Irsku, který reflektuje závazky Velkopáteční (belfastské) dohody a chrání spolupráci mezi severem a jihem ve světle historických sporů.
- Protokol o výsostných oblastech UK na Kypru, který chrání zájmy kyperských občanů, kteří žijí a pracují v těchto výsostných oblastech UK.
- Protokol o Gibraltar, který stanoví úzkou spolupráci mezi Španělskem a UK týkající se Gibraltar a práv občanů a dotýká se právní spolupráce mezi příslušnými orgány v řadě oblastí politiky.

Obchodování s Velkou Británií po Brexitu

Díky ratifikaci dohody o vystoupení oběma stranami zánik britského členství v EU pro podnikatele neznamenal žádné změny do konce roku 2020, kdy se během přechodného období na UK nadále pohlíželo, jako by byla členským státem a vztahovalo se na ní právo EU. Žádná pravidla obchodu se tedy neměnila.

Jednání mezi UK a EU byla složitá a probíhala po celý rok 2020. Byly vypracovány různé varianty jako prodloužení přechodného období i změny pravidel pro obchodování s UK.

V obchodní oblasti je dohoda srovnatelná s dohodami o volném obchodu, které má EU uzavřené např. s Kanadou nebo Japonskem. Přestože je cílem dojednat preferenční dohodu, která zajistí nulová cla a zamezí vzniku dalších obchodních překážek, dohoda nikdy nebude přinášet takové výhody jako členství v EU (celní prohlášení a deklarace původu zboží, volný pohyb osob atd.).

Přesto, že EU a UK usilovaly o vzájemně výhodnou dohodu, v případě „nedohody“ byl ve hře tvrdý brexit (scénář bez dohody, „no deal“), kdy by mezi EU a UK platily minimální standardy obchodu dle pravidel Světové obchodní organizace.

Otázky:

1. Kterých oblastí se týká dohoda o Brexitu?
2. Podle jakých pravidel se řídí obchod, pokud stát není členem EU, ani není uzavřena mezi obchodujícími státy žádná obchodní dohoda? (viz WTO)

Zdroj: Sainer, 2020; MPO, 2020

Otázky k zamyšlení

- Jaká jsou specifika zahraničního obchodování? Čím se liší od obchodování v tuzemsku?
- Jaké jsou důvody pro mezinárodní obchodování?
- Jaké jsou výhody a nevýhody mezinárodního obchodu? Jakým způsobem se projevují v ČR?

Shrnutí

- Současné období nejen v mezinárodním obchodě, ale i v dalších oblastech, se projevuje dynamickým vývojem, rychlými změnami, které jsou mnohdy obtížně předpověditelné pro i pro odborníky. Současný svět je propojený a mezinárodní dění významně ovlivňuje i život v naší zemi.
- Globalizace zasahuje do všech sfér společnosti. V podnikání se jedná o reakci na přesycenost domácích trhů, alokace kapitálu, využívání levnějších zdrojů či monitorování a využívání komparativních výhod (ve srovnání s jinými subjekty).
- Mezinárodní obchod se musí přizpůsobit trendům, které formují globální politické, kulturní a ekonomické prostředí. Mezinárodní obchod je složitý obor, protože prostředí, ve kterém působí, se neustále mění.
- Země vzájemně spolupracují mnoha způsoby prostřednictvím mezinárodních organizací, smluv a vzájemných jednání a konzultací. Taková spolupráce obecně podporuje globalizaci podnikání odstraněním jeho omezení a určení zásad pro mezinárodní obchod.
- Zahraniční obchod je složitější než tuzemský obchod vzhledem ke specifickým, která jsou spojena s jeho realizací. Přinášejí s sebou výhody i nevýhody, které je nutno vzít v úvahu, aby obchodní případ byl efektivní. Ekonomické aspekty nemusí být vždy prioritou pro uskutečnění obchodu.

Registrační číslo projektu: CZ.02.2.69/0.0/0.0/16_031/0011579

Název projektu: Vytvoření Centra celoživotního vzdělávání na Vysoké škole podnikání a práva

Projekt Vytvoření Centra celoživotního vzdělávání na Vysoké škole podnikání a práva je spolufinancován Evropskou unií.

Pracovní verze



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY