



Snižování podnikatelských rizik při dovozních operacích ze zemí mimo EU

Bakalářská práce

Studijní program:

B0488A050006 Mezinárodní ekonomické vztahy

Studijní obor:

Mezinárodní obchod

Autor práce:

Nikola Hořejšová

Vedoucí práce:

Ing. Blanka Brandová, Ph.D.

Katedra ekonomie





Zadání bakalářské práce

Snižování podnikatelských rizik při dovozních operacích ze zemí mimo EU

Jméno a příjmení: **Nikola Hořejšová**
Osobní číslo: E19000177
Studijní program: B0488A050006 Mezinárodní ekonomické vztahy
Specializace: Mezinárodní obchod
Zadávací katedra: Katedra ekonomie
Akademický rok: **2021/2022**

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných otázek.
2. Teoretická východiska zkoumané problematiky.
3. Analýza možností snižování podnikatelských rizik v konkrétním podniku.
4. Návrh konkrétních opatření.
5. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných otázek.

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy:
Forma zpracování práce:
Jazyk práce:

30 normostran
tištěná/elektronická
Čeština



Seznam odborné literatury:

- ANDRLE, Pavel, 2020. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 7. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-271-1249-4.
- BOSE, Rupnarayan, 2020. *Letters of Credit: Theory and Practice, Incoterms 2020 and Marine Insurance* [online]. Chennai: Notion Press, [cit. 2021-10-1]. ISBN 978-1-64850-877-6. Dostupné z: <https://www.goodreads.com/book/show/53268248-letters-of-credit>
- DOBIÁŠ, Petr, 2019. *Pojištění podnikatelů ve vztazích s mezinárodním prvkem*. Praha: Leges. ISBN 978-80-7502-348-3.
- MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO, 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-802-4748-740.
- SMEJKAL, Vladimír a Karel RAIS, 2013. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4644-9.
- PROQUEST, 2021. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2021-09-26]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz>

Konzultant: Ing. Jiří Hora

Vedoucí práce:

Ing. Blanka Brandová, Ph.D.
Katedra ekonomie

Datum zadání práce:

1. listopadu 2021

Předpokládaný termín odevzdání:

31. srpna 2023

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

L.S.

doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 1. listopadu 2021

Prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Jsem si vědoma toho, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

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

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má bakalářská práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědoma následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

28. dubna 2022

Nikola Hořejšová

Snižování podnikatelských rizik při dovozních operacích ze zemí mimo EU

Anotace

Cílem bakalářské práce je identifikovat podnikatelská rizika v mezinárodním obchodu se zeměmi mimo EU a navrhnout opatření, jak jim předcházet, nebo je alespoň částečně snížit. V první kapitole práce jsou definována podnikatelská rizika v mezinárodním obchodu, v další části jsou rozčleněna na jednotlivé oblasti rizik a poté jsou zde zmíněny jejich příčiny a důsledky. Druhá kapitola práce je zaměřena na pravidla pro dovoz ze zemí mimo EU a popis hlavních rizik spojených s dovozem z vybraných států (Čína, Turecko a Srbsko). Třetí část se věnuje prevenci rizik. V prevenci finančních rizik jsou popsány hlavní platební nástroje v mezinárodním obchodu, a to dokumentární akreditiv a dokumentární inkaso, dále je zmíněna prevence přepravních rizik a také prevence rizik před odesláním zboží výrobcem. Čtvrtá kapitola je věnována výběru konkrétního podniku a jeho situaci v oblasti podnikatelských rizik při importu z vybraných zemí. V navazující kapitole jsou popsány dva konkrétní obchodní případy společnosti EWD ELSTROEM s.r.o. a způsob řešení předcházení rizikům u těchto případů. Závěrečnou částí práce je vlastní návrh opatření vedoucích k výraznému snížení nebo eliminaci rizik.

Klíčová slova

Import, mezinárodní obchod, riziko, obchodní smlouva, přeprava

Reducing of Business Risks in Import Operations from Non-EU Countries

Annotation

The aim of the bachelor thesis is to identify business risks in international trade with countries outside the EU and to propose measures to prevent or at least partially reduce them. The first chapter defines business risks in international trade, in the next part, they are divided into individual areas of risk and then their causes and consequences are mentioned. The second chapter focuses on the rules for imports from outside the EU and a description of the main risks associated with imports from selected countries (China, Turkey, and Serbia). The third part deals with risk prevention. The prevention of financial risks describes the main payment instruments in international trade, namely documentary letters of credit and documentary collection, the prevention of transport risks, and the prevention of risks before the goods are sent by the manufacturer. The fourth chapter is devoted to the selection of a specific company and its situation in the field of business risks when importing from selected countries. The following chapter describes two specific business cases of EWD ELSTROEM s.r.o. and how to address risk prevention in these cases. The final part of the work is the actual design of measures leading to a significant reduction or elimination of risks.

Key Words

Commercial contract, import, international trade, risk, transport

Poděkování

Chtěla bych poděkovat Ing. Blance Brandové, Ph.D. za vedení mé bakalářské práce, cenné rady a odborný dohled. Mé poděkování patří též Ing. Jiřímu Horovi za spolupráci při získávání údajů pro výzkumnou část práce.

Obsah	
Seznam obrázků	12
Seznam tabulek	13
Seznam použitých zkratk, značek a symbolů	14
Úvod.....	15
1 Definice a rozbor podnikatelských rizik v mezinárodním obchodu.....	17
1.1 Rozdělení obecných podnikatelských rizik v mezinárodním obchodu.....	17
1.2 Příčiny vzniku podnikatelských rizik v mezinárodním obchodu	21
1.3 Důsledky podnikatelských rizik v mezinárodním obchodu.....	21
2 Podnikatelská rizika při dovozních operacích ze zemí mimo EU	23
2.1 Pravidla pro dovoz do EU z vybraných států	24
2.2 Podnikatelská rizika spojená s dovozem z vybraných států.....	26
3 Možnosti prevence rizik.....	27
3.1 Prevence finančních rizik	27
3.1.1 Dokumentární inkaso	27
3.1.2 Dokumentární akreditiv	30
3.2 Prevence přepravních rizik	32
3.3 Prevence rizik před odesláním zboží výrobcem.....	33
3.3.1 Prověření výrobku certifikační autoritou.....	33
3.3.2 Prověření kompletnosti, složení a stavu dodávky před odesláním inspekčními orgány	35
4 Popis konkrétní firmy a současná situace v oblasti rizik.....	39
4.1 Popis vybrané firmy	39
4.2 Současná situace v oblasti podnikatelských rizik v mezinárodním obchodu.....	41
5 Snižování rizik v konkrétních obchodních případech firmy EWD ELSTROEM s.r.o.	43
5.1 Import hydraulického nářadí z Čínské lidové republiky	44
5.2 Import flexibilních kovových hadic z Turecka	46
6 Návrh opatření vedoucích k eliminaci rizik	48
Závěr	51
Seznam použité literatury.....	53

Seznam obrázků

Obrázek 1: Schéma dokumentárního inkasa.....	28
Obrázek 2: Schéma dokumentárního akreditivu	31
Obrázek 3: Protokol o zkoušce	34
Obrázek 4: Certifikát společnosti UKAS	36
Obrázek 5: Činnosti inspekčního orgánu Inspekta.....	37
Obrázek 6: Návrh komunikačního propojení zástupců všech zapojených subjektů	50

Seznam tabulek

Tabulka 1: Produktové portfolio EWD ELSTROEM.....	39
---	----

Seznam použitých zkratek, značek a symbolů

CSA	Kanadská asociace pro standardizaci (<i>Canadian Standards Association</i>)
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.
EN	Evropská norma
EU	Evropská unie
EXW	Ze závodu (<i>Ex Works</i>)
FTA	Dohoda o volném obchodu (<i>Free trade agreement</i>)
GDP	Hrubý domácí produkt (<i>Gross Domestic Product</i>)
IATF	Mezinárodní pracovní skupina pro automobilový průmysl (<i>International Automotive Task Force</i>)
JSD	Jednotný správní doklad
MO	Mezinárodní obchod
MOQ	Minimální objednávací množství (<i>Minimum Order Quantity</i>)
SDR	Zvláštní práva čerpání (<i>Special Drawing Rights</i>)
SGS	Služby bezpečnostního dozoru (<i>SafeGuardS</i>)
TUL	Technická univerzita v Liberci
UKAS	Akreditační služba Spojeného království (<i>United Kingdom Accreditation Service</i>)
UL	Certifikační autorita USA (<i>Underwriters Laboratories</i>)
URS	Jednotný registr systémů (<i>United Registrar of Systems</i>)

Úvod

Již od vzniku lidské populace bylo zřejmé, že jakýkoli jeden samostatný region nemůže pokrýt veškeré životní potřeby obyvatelstva daného území z vlastních zdrojů. Proto již naši prapředci začali realizovat směnný obchod s obyvateli jiných regionů a tím položili základy dnešního mezinárodního obchodu. Nebyly sice vytýčeny přesné hranice, ale území byla ovládána různými kmeny, mezi nimiž panovaly více či méně přátelské vztahy, a tak i v této době měl obchod svá rizika. S vývojem lidské společnosti se měnila i tato rizika až do dnešní podoby, kdy jsou velmi výrazně ovlivněna především geopolitickou situací.

Proto se tato bakalářská práce věnuje oblasti importu ze zemí mimo EU, kde jsou podnikatelská rizika nejvýraznější a problematika zahraničního obchodu s těmito zeměmi má největší úskalí. Aby bylo možno zmapovat co nejširší spektrum rizik, byly pro účely této bakalářské práce vybrány tři země, kdy Srbsko patří mezi evropské státy, Turecko se částečně rozkládá na evropském kontinentu a velkou částí zasahuje do Asie a Čína, která je typickým představitelem zemí Dálného východu. Některá rizika jsou u všech tří zmíněných zemí obdobná, ale v některých oblastech se diametrálně liší a podle toho je třeba k jednotlivým zahraničně-obchodním operacím přistupovat.

Výzkumnými otázkami, kterými se tato práce zabývá, jsou to, zda ekonomický přínos pro obchodní společnost, která přináší dovoz ze zemí mimo EU, převažuje nad riziky tohoto dovozu, která rizika obecně tento dovoz přináší, v čem jsou rozdílná rizika plynoucí z geopolitické situace konkrétních států a jak jim předcházet.

Tato práce se snaží zdůraznit ta nejzávažnější rizika v kontextu s tezí:

„Neměli byste se vyhýbat riziku, měli byste umět posoudit míru rizika a řídit rizika tak, abyste je snížili nebo z nich dokonce měli prospěch.“

Ve druhé části práce je následně navržena možná metodika vytvoření komunikačního propojení všech zapojených subjektů v konkrétním obchodním případě v existujícím podniku s cílem v maximální možné míře konkrétní rizika eliminovat nebo alespoň snížit a vytvořit účinné komunikační kanály, jejichž prostřednictvím se budou všechny subjekty na snižování nebo eliminaci rizik podílet.

Použitou metodou je analýza neboli rozbor spektra rizik založená na dekompozici celku na jednotlivá rizika. Tato metoda byla vybrána za účelem identifikace nejzávažnějších rizik, se kterými je dále v bakalářské práci pracováno.

Cílem bakalářské práce je identifikovat podnikatelská rizika v mezinárodním obchodu se zeměmi mimo EU a navrhnout opatření, jak jim předcházet, nebo je alespoň částečně snížit.

1 Definice a rozbor podnikatelských rizik v mezinárodním obchodu

Podnikatelská rizika jsou velice široký pojem, nacházejí se v mnoha oblastech celého hospodářství. Pokud by se na ně použila například PEST analýza, ukázalo by se, že podnikatelská rizika nalezneme v mezinárodním politickém, ekonomickém, sociálním i technologickém prostředí. Abychom mohli definovat podnikatelská rizika v mezinárodním obchodu, nemůžeme se soustředit pouze na jednu oblast, ale je nutné udělat analýzu ve více odvětvích, kterých se tato problematika více či méně dotýká. Mezinárodní podnikatelská rizika představují z velké části nepředvídatelné situace, které přinášejí zbytečné náklady nebo jiné škody podnikům a společnostem. Když se společnost rozhodne zapojit do mezinárodních aktivit, přebírá na sebe rizika očekávaná i neočekávaná, hrozby, příležitosti a ztráty (v hotovosti, v naturáliích) s tím spojené. (Smejkal, Rais, 2013), (Dobiáš, 2019)

1.1 Rozdělení obecných podnikatelských rizik v mezinárodním obchodu

Mezi hlavní rizika spojená s aktivitami společností v mezinárodním prostředí patří finanční, přepravní, kvalitativní a geopolitická/právní, mezi která mohou patřit například i restriktce ze strany EU (zákaz dovozu, kvóty na některé komodity, výše cla). (Smejkal, Rais, 2013), (Dobiáš, 2019)

Finanční

K finančním rizikům řadíme například kredibilitu banky, reference banky dodavatele, stabilitu měny. Nejčastějším exportním finančním rizikem je nezaplacení. Například pro vývozce je velice těžké ověřit bonitu zahraničních kupujících, je zde určitá pravděpodobnost, že nezaplatí nebo že se platba zpozdí a pokud si vývozce chce být jist, že obdrží platbu za zboží, měl by si ji nějakým způsobem pojistit. Zkušení obchodníci často volí platbu prostřednictvím neodvolatelného dokumentárního akreditivu, který nelze změnit ani zrušit bez souhlasu všech stran. Dalším pojištěním může být použití bankovní záruky nebo dokumentárního inkasa. Rizikem v této oblasti je i kolísání měny. V

mezinárodní smlouvě lze určit cenu za zboží v určité měně, čímž pak vzniká výhoda pro jednu ze smluvních stran. Pokud se chce jedna strana vyhnout riziku, musí sjednat smlouvu v té měně, která je pro ni výhodnější. (Smejkal, Rais, 2013)

Nelze vyloučit ani daňová rizika jako například nesprávná sazba DPH, povinné srážení daně z plateb zahraničního partnera.

V případě importu je největším finančním rizikem nezajištěná platba předem, kde hrozí riziko ztráty financí v důsledku nedodání zboží dodavatelem.

Agendou přímo související s finanční oblastí jsou i rizika celní (Celní správa ČR je přímo řízená organizace Ministerstvem financí ČR). Může být pozastavená celní registrace (uvolnění zboží do volného oběhu) a to v případě, že se celnímu úřadu bude zdát, že je smlouva a s ní spojená celní deklarace JSD pochybná nebo dojde ke změně celních sazeb u produktů a celkové zvýšení cla, ukončení uvolňování zboží při jeho dovozu do země, resp. zákaz jeho dovozu. (Machková a spol, 2014)

Přepravní

Přepravní rizika jsou jasněji kontrolována legislativou než ostatní rizika. Předpisy jako například INCOTERMS (International Commercial Terms – Mezinárodní obchodní podmínky) přijaté mezinárodní obchodní komorou, lze považovat za zásadní z hlediska přepravy. Umožňují podnikům jasně a rychle prověřit práva a povinnosti účastníků mezinárodních přepravních smluv, případně rizika a jejich odpovědnost při vzniku nepředvídatelných okolností. Nicméně i tato pravidla mohou být někdy v rozporu se zavedenými a používanými podnikatelskými tradicemi v určitém regionu. Mezinárodní přeprava je spojená s překonáváním velkých vzdáleností, zboží je ve větším ohrožení, než kdyby putovalo na krátkou vzdálenost nebo v rámci jednoho státu. U mezinárodních přeprav proto častěji dochází ke ztrátě, odcizení nebo poškození vzhledem častým překládkám a delší době skladování. (Machková a spol, 2014), (Janatka a spol, 2001)

Kvalitativní

Riziko spojené s kvalitou zboží je pro dovozce v případě, že není schopen zkontrolovat kvalitu zboží osobně, poměrně vysoké. Určitou pojistkou by v tomto případě měla být například certifikace mezinárodně uznávanou certifikační autoritou. Certifikáty jsou však často vydávány lokálními institucemi bez potřebně akreditace. Řešením, jak se tomuto riziku vyhnout, je zahrnutí doložky o kontrolní zprávě akreditované instituce do vzájemné smlouvy. Tato kontrolní zpráva je v mezinárodním obchodu velice důležitá a někdy je uváděna jako podmínka v dokumentárních akreditivách. Spočívá v tom, že než se zboží odesílá kupujícímu, proběhne kontrola kvality. (Smejkal, Rais, 2013)

Geopolitické/právní

Geopolitická rizika jsou v podstatě mimo kontrolu dovozce, zahrnují mnoho nepředvídatelných událostí souvisejících s veřejnou a politickou sférou (finanční insolvence země, změny v legislativě, plnění smluvních závazků a jejich odkládání, uzavření bankovních účtů). Konkrétním příkladem jsou například arabské země, které si jako podmínku dávají, že k přepravě zboží nesmí být použita izraelská loď. (Smejkal, Rais, 2013)

V některých případech je dovozce nebo vývozce donucen souhlasit s podpisem smlouvy, která spadá do jurisdikce zahraničních soudů. Aplikace práva země výrobce je v zahraničním obchodu poměrně obvyklá, ale v kompromisních situacích je často aplikováno i právo třetí země, jako ve velké míře neutrální k oběma stranám. V případě aplikace práva země výrobce je řešení sporů finančně nákladné a v případě soudů ze země s aplikovaným zvyklostním právem (například Velká Británie) je výsledek řízení jen velice těžce předvídatelný. Proto strany obchodních smluv chtějí používat doložky o výběru vlastního práva. Vzhledem k nim jde poté spor řešit u jejich vlastních soudů. Možnost, jak se tomuto vyhnout je, že se do smlouvy zanesou doložka o řešení sporů prostřednictvím mezinárodní obchodní arbitráže, kterou zaštiťuje Mezinárodní rozhodčí soud. (Smejkal, Rais, 2013)

Rizika spojená s importem

Import zboží do země je spojený s velkým množstvím rizik, z nichž nejzávažnější jsou uvedena níže. Část z nich je spjata s osobou podnikatele, který nemusí mít dostatek zkušeností, odpovídající vzdělání, není schopen činit správná rozhodnutí, není profesionální, není cílevědomý a nedrží se pravidel trhu. Navazujícím rizikem je poté to, že podnikatel nedokáže vybrat řešení, aby se rizika zbavil, nerozezná pravdivé informace nebo jich má nedostatek. (Machková a spol, 2014), (Janatka a spol, 1999)

Na import mohou mít dopad i rizika způsobená nepředvídatelnými změnami v hospodářské politice, v makro podmínkách výroby ale i přírodní katastrofy a měnová nestabilita. Rizika, která jsou vázána na zahraniční partnery, jsou zejména podvodné aktivity zahraničních partnerů, nejasné podmínky peněžní transakce, nepochopení znění smlouvy ze strany zahraničních partnerů, rozdílné chápání práv a povinností, neplnění smluvních podmínek. Rizikům vyplývajícím z nevhodně uzavřené smlouvy je možno předejít vhodným výběrem typu smlouvy na základě právního poradenství, přesným dodržováním jejího znění, uvedením podmínek a znění v souladu s platnou legislativou, vyloučením takových podmínek, které by mohly generovat problémy a také přesným překladem v případě, kdy jsou smlouvy psané ve více jazycích. Nezanedbatelná jsou i rizika devizových transakcí, například nesouhlas banky protistrany se službou, odmítnutí banky provést tuto operaci, poskytnutí špatných dokladů bance nebo nesprávná identifikace měnové transakce. (Machková a spol, 2014), (Janatka a spol, 1999)

Rizika spojená s exportem

Export zboží do zahraničí je spojen s mnoha podnikatelskými riziky. Největší jsou spojena s přepravou zboží na velké vzdálenosti, skladováním na dlouhou dobu a vícenásobnými převody z majitele na majitele. V důsledku toho je riziko ztráty, krádeže nebo znehodnocení zboží v takových situacích mnohem vyšší než při přepravě v rámci jednoho státu. Proto je velice důležité, aby obě strany, vývozce i dovozce, znaly svá práva a povinnosti i ve vztahu k dopravcům. Odpovědnost za poškození nebo ztrátu zboží vinou dopravce je stanovena podle obchodní smlouvy a závisí na podmínkách podle druhu

přepravy. Nejdůležitější dokument v této oblasti je nákladní list. (Machková a spol, 2014), (Janatka a spol, 1999)

1.2 Příčiny vzniku podnikatelských rizik v mezinárodním obchodu

Podnikatelské riziko samo o sobě znamená riziko vyplývající z jakéhokoli druhu podnikatelské činnosti spojené s prodejem výrobků, zboží a služeb, finančními transakcemi a obchodem. Příčinou finančních rizik může být například změna politické a ekonomické situace v zemi, kdy v podstatě nelze předvídat situace jako například kolísání směnného kurzu a zvyšování daní, až po potřeby kupujících a nepředvídatelné chování konkurence. (Janatka a spol, 2001)

U jiných rizik lze nastolit určitou stabilitu, avšak u geopolitických to není tak snadné, celkově předvídat vývoj situací ovlivňujících všechny sféry života v zemích světa. I tady narážíme na další začarovaný kruh, všechny vnitřní problémy vznikají z vnějších problémů. Změna klimatu, kolísání cen a energií a paliv, dostupnost zdrojů, populační růst, stávka, přírodní katastrofa nebo válka. (Smejkal, Rais, 2013)

1.3 Důsledky podnikatelských rizik v mezinárodním obchodu

Důsledky se mohou lišit v závislosti na velikosti rizika a jeho rozsahu (velký, střední, malý). Jejich hlavním znakem je to, že podniku vznikne ztráta buď hmotná, nebo peněžní. Může to být ušlý zisk, ztráta větší části kapitálu, která v krajních situacích vede až k likvidaci společnosti. (Smejkal, Rais, 2013)

Pokud realizace obchodního případu probíhá v dalším časovém období, je zde v případě, že si firma nezafixovala směnný kurz ¹(hedging) velké finanční riziko kurzových ztrát.

Ten samý negativní vliv může mít na déle trvající obchodní případ i prudký výkyv cen materiálů a surovin, jako je tomu v současné době. Pokud není klauzulí ve smlouvě

¹ Slouží k zajišťování a řízení rizik

vyloučeno to, že na daný obchodní případ nebudou aplikovány změny vstupů, je riziko poměrně vysoké.

Jako důsledek přepravních podnikatelských rizik se mohou projevit například zvýšené náklady na dopravu vlivem rostoucích cen pohonných hmot a maziv nebo výběrem špatné trasy, která celý obchodní případ prodraží. (Smejkal, Rais, 2013)

Není vyloučeno, že i přes kvalitativní kontrolu, pokud byla provedena formálně, dovezené výrobky nebudou splňovat technické, environmentální (například obsah halogenů) nebo jiné standardy, a proto je nebude možné uvést na trh. Jestliže není smluvně ošetřena náhrada, například na základě zkušebního protokolu nezávislé akreditované zkušebny nebo dodavatel vzhledem k dlouhodobým dobrým obchodním vztahům nepřistoupí k výměně zboží sám, veškerou ztrátu nese importér.

2 Podnikatelská rizika při dovozních operacích ze zemí mimo EU

Vzhledem k faktu, že pokud se některé instituce hlouběji zabývají problematikou obchodu se zeměmi mimo EU, jako například Ministerstvo průmyslu obchodu, Hospodářská komora nebo pojišťovny typu EGAP, ale i vzdělávací instituce, zaměřují se ve velké míře především na export a problematika importu je řešena pouze okrajově, je tato práce primárně zaměřena na import a jeho podnikatelská rizika při obchodu se zeměmi mimo EU, jako je například dovoz z Číny, Turecka nebo Srbska.

Obecně zůstává struktura rizik stejná jako při dovozu z jiných zemí, ale diametrálně odlišný je například v porovnání s dovozem ze zemí mimo EU jejich obsah.

U finančních rizik převažují kurzová rizika daná nestabilitou měny, odlišné platební nástroje nebo kredibilita bankovních ústavů.

Přepravní rizika ze zemí jako je Turecko nebo Čína, jsou znásobena především vzdáleností, kdy je několikanásobně vyšší nebezpečí poškození zásilky, ztráty zásilky, nehody dopravního prostředku nebo prodloužení dodací lhůty v důsledku administrativních chyb při překládkách a tím možného zavlaku zboží.

Kvalitativní rizika mohou být spojena nejen s technologickou úrovní dodavatele, úrovní výstupní kontroly apod., ale také rozdíly v aplikovaných standardech, kdy například u výrobků z Číny jsou jako primární používány standardy UL/CSA, které se od norem EN v některých ohledech liší.

Jak ukazuje současná politická situace, nejvýraznějším rizikem je riziko geopolitické způsobené často nepřepokládanými změnami politických a obchodních vztahů mezi ČR, resp. EU a zmíněnými zeměmi, které se dále promítá do dalších kategorií rizik, jako jsou rizika finanční nebo dopravní.

2.1 Pravidla pro dovoz do EU z vybraných států

Pro analýzu podnikatelských rizik při dovozu ze zemí mimo EU byly vybrány tyto státy: Čína, Turecko a Srbsko. Výběr konkrétně těchto států souvisí s importními aktivitami zkoumané společnosti EWD ELSTROEM s.r.o., jejíž dovoz z těchto zemí tvoří až 80 % celkového objemu zboží dováženého touto firmou do ČR.

Pokud chce nečlen dovážet zboží do EU, musí splnit mnoho podmínek. Jakýkoliv produkt, se kterým se obchoduje na trhu EU, spadá do určité kategorie, v závislosti na jeho vlastnostech. EU má proto speciální systém na klasifikaci komodit, každá kategorie má vlastní předpis např. klasifikace textilu, klasifikace obuvi, klasifikace plastových výrobků. Tento systém klasifikace se skládá ze tří pilířů: Světová celní nomenklatura, Kombinovaná nomenklatura a jednotní celní sazebník Taric. (Celní správa České republiky, 2021)

Proces začíná přidělením celního kódu k produktu, který v sobě nese informace o dovozních a vývozních clech a také bezpečnostních opatřeních, vývozní a dovozní postupy. Bezpečnostní opatření EU zahrnují antidumpingová opatření, která pomáhají chránit domácí výrobce před dovozem. Aby mohl být dovozce při dovozu do EU úspěšný, musí mít správné údaje o zboží, které dováží, certifikáty, které potvrzují splnění standardů EU, správné faktury a nákladní listy. Dokumenty, které jsou nezbytnou součástí celního odbavení, jsou: Prohlášení o shodě, faktura, nákladní listy, doklady o pojištění, balicí list v souvislosti s růzností kategorií jsou případně poté doplněny jiné potřebné dokumenty. Dalším krokem je vpuštění zboží do EU, které závisí kromě jiného na tom, jestli byly uhrazeny všechny daně a cla. Dovážené zboží musí splňovat veškeré hygienické a fytosanitární požadavky. (Celní správa České republiky, 2021), (CzechTrade, 2022)

Čína

EU je druhým největším obchodním partnerem Číny. Nejširší zahraničně-obchodní vztahy má Čína s Německem, Francií a Nizozemskem. Import do EU v roce 2020 činil 383,4 mld. EUR, což představovalo meziroční nárůst o 52,6 %. V daném období byla Čína pro ČR druhým největším obchodním partnerem, druhým největším dovozcem a sedmnáctým největším exportním trhem. (CzechTrade, 2022)

V roce 2020 měla Čína uzavřeno šestnáct smluv o volném obchodu (FTA – Free Trade Agreement) a v jednání dalších dvacet čtyři. Klíčová smlouva s EU je tzv. Comprehensive Agreement on Investment, která nahrazuje dvoustranné smlouvy mezi Čínou a jednotlivými státy EU. (CzechTrade, 2022)

Česká republika má s Čínou kromě dohody o hospodářské spolupráci a vědecko technické spolupráci a různých oborových smluv uzavřenou i smlouvu o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu. (MZV, 2021), (CzechTrade, 2022)

Vývoz z Číny není v podstatě omezen s výjimkou přibližně 138 položek, na které se vztahují licence a kvóty. Vývoz těchto položek jako jsou například rýže, sója, ropa nebo bavlna mohou realizovat jen určené státní podniky zahraničního obchodu. Jedná se o zboží tzv. první kategorie. Ostatní zboží druhé a třetí kategorie mohou vyvážet ostatní organizace na základě licence vydané ministerstvem zahraničního obchodu. Zákaz vývozu se vztahuje kromě jiných komodit například na kulturní památky nebo platinu. (Celní správa České republiky, 2021)

Turecko

Navzdory tomu, že Turecko není členem EU, uzavřelo se zeměmi EU dohody o celní unii. To sice zjednodušuje obchodní operace mezi zeměmi EU a Tureckem, ale celkové vztahy nejsou tak ideální, jak se zdají. Mezi hlavní mezinárodní obchodní produkty Turecka patří vozidla, zařízení, elektrotechnické zboží. (Celní správa České republiky, 2021)

Kdo chce obchodovat na turecké půdě, může využít tzv. Svobodných ekonomických zón (Free zone). Ty však spadají pod správu EU, ta vše řídí a reguluje. Na vývoz zbraní a munice je nutná zvláštní licence. Další omezení jsou v oblasti starožitností, které jsou starší jak sto let. Ty se nesmí vyvážet vůbec. (Celní správa České republiky, 2021), (MZV, 2021)

Srbsko

Po Turecku, které má největší objem obchodu se zeměmi EU ze všech kandidátských zemí na vstup do EU, je Srbsko zemí se druhým největším objemem obchodu s EU. Na základě Dohody o stabilizaci a přidružení je obchod mezi Srbskem a EU takřka zcela otevřený. Kvóty na dovoz do EU jsou tak zavedeny pouze na některé potraviny a další vybrané

komodity. Česká republika má se Srbskem podepsány dohody o ochraně investic a zamezení dvojího zdanění. (CzechTrade, 2022)

2.2 Podnikatelská rizika spojená s dovozem z vybraných států

Mezi hlavní rizika dovozu z Číny patří problematická verifikace kredibility a spolehlivosti obchodního partnera bez toho, aby kupující vykonal osobní návštěvu, požadavky na aplikaci čínských právních norem v uzavřených smlouvách, požadavek na minimální nakupované množství zboží (MOQ), prodlení v plnění smluv, zpoždění dodávek, kdy například dovozce přijme zálohu na zboží od zákazníka, ale dodavatel není schopný dodat zboží v požadované lhůtě, případně vznikne další zpoždění na celnici kvůli prodloužení celní kontroly, rozdílnost technických standardů a kombinovaná přeprava zboží do EU. V současné době má vliv na obchod s Čínou stále ještě doznívající pandemie COVID-19, která narušila veškeré dodavatelské řetězce. (Celní správa České republiky, 2021)

Dovoz z Turecka přináší v některých směrech obdobná rizika, jako dovoz z Číny. Na rozdíl od dovozu z Číny je ale eliminováno riziko rozdílných technických standardů, protože Turecko aplikuje evropské normy EN a mezinárodní normy IEC platné i v ČR a nepoměrně nižší jsou i přepravní rizika vzhledem ke kratší vzdálenosti a zjednodušené celní proceduře. Výhodou Turecka je jeho poloha, spojuje kontinenty Evropu a Asii, a z tohoto hlediska je ideální obchodní partner. Společnosti, které chtějí vyvážet z Turecka, musí mít speciální licenci, kterou kontroluje země, do které Turecko dováží. V současné ekonomické a politické situaci je důležité sledovat všechny změny v legislativách a vnitřních předpisech pro dovoz. (Celní správa České republiky, 2021)

Z vybraných zemí je Srbsko nejméně rizikovou zemí. Je poměrně snadné získat informace o potenciálním partnerovi, dohodnout aplikaci práva ve smluvních vztazích, zajistit spolehlivou a poměrně rychlou přepravu, a tak nejproblematičtější částí dovozní operace zůstává celní procedura po příjezdu zboží do ČR.

3 Možnosti prevence rizik

Jako nejzásadnější rizika v každé obchodní operaci jsou rizika finanční, která jsou ta nejsložitější, nejnákladnější a nejzávažnější rizika v mezinárodním obchodu, a proto je na ně kladen v této kapitole nejvyšší důraz. Neopomenutelná jsou ale samozřejmě i rizika před odesláním zboží výrobcem, rizika shodnosti výrobku s platnou normou EU doloženou odpovídající dokumentací a rizika přepravní.

3.1 Prevence finančních rizik

Jakýkoli obchodní případ by měl být podložen kvalitní smlouvou, ve které jsou uvedena všechna práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího včetně vymezení rizik (kdy a jaká práva povinnosti přecházejí na některou ze smluvních stran). Základem je využití renomované bankovní instituce poskytující plnou škálu platebních nástrojů pro zahraniční obchod. Pro účely této práce byly vybrány dva zajišťovací nástroje, které se nejvíce používají při dovozu ze třetích zemí a umožňují nejlépe kontrolovat, popřípadě snižovat finanční rizika, a to dokumentární inkaso a dokumentární akreditiv. (Janatka a spol, 2001), (Smejkal, Rais, 2013)

3.1.1 Dokumentární inkaso

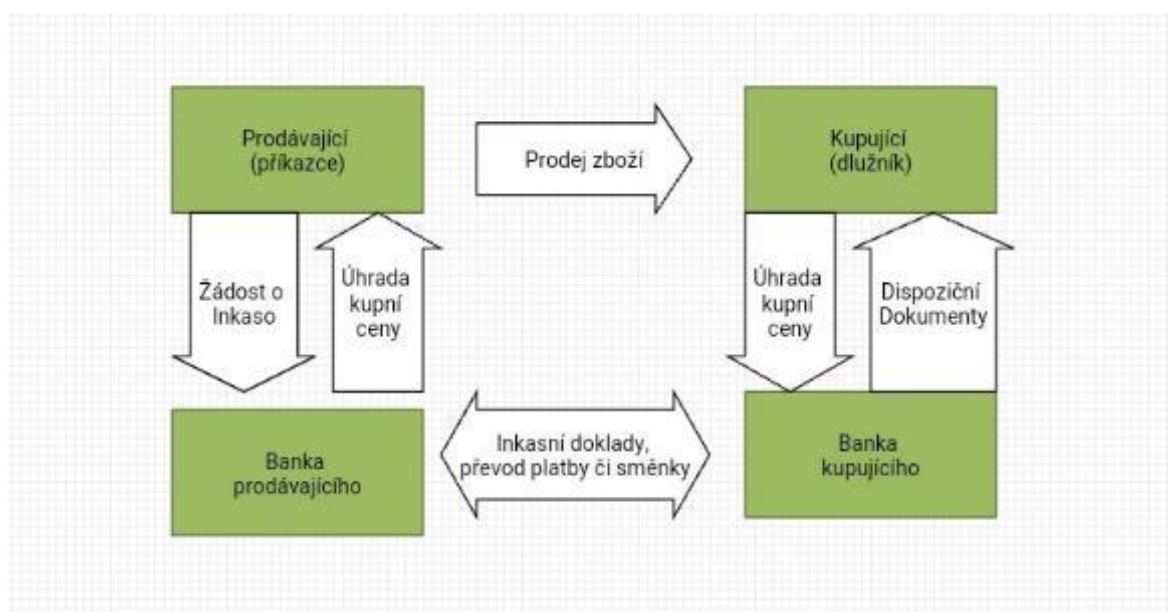
Obvyklým zajištěním finančních rizik v mezinárodním obchodě je dokumentární inkaso. Oproti akreditivu přinese inkaso dovozci více výhod. Dokumentární inkaso je pohodlný způsob vypořádání a také platební forma, kterou požívá buď kupující, nebo prodávající k omezení rizika a posílení svého postavení v obchodním vztahu. Podle Janatky a spol. (2001) můžeme na dokumentární inkaso nejčastěji narazit v tzv. cashové (hotovostní) formě, také označované zkratkou D/P dokumenty proti placení nebo v méně obvyklé formě jako D/A dokumenty proti akceptaci směnky.

Nejvíce používané typy dokumentárního inkasa jsou dokumenty proti placení a dokumenty proti akceptaci směnky. Proti platbě znamená že, dovozce zaplatí, když mu dorazí dokumenty ke zboží, nemusí platit dopředu, tím pádem může své peněžní prostředky

využít na něco jiného, do té doby, než mu dorazí inkasní dokumenty. Co se týká akceptace směnky, musí vývozce, když odesílá bance dokumenty, doplnit je i o směnku vystavenou na dovozce. Nejčastěji se splatnost směnky dává na pozdější splatnost (na viděnou – at sight). Vzniká zde velké riziko pro vývozce, protože mu nemusí dorazit platba a také dovozce nemusí vyzvednout zboží a vývozce na své náklady musí zboží zpět dopravit do svého skladu. (Smejkal, Rais, 2013), (Marvanová a spol, 1994)

Příprava a průběh

Nejdříve musí být jasné, jestli má smysl inkaso použít. Důležité je prověřit následující okolnosti: důvěryhodnost vztahu mezi dodavatelem a příjemcem, dovozní omezení, celní zatížení, stabilitu měnového kurzu, kredibilitu banky, obtížnost získání licence a také celkovou stabilitu státu v oblasti politiky a ekonomiky (Smejkal, Rais, 2013). Dokumentární inkaso, jeho příprava a průběh odpovídá obvykle níže uvedenému schématu.



Obrázek 1: Schéma dokumentárního inkasa

Zdroj: Vlastní zpracování podle Smejkala a Raise (2013)

Prodávající a kupující uzavřou smlouvu o dodávce zboží, ve které uvedou, že k platbě bude použit systém dokumentárního inkasa. Prodávající odešle zboží kupujícímu. Prodávající předá inkasní příkaz a doklady bance. Banka prodávajícího předá dokumenty bance

kupujícího. Předkládající banka informuje kupujícího o přijetí dokumentů na jeho jméno a za jakých podmínek je lze získat. Kupující si může před provedením platby prohlédnout obdržené dokumenty, zůstávají však bance k dispozici, dokud nebudou zaplacený. Pokud kupující nemá připomínky k dokladům, přijme podmínky převzetí a provede platbu, poté obdrží doklady ke zboží. Banka kupujícího po obdržení platby převede tuto částku bance prodávajícího, ta je pak připíše na účet prodávajícího. (Machková a spol, 2014), (Smejkal, Rais, 2013)

Lze popsat tři způsoby úhrady inkasa. Inkaso s okamžitou platbou (dokumenty za provedení platby) to znamená, že kupující musí zaplatit částku pohledávky okamžitě po obdržení oznámení od banky. Nebo inkaso s odloženou platbou (dokumenty proti přijetí) což znamená, že kupující musí pohledávku zaplatit do určitého data. Při použití třetího způsobu se předávají dokumenty proti dodání odlišného zboží. (Smejkal, Rais, 2013), (Machková a spol, 2014)

Ve srovnání s dokumentárním akreditivem, kde je banka povinna provést platbu, dokumentární inkaso zbavuje banku této povinnosti, banka zde funguje jen jako zprostředkovatel. Vše záleží jen na vzájemné důvěře mezi kupujícím a prodávajícím, mělo by se používat, jen pokud nehrozí odmítnutí zaplacení. V některých případech kupující za neschopnost zaplatit nemůže z důvodu ekonomické nebo politické situace v zemi, například uvalení sankcí a nepokoje. (Marvanová a spol, 1994)

Zakončení a použití v obchodním případě

Přínosy dokumentárního inkasa z pohledů kupujícího a prodávajícího jsou za prvé, že kupující má jisté, že prodávající odešle zboží a zároveň nemá omezené finanční prostředky. Existuje i možnost přijetí zboží před zaplacením. Navíc je to snadnější a levnější služba než dokumentární inkaso. Další výhodou je, že prodávající má jistotu, že zboží přejde do vlastnictví kupujícího až po jeho zaplacení, to ale neplatí vždy, platba je také rychlejší než v případě otevřených účtů, které jsou používány u akreditivu. Proávající má své zboží ve vlastnictví a může s ním manipulovat do té doby, než předá dokumenty, pokud chce mít větší jistotu zaplacení v případě způsobu akceptace směnky, měl by zvolit

dokumentární akreditiv nebo si platbu pojistit ve smlouvě. (Smejkal, Rais, 2013), (Marvanová a spol, 1994)

Dokumentární inkaso má zároveň i nedostatky. Jedním z rizik, které hrozí prodávajícímu je, že kupující odmítne zaplatit za obdržené zboží bez udání důvodu, má na to právo, pokud není v kupní smlouvě stanovena výjimka. Pokud je zvolený způsob platby akceptace směnky, je zde riziko jejího nezaplacení od kupujícího. (Machková a spol., 2014)

3.1.2 Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv můžeme zařadit mezi nejstarší bankovní nástroje v rámci mezinárodního obchodu. Mezi hlavní funkce akreditivu lze zahrnout funkce zajišťovací a platební. Akreditiv je závazek banky poskytnout prodávajícímu jistotu, že všechna pravidla v něm stanovená budou splněna, v případě že poskytne bance potřebné podklady a splní všechny podmínky akreditivu. (Andrle, 2020), (Janatka a spol, 2001), (Bose, 2020)

Dokumentární akreditiv má mnoho variant provedení. Základní dělení akreditivů je na odvolatelný a neodvolatelný. Odvolatelný může vystavující banka změnit nebo zrušit jménem plátce. Banka ani plátce nemají povinnost informovat o tom příjemce. Takový akreditiv v je pro prodávajícího považován za rizikový, a proto se v praxi nepoužívá. (Machková a spol, 2014), (Marvanová a spol, 1994)

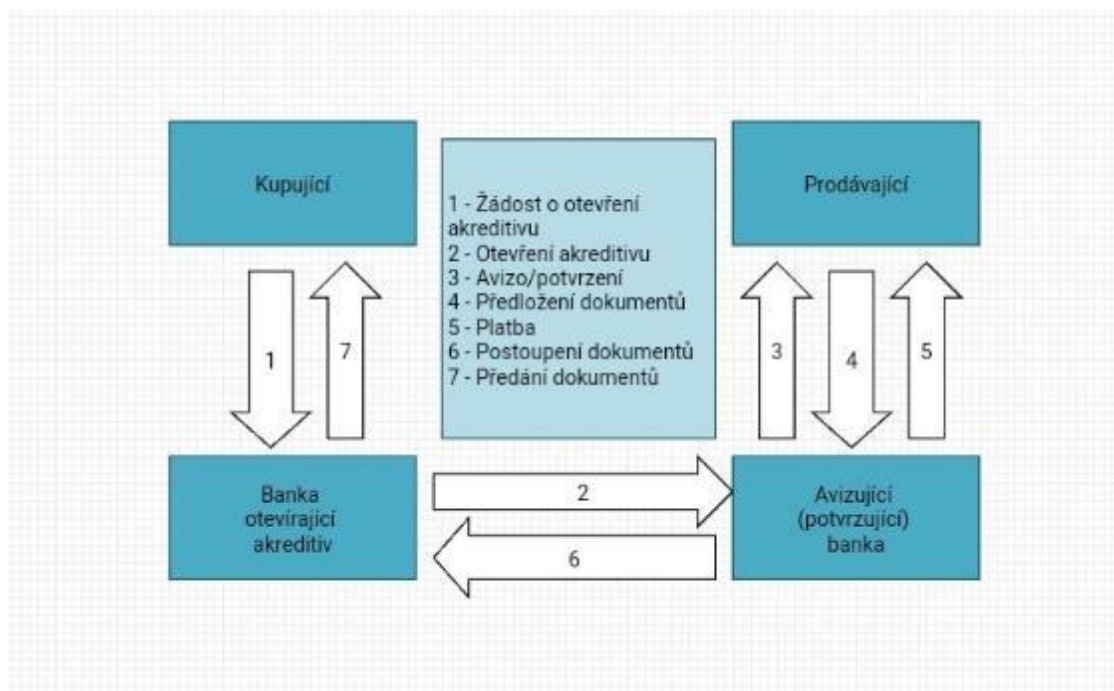
Neodvolatelný akreditiv nelze změnit nebo zrušit bez souhlasu příjemce. Je to pevný závazek vystavující banky provést platbu podle akreditivních podmínek, pokud příjemce splní podmínky. Akreditiv se obecně považuje za neodvolatelný, odvolatelný je v případě, pokud je to v textu samostatně uvedeno. (Andrle, 2020), (Marvanová a spol, 1994)

Další dělení je na potvrzené a nepotvrzené. Na žádost banky, která neodvolatelný akreditiv vystavila, tento akreditiv může potvrdit jiná banka. Poté je potvrzující banka povinna zaplatit příjemci, bez toho, aniž by jí vydávající banka peníze převedla. U nepotvrzeného jiná banka jeho otevření pouze avizuje. Dalšími existujícími druhy akreditivů jsou např.:

remboursní, revolvingový, převoditelný, krytý, nekrytý, stand-by, back-to-back atd. (Andrle, 2020), (Marvanová a spol, 1994)

Příprava a průběh

V první řadě musí kupující požádat banku o otevření akreditivu. Důležitým faktorem je správná volba spolehlivé a důvěryhodné banky, pokud kupující vybere nespolehlivou banku, může to vést k nesplnění akreditivních podmínek a finanční ztrátě. Druhá straně obchodního vztahu to ukáže, že kupující není schopný zařídit správný průběh obchodního vztahu, což může vést ke ztrátě obchodního partnera nebo zrušení kontraktu. Pokud je vybrána možnost neodvolatelného akreditivu u věrohodné banky, může exportér zcela jistě počítat se zaplacením. (Machková, 2014), (Smejkal, Rais, 2013). Dokumentární akreditiv je obvykle řešen podle níže znázorněného postupu.



Obrázek 2: Schéma dokumentárního akreditivu
Zdroj: Vlastní zpracování podle Smejkala a Raise (2013)

Celý průběh akreditivu zajišťuje banka, která požaduje od vývozce dokumenty ke zboží v době platnosti. Obecně je akreditiv menší výhodou spíše pro importéra. Nejprve si banka

musí o kupujícím zjistit, jestli je schopný zaplatit akreditivní částku, jestli nemá dluhy nebo je nespolehlivý. Když má banka s kupujícím více zkušeností a ví, že je důvěryhodný, může mu umožnit zaplatit částku déle. (Janatka a spol, 2001), (Andrle, 2020)

Dovozce, který je zároveň plátcem, otevře akreditiv u vydávající banky ve své zemi. Vystavující banka informuje o otevření akreditivu avizující banku vývozce (příjemce). Avizující banka oznámí příjemci, že je akreditiv otevřen. Příjemce poté připraví všechny potřebné dokumenty a doručí zboží plátcem a zároveň předloží dodací doklady avizující bance. Avizující banka zkontroluje dokumenty, jestli souhlasí s podmínkami uvedenými v akreditivu a pokud vše souhlasí, odešle dokumenty vystavující bance. Vystavující banka provede také kontrolu dokumentů, pokud je vše v pořádku, odešle je plátcem a peníze převede příjemci. Mimo to, že hlavní funkcí je zajištění bezpečné transakce, je mezinárodní akreditiv využíván jako výhodný způsob pro financování dovozních kontraktů. Dovozce může na splacení akreditivu využít úvěr od banky. (Janatka a spol, 2001), (Andrle, 2020), (Bose, 2020)

Zakončení a použití v obchodním případě

Použití akreditivu v obchodním případě má své klady i zápory. Hlavní výhodou je garance spolehlivosti pro obě smluvní strany. Plátcem neriskuje peníze a příjemce má jistotu, že platbu po předložení potřebných dokladů s jistotou obdrží. Nevýhodou je složitý, nákladný a zdoluhavý proces. Příjemce musí ze zákona splnit všechny podmínky akreditivu. Pokud banka najde nesrovnalosti v přijatých dokladech, peníze nepřevé. Dalším mínusem je provize, kterou si účtují banky, může být různá od 0,1-0,6 % z částky platby. (Smejkal, Rais, 2013), (Andrle, 2020), (IMF, 2021)

3.2 Prevence přepravních rizik

Během dopravy může dojít k poškození nebo ztrátě zboží. Podle toho, jaká je dohodnutá přepravní podmínka (INCOTERMS), nese náklady ten, kdo v dané chvíli, kdy ke škodě dojde, nese odpovědnost za zboží. Proto je nutné ve smlouvě jasně definovat podmínky INCOTERMS a věnovat pozornost pojištění zboží.

3.3 Prevence rizik před odesláním zboží výrobcem

Tato kapitola je zaměřena na kontrolu zboží a dokumentů před odesláním výrobcem, která by měla omezit vznik souvisejících podnikatelských rizik. Prvním krokem je doložení dokumentace o prověření výrobku certifikační autoritou, pod kterou spadá certifikace dané skupiny výrobků, jako je například protokol o zkoušce a prohlášení o shodě s normou. Druhým krokem je prověření kompletnosti dodávky inspekčními orgány před odesláním zboží. Je mnoho inspekčních orgánů nezávislé kontroly například SGS, Lloyd's Register, Bureau Veritas, TÜV, Saybolt. Jako tradiční regionální inspekční orgán v České republice je označována Inspekta. Pro účely práce byly vybrány dva inspekční orgány, a to URS a SGS. (Janatka a spol, 2001)

3.3.1 Prověření výrobku certifikační autoritou

Inspekční orgány, které provádějí prověřování výrobků a vydávají osvědčení, musí mít odpovídající mezinárodní akreditaci. Akreditace je poskytována prostřednictvím zvláštního orgánu. Společnost, která má akreditaci, musí být zároveň zapsána v rejstříku subjektů oprávněných vydávat osvědčení. Pokud zapsána není, potom není možné osvědčení uznat.

Certifikace

Certifikace je pro výrobce velice nákladná činnost. Mnoho výrobců přistupuje ale k certifikaci kladně s cílem zvýšit konkurenceschopnost svých výrobků. U některých výrobních skupin je certifikace povinná. Nejdůležitější jsou dokumenty, které jsou potřebné k výrobě výrobků, jejich prodeji a proclen. Jsou to především doklady o daňové registraci společnosti a doklady pro vyráběné zboží, jako je datový list výrobku a návod k použití. V závislosti na druhu zboží mohou být vyžadovány další doklady. Postup získání certifikátu je u všech výrobků stejný. (Janatka a spol, 2001), (Machková a spol, 2014)

Protokol o zkoušce

Protokol o zkoušce je zpráva z provedení různých zkoušek na výrobcích v laboratořích podle norem pro celkovou bezpečnost výrobků. Pro lepší představu o formě protokolu byla vybrána oblast elektrotechniky. Příklad elektrotechnického protokolu o zkoušce viz obrázek č. 3. (EZÚ, 2021)

		
ELEKTROTECHNICKÝ ZKUŠEBNÍ ÚSTAV, s.p. Pod Lisem 129 171 02 Praha 8 - Troja	Počet stran:3 Počet příloh/Počet stran příloh:-/ Zn.:Hly/Re	
Číslo protokolu: 802872-01/01	Datum vydání: 6. 8. 2008	
		
PROTOKOL O ZKOUŠCE		
Výrobek:	Motorový spínač	
Typ:	neuveđen	
Jmenovité hodnoty:	neuveđeny	
Výrobní číslo:	--	
Výrobce:	VIĐ ELSTROEM s. r. o., Panuškova 1091, 582 91 Světlá nad Sázavou, Česko	
Výrobní místo:	neuveđeno	
Číselník výrobků EZÚ:	105001 - ostatní služby	
Objednavatel:	VIĐ ELSTROEM s. r. o., Panuškova 1091, 582 91 Světlá nad Sázavou, Česko	
Počet zkoušených vzorků:	3	
Vzorky předloženy dne:	14.7.2008	
Místo provedení zkoušek:	Elektrotechnický zkušební ústav, s.p.	
Zkoušky prováděny v době od	5.8.2008	
do	6.8.2008	
Jiné údaje:	--	
Výrobek zkoušen podle:	ČSN EN 60947-1:08 ed.4 čl 7.1.2.2	
Zpracoval: Rezková Aléna 	Schválil: Hlavatý Jan  technický vedoucí zkušební laboratoře	
		
<small>Výsledky zkoušek uvedené v protokolu se týkají pouze zkoušeného předmětu a jsou změněny s přesností požadovanou zkušebním předpisem. Bez písemného souhlasu EZÚ nesmí být tento protokol reprodukován jinak než celý! Pokud se zákazník uvedený v tomto protokolu odvolává na služby EZÚ jako akreditované laboratoře, musí používat formulaci typu „Zkoušeno EZÚ, laboratoř akreditovanou ČIA k uvedeným zkouškám, registrační číslo akreditované laboratoře 1059“.</small>		
Tel.: 266104111	Fax: 284680070	E-mail: testing@ezu.cz http://www.ezu.cz

Obrázek 3: Protokol o zkoušce

Prohlášení o shodě s normou

Účelem tohoto dokladu je potvrzení o shodě zboží s bezpečnostními požadavky a normami stanovenými technickými předpisy a pravidly. Tento doklad je důležitý pro výrobce zboží plánující jejich prodej jak na místním i zahraničním trhu. Z pohledu dovozce je důležitý v situaci, kdy přepravuje zboží na území své země. Tento doklad je mnohem jednodušší a snazší než certifikace. Žadatel má právo své výrobky otestovat sám, popřípadě může využít i odbornou laboratoř, výsledky pak předává certifikačnímu centru. Centrum tyto výsledky pouze ověří. Rozdíl oproti certifikaci je v tom, že za bezpečnost výrobku je odpovědný žadatel. Dalším krokem je vytištění prohlášení o shodě, které je vytištěno na obyčejném papíře, nikoli na speciálním formuláři jako certifikát. Posledním krokem je registrace prohlášení. Prohlášení lze vystavit na sériové výrobky na zakázku nebo na konkrétní šarži. (Janatka a spol, 2001), (Machková a spol, 2014)

3.3.2 Prověření kompletnosti, složení a stavu dodávky před odesláním inspekčními orgány

Tato podkapitola je zaměřena na omezení rizik před odesláním zboží výrobcem prostřednictvím inspekčních orgánů SGS a URS v případě importu a organizací INSPEKTA, v případě exportu českých firem do zahraničí na základě vyžádání zahraničního partnera. Prověření zboží závisí na jeho typu, podle něhož je důležité stanovit, co se bude kontrolovat. Například vizuální kontrola zboží, kompletnost, provozuschopnost zboží, kontrola jeho vlastností, včetně technické zkoušky. Existují dva druhy kontrol. Kontrola úplná, kdy se prověřuje veškeré zboží, nebo kontrola selektivní, která spočívá v dílčí kontrole jednotlivých položek z celé šarže nebo zboží v jednotlivých obalech. Ve smlouvě může být stanoven pro každou vlastnost zboží jiný kontrolní způsob. Namátkově se kontroluje jen v případě, že je to stanoveno ve smlouvě. Pokud je tento způsob kontroly dohodnutý ve smlouvě, tak je tam konkrétně uvedeno, jak kontrola probíhá například, že se provádí na základě vzorku, u něhož se prověřuje hmotnost, množství, funkčnost nebo jeho vlastnosti. (SGS, 2021), (Janatka a spol, 2001)

SGS



Obrázek 4: Certifikát společnosti UKAS

Zdroj: URS, 2020

regulační, zdravotní. Inspekce má za úkol zjistit, jestli množství a kvalita vyhovuje regulačním požadavkům v různých oblastech a regionech. Vše je zakončeno vydáním osvědčení, které garantuje, že výrobky nebo služby vyhovují národním a mezinárodním normám a předpisům. (SGS, 2021), (Janatka a spol, 2001)

URS

URS je nezávislá inspekční organizace se sídlem ve Spojeném království založená v roce 1994, s pobočkami ve více než 44 zemích světa. Akreditaci služeb a vysokou kvalitu certifikačních procesů jim zajišťuje britský akreditační orgán UKAS (United Registrar of Systems). Po celém světě zaměstnává 850 auditorů, má 45 mezinárodních kanceláří. Jejich kompletní registr obsahuje seznam 17 000 certifikovaných společností. UKAS poskytl povolení URS na provádění certifikací podle norem např.: ISO 9001, ISO 20000, ISO 14001, ISO 50001, ISO 13485 atd. Další akreditaci k certifikaci v souladu s normou IATF 16949 ve výrobě automobilů a automobilových komponentů poskytl IATF. Zákazníkům

SGS je celosvětově působící společnost, která provádí testování, inspekci a certifikaci zboží. Je rozmístěna zhruba ve stočtyřiceti zemích světa, má 93 tis. zaměstnanců a 2 600 kanceláří a také laboratoře. V České republice má svou dceřinou společnost. Úkolem této společnosti je pomoc společnostem a podnikům na celém světě zvládat vše účinně, dodávat kvalitní a důvěryhodné výrobky a obchodovat poctivě. Také umožňuje rozvíjet nové technologie a urychluje jejich dostání spotřebitelům co nejrychleji a za výhodnou cenu. Stará se i o IT a bezpečí dat. Její služby se skládají z testování, inspekce a osvědčení. Testování snižuje rizika tak, že prověřuje kvalitu, bezpečnost a výkon výrobků podle norem např. bezpečnostní,

poskytují přidanou hodnotu prostřednictvím technických kontrol, auditů, monitorováním majetku, kontrolou kvality výrobků a auditů dodavatelů. URS je znávena pro svou nezávislost, kvalitu a integritu služeb. (URS, 2020)

Pro lepší představu je vhodné rozvést alespoň jednu z konkrétních činností organizace, a to je kontrola kvality zboží a materiálů. Co přinese kupujícímu zajištění kvality organizací URS? Bude mít jistotu, že zboží, které dovezl je kvalitní, spolehlivé, bez vad, s certifikací platnou v daném státě. Dále zajišťují kontrolu tlakových nádob, inženýrské služby, revizi elektrických zařízení a kontrolu zdvihacích zařízení. (URS, 2020)

Inspekta

Společnost Inspekta byla v České republice založena v roce 2013 a působí jak v Česku, tak na Slovensku. Jejím úkolem je kontrolovat dodávky zboží a komodit ze všech odvětví průmyslu a zemědělství. Poskytuje mnoho služeb, například dozorovou, kontrolní, auditní činnost a dále také konzultace. Kontrola vychází z nařízení Evropské unie nebo z mezinárodních standardů (např. ICC, ISO, ČSN, ASME, GMP). (INSPEKTA, 2021), (Janatka a spol, 2001)

Inspekta zajišťuje činnosti a oblasti, které nedokáží banky a pojišťovací společnosti dostatečně pokrýt. Pokrývá oblasti pojištění zboží, dodržování smluvních podmínek, dodržování smluv. Dále poskytuje kvalifikovanou a dobře strukturovanou kontrolu zboží v místech kde je to potřeba např: výroba, nakládka, vykládka. Dokáže eliminovat finanční ztráty při nedodržení podmínek, snížit počet závad na výrobcích, včasné varovat o nesrovnalostech, předcházet ztrátám v důsledku zpoždění dodávek, konzultovat odborné znalosti se zákazníkem.



Obrázek 5: Činnosti inspekčního orgánu
Inspekta
Zdroj: Inspekta, 2021

Pro nejefektivnější omezení rizik je vhodné využívat všech dostupných možností, to znamená banky, pojišťovací společnosti a také nezávislé inspekční orgány. Náklady na všechny tyto kontrolní činnosti a společnosti jsou zanedbatelně malé, pokud by se porovnávaly se vznikem a následkem podnikatelských rizik. (INSPEKTA, 2021)

4 Popis konkrétní firmy a současná situace v oblasti rizik

Tato kapitola je zaměřena na popis a specifikaci činnosti firmy EWD ELSTROEM s.r.o. V další části jsou rozebrána současná rizika obecně.

4.1 Popis vybrané firmy

Firma EWD ELTROEM s.r.o. vznikla 10. dubna 2006 jako obchodní firma se zaměřením na dovoz elektrotechnického materiálu a nářadí, které tvoří i v současné době 100 % jejich produktového portfolia. Je to menší importní firma do 10 zaměstnanců s ročním obratem do patnácti milionů korun. (EWD ELSTROEM, 2021)

Tabulka 1: Produktové portfolio EWD ELSTROEM

Produktové portfolio:	
Distribuční skříně	Kabelové vývodky a ucpávky
Elektroměry a elektroměrové rozvodnice, skříně na vodoměry	Hydraulické nářadí
Instalační krabice	Objímky, adaptéry, detektory
Jističe, chrániče, přístroje na DIN	Přenosné rozvaděče
Krabice pro dodatečnou montáž	Stahovací pásy (nylonové, kovové)
Pojistky, pojistkové odpínače	Vačkové spínače
Průmyslové zásuvky a vidlice	Zásuvkové kombinace

Zdroj: vlastní zpracování

Tato společnost má již více jak patnáctiletou tradici jako importér a distributor a zastupuje na českém trhu takové výrobce elektrotechnického materiálu, jakou jsou například turecké firmy TP ELECTRIC, METE ENERJI, OPAS a ADALPANO, srbské společnosti METALKA MAJUR a EM-PRO a v úzké spolupráci se sesterskou firmou ESG ELSTROEM s.r.o. reprezentuje čínského výrobce JETECO, který se specializuje na výrobu hydraulického nářadí. Ve srovnání s ostatními importními firmami obdobné

velikosti v České republice má tato firma velice rozmanité portfolio dodavatelů, spolupracuje jak s firmami ze států v EU, tak především s firmami ze zemí mimo EU. Mezi hlavní dodavatele patří firmy z Turecka, Srbska, Polska, Itálie a Španělska. Cílem firmy je nacházet kvalitní výrobky za dobré ceny bez ohledu na zemi původu a ty dovážet na český trh. (EWD ELSTROEM, 2021)

Kromě prodeje má firma i vlastní výrobu zásuvkových kombinací z dovezených komponentů, díky níž je schopna flexibilně reagovat na požadavky zákazníků a vyrobit i nestandardní kombinace bez ohledu na minimální požadované množství.

Politikou firmy je vysoká kvalita za dobré ceny. V době současné koronavirové a ekonomické krize zvládla firma velmi rychle přechod na elektronický obchod, kterým nahrazuje snížené prodeje výrobcům a velkoobchodům.

Pro komunikaci se zákazníky využívá firma nejen obchodní zástupce pokrývající svojí působností celou Českou republiku, ale i marketingovou komunikaci na sociálních sítích jako je Facebook a Instagram, reklamu v rádiích, cílené newslettery svým stálým zákazníkům s novinkami a akcemi na své produkty a letákové akce. K reklamě využívá takzvaný systém Skliků na webech tzn., že se zobrazuje reklama například na Seznam.cz, aby ji potenciální zákazník nebo stálý zákazník mohl vidět a kliknout na ni a tím se dostal přímo na firemní e-shop. Firma nezaostává ani v komunikaci se zahraničními partnery. Začátkem října vyhlásila výběrové řízení, jehož výsledkem bude vybrání jednoho dětského sportovního zahraničního týmu, který bude firma sponzorovat. I touto cestou prosazuje pozitivní přístup ke všem kulturám a vzájemné kooperaci a přátelství. V široké míře využívá možnost osobních obchodních jednání v jakémkoliv regionu a následný permanentní kontakt na sociálních sítích.

V roce 2021 byla firma v rámci intenzivní přípravy na zavádění inovativních řešení oceněna za účast v mezinárodním výzkumném projektu s názvem Lídr tržních příležitostí. (EWD ELSTROEM, 2021)

4.2 Současná situace v oblasti podnikatelských rizik v mezinárodním obchodu

Současná podnikatelská rizika v mezinárodním obchodu byla a jsou z velké části ovlivněna pandemií COVID-19. Vzhledem k nové pandemické situaci bylo nutné upravit přepravní plány (uzavření hranic se stalo velkým problémem pro globální obchod), celková poptávka po zboží se změnila, dodavatelské řetězce byly přerušeny, a to mělo za následek snížení obratu zahraničního obchodu nejen České republiky. V pozadí pandemie vznikly nové trendy, otevírá se prostor pro růst dobrých dovozců, kteří mají schopnost flexibilně řídit nakupovaný sortiment se zaměřením na potřeby trhu. (Machková, 2014)

Krize otevírá i mnoho příležitostí, vznikají prázdná místa, která je možno obsadit, zvětšit obrat nového perspektivního zboží a tím zvýšit ziskovost podniku. Je možné vyjednat lepší podmínky s výrobcí a dodavateli, kteří ztratili kvůli krizi své odběratele.

Pro začátečníky je tato situace ale velice riskantní, vzhledem k dnešní ekonomické nejistotě. Pro každého, kdo ještě nikdy neuzavřel dovozní nebo vývozní transakci je těžké si představit, kolik obtíží celý proces obnáší (od pojištění nákladů, zajištění rizika při kolísání měnových kurzů, k získávání osvědčení o shodě pro produkty, až k dokončení transakce, vyrovnání a dodání zboží).

Je několik způsobů, jak se rizikům v konkrétních situacích vyhnout, resp. neutralizovat je. Jako první možnost je vhodné zmínit prevenci, to je druh příležitosti, jak riziko obejít nebo rozptýlit a znamená vyloučit nebo externě obstarávat činnosti spojené s transakcemi, dopravou, pojištěním atd. Dalším způsobem je rozložení rizika, které spočívá v rozptýlení celého souboru rizik na části, s cílem omezit možné poškození pouze na jedné část celého podniku. Řešením je i kompenzace rizik vybudováním reverzní tržní pozice uzavřením obousměrného obchodu. Pokud dojde ke ztrátám na hlavní transakci, budou kompenzovány bilaterálně. Možností je také převod rizika, kdy rizika přebírá jiný podnikatelský subjekt. Převod rizika lze provést buď bezplatně, nebo prostřednictvím platby straně, která přebírá riziko na sebe. (Smejkal, Rais, 2013)

U obchodních případů je nejlepší vhodná varianta kombinace výše uvedených řešení, například přenesení rizik na pojišťovnu nebo banku. (Smejkal, Rais, 2013)

5 Snižování rizik v konkrétních obchodních případech firmy EWD ELSTROEM s.r.o.

Firma předchází podnikatelským rizikům pojištěním a podmínkami v obchodních smlouvách. Díky dlouholetým obchodním vztahům se zahraničními partnery si vybudovala vzájemnou důvěru. Pokud firma realizuje v zahraničí u některého z partnerů první nákup, snaží se využít všech možností zajištění rizik, ať již pojištění, přísnější dodací podmínky Incoterms nebo služby inspekčních firem. Prvnímu nákupu vždy předchází celá řada korespondenčních a online jednání a následně i osobní jednání ve firmě nového dodavatele, kde je hlavním cílem nejen navázat osobní vztahy, upřesnit některé obchodní podmínky, otázky balení atd., ale současně prověřit, zda je firma opravdu výrobcem toho, co deklaruje jako svoji produkci a jaké má strojního vybavení jako základ pro rozvinutí jednání a případných zakázkových výrobcích. Celý tento proces je velice zdoluhavý, ale ve většině případů stojí za to, protože výsledkem je uzavření dlouhodobé smlouvy, první objednávka a plán následných dodávek s periodicitou 6-8 týdnů.

Pro jakoukoli firmu je předcházení rizikům poměrně nákladné, ale přesto se tato firma musí soustředit na všechna rizika, protože by pro ni mohla mít fatální následky. V první řadě se snaží o dobré vztahy s obchodními partnery a vzájemnou důvěryhodnost, tak aby nedocházelo ke zbytečným sporům a případné problémy měly obě strany zájem řešit společně. Nikdy nelze vyloučit, že partner může být pozadu s výrobou například z důvodu nedostatku materiálu, což je nyní problém zasahující skoro všechna odvětví, sjednaný dopravce nemusí mít dostatek volných kapacit na včasné vyzvedávání zboží, zboží může být při přepravě poškozeno nebo může přijít nekompletní dodávka a z těchto důvodů si firma s dodavateli a dopravci sjednává smlouvy, ve kterých jsou přesně definované způsoby řešení případných problémů.

5.1 Import hydraulického nářadí z Čínské lidové republiky

Hlavními typy dováženého hydraulického nářadí jsou děrovací lisy využívané při výrobě rozvaděčů, nožní pumpy a nůžky pro stříhání plechů a kabelů.

Příprava podkladů a uzavření obchodní smlouvy

Na základě nabídky a marketingové studie, vyhodnocení požadavků trhu a profitability se společnost EWD ELSTROEM s.r.o. rozhodla rozšířit své produktové portfolio o hydraulické nářadí a uzavřít smlouvu na jeho dovoz s novým dodavatelem z Číny.

Uzavření obchodní smlouvy předcházelo posouzení obchodního partnera na základě referencí od firem prodávajících jeho zboží ve Velké Británii, Španělsku a Polsku, posouzení poskytnutých technických podkladů, cenová jednání, prověření celního zatížení, posouzení kvality vzorků a přepravních možností.

Obecně je primárním rizikem riziko finanční, protože naprostá většina čínských firem požaduje minimálně pro první tři dodávky platbu předem a riziko právní, vycházející z uzuality, kdy je v mezinárodním obchodu aplikováno ve smlouvách právo výrobce a čínské právo je v některých směrech od práva ČR, resp. EU poměrně odlišné.

Firma uzavřela smlouvu na jeden rok s automatickým prodloužením o další rok, pokud nedojde k jejímu vypovězení. Podařilo se dojednat platební podmínku se zálohou 30 % a doplatkem zbývajících 70 % se splatností třicet dnů od data doručení zboží, čímž se finanční riziko částečně snížilo. Součástí smlouvy jsou pevně stanovené ceny na období jednoho roku a dodací parita EXW. Tímto bylo alespoň částečně eliminováno riziko cenových změn a dodacích podmínek.

Realizace obchodního případu

Praxe ukázala, že v zásadě největším problémem je zajištění kvality dodávaného zboží. Vyžádané vzorky ve většině případů neodpovídají kvalitě finálního produktu nebo odpovídají kvalitě a importér provede nákup, nicméně skutečná dodávka zboží nedosahuje

stejně kvality jako předem zaslané vzorky a je velmi často nezbytné vyžádat služby inspekčních orgánů.

Doprava, ačkoliv se ve většině případů jedná o dopravu kombinovanou (námořní/silniční, vlaková/silniční), protože letecká přeprava je velice nákladná, není z hlediska rizik a možnosti jejich omezení komplikovaná.

České přepravní a logistické firmy dlouhodobě spolupracují s čínskými logistickými firmami a mají svoje prověřené agenty v Číně, kteří jsou schopni kromě přepravních služeb poskytnout i jiné služby jako je například zajištění exportní licence. Zboží je dopravováno z Číny jednak letecky, ale vzhledem k nákladnosti není tento způsob dopravy převažující a většina nákladů je převážena námořní cestou nebo po železnici.

Firma EWD ELSTROEM s. r. o. si zajišťuje prostřednictvím svého logistického partnera TransContinental Cargo Logistics s.r.o. přepravu sama na základě doložky EXW Yuhuan. Vzhledem k tomu, že cena námořní přepravy a železniční přepravy se podstatně neliší, využívá firma přepravu železniční, a to z důvodu doby přepravy. Zatímco při využití námořní přepravy z nejbližšího přístavu Ningbo činí doba přepravy minimálně čtyřicet dnů, protože je nutná překládka kontejnerů v některém z evropských přístavů (Hamburg, Antverpy, Koper), které jsou v současné době velice přetížené, železniční přeprava trvá okolo dvaceti dnů a kontejnery přicházejí přímo na terminály v České republice.

Tato společnost zajišťuje všechny služby od převzetí zboží od čínského výrobce, exportní licenci, přepravu, uložení zboží na celní sklad, zpracování všech celních dokumentů a po uvolnění zboží jeho dopravu do skladu EWD ELSTROEM s.r.o. Tím jsou z velké části eliminována rizika plynoucí ze špatného celního zařazení dováženého zboží, tím i špatné výše celní sazby, což by znamenalo pro importéra buď zbytečně vyšší celní poplatek, nebo naopak nedoplatek spojený s možností sankce ze strany celní správy.

Finální částí obchodního případu je převímka zboží od dopravce, při které se provádí vizuální kontrola nepoškozenosti zásilky, její rozbalení, kontrola kompletnosti zásilky dle dokumentů a namátková kvalitativní kontrola.

Během mnohaleté spolupráce při dovozu zboží od různých čínských výrobců se žádné problémy neprojevíly.

5.2 Import flexibilních kovových hadic z Turecka

Ve snaze o rozšíření sortimentu odebíraného od dlouholetého obchodního partnera, s nímž firma spolupracuje více jak patnáct let, se vedení firmy rozhodlo zařadit do sortimentu flexibilní kovové hadice s i bez potahu PVC.

Vzhledem k dlouhodobé spolupráci s dodavatelem byla finanční, kvalitativní a přepravní rizika relativně minimální. Jako největší riziko v tomto případě se ukázalo nastavení dovozních kvót na bezešvé kovové trubky do ČR, resp. EU.

Již samo zařazení flexibilních hadic mezi bezešvé trubky je poměrně problematické a vyplývá pouze z toho, že na tento typ flexibilních hadic není vytvořena samostatná celní nomenklatura a celní kód.

K vyčerpání kvót dochází obvykle na začátku posledního čtvrtletí roku a tomu musí podřídit firma své obchodní aktivity. Pokud je její aktuální marže dostatečně vysoká a dokáže pokrýt bez problémů navýšení ceny ve čtvrtém čtvrtletí o celní poplatky bez nutnosti úpravy cen směrem k odběratelům, je vliv těchto kvót celkem zanedbatelný.

V případě, že ze své marže nepokryje náklady spojené s navýšením ceny o clo, bez toho, aby výrazně nezasáhly do ekonomiky obchodního případu nebo celé firmy, vychází z následující analýzy:

A) Vyhodnotí, jak důležité je realizovat prodeje tohoto sortimentu závěrem roku.

Pokud v dané době tento sortiment netvoří zásadní položku v měsíčním obratu a zisku společnosti, není vázán na dlouhodobé uzavřené smlouvy, je určen pouze pro standartní komerční prodeje a lze předpokládat, že zvýšení ceny běžní zákazníci neakceptují, nákup a tím i prodeje dočasně pozastaví.

- B) Jestliže jsou prodeje tohoto sortimentu zákazníkům podloženy dlouhodobou smlouvou, striktně požaduje již při uzavírání této smlouvy možné dopady kvót do smlouvy zahrnout a tím riziko naprosto eliminovat, což umožňuje bez problémů pokračovat v nákupech i prodejkách i za vyšší ceny.

Jako možnost se samozřejmě jeví i využití jiného dodavatele, což má ale následující dvě úskalí:

- A) Již vzhledem k patentové ochraně je velice málo pravděpodobné, že budou dva výrobky naprosto identické a jakákoli odchylka může znamenat odchylku od technické specifikace dané smlouvou, což je v konečném důsledku porušení smlouvy a dodavateli hrozí sankce nebo vypovězení smlouvy s následným požadavkem kompenzace škod. Příkladem jsou dodávky do státních a polostátních firem, jako je ČEZ nebo České dráhy získané výběrovými řízeními. Z tohoto důvodu firma v žádném případě alternativní výrobky nevyužívá.
- B) Kvóty jsou stanovovány především jako částečná ochrana výrobců z EU, jejíž výrobky se pohybují ve vyšší cenové hladině. Využití těchto výrobků jako náhrady za výrobky omezené kvótami z finančního hlediska velký smysl nedává, protože jejich cena se pohybuje na úrovni cen výrobků s kvótou zatížených clem. Navíc je v zájmu importéra podporovat své vlastní dobré vztahy s výrobcem a neřešit dočasné náhrady, čímž se otázka smyslu stanovování některých kvót jeví jako velice diskutabilní a pozitivní dopad do státního rozpočtu za vybrané clo je zanedbatelný. Firma proto alternativní dodavatele u většiny komponentů nevyužívá.

Vzhledem k tomu, že pro přepravy z Turecka je možné využít více českých spedičních a dopravních firem, které přepravy z této země zajišťují, jsou přepravní rizika velice malá a také celní proces je vzhledem k uzavřené dohodě o celní unii podstatně jednodušší než při obchodu s některými jinými zeměmi mimo EU.

6 Návrh opatření vedoucích k eliminaci rizik

Firmy často řeší zajištění jednotlivých rizik odděleně, což je bez problémů aplikovatelné v případě jednorázových dovozů. Pokud ale firma spolupracuje s dodavatelem ze zemí mimo EU dlouhodobě, doporučuji vytvořit ucelený řetězec opatření a institucí eliminujících nebo snižujících dovozní rizika. Ne všechny firmy a instituce, které je možno při importu využít, spolu navzájem běžně spolupracují. Dopravní firmy mají uzavřené různé smlouvy s různými pojišťovnami, výrobci spolupracují pouze s některými certifikačními a inspekčními orgány a pojišťovny poskytují různý rozsah krytí pojistných událostí. Pokud se podaří vytvořit řetězec, kdy výrobce spolupracuje s certifikačními a inspekčními orgány, jejichž dokumentaci v plné míře akceptuje jak pojišťovna, tak banka participující na obchodním případu a současně obě instituce akceptují použitého dopravce a jeho dokumenty, například nákladní list nebo certifikát o původu, je celá přeprava od okamžiku přípravy odeslání zboží výrobcem v každém jednotlivém kroku navazujícím na krok následující v maximální možné míře zajištěna proti možným rizikům.

K vytvoření takového řetězce před navázáním dlouhodobé spolupráce navrhuji následující metodiku:

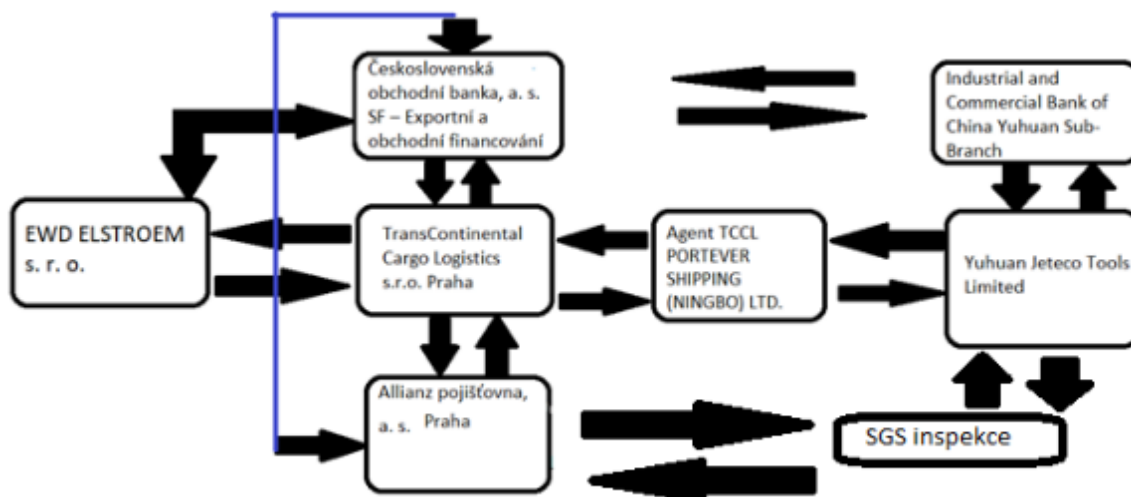
1. Zjistit obecné podmínky pro export z konkrétní země, jako například nutnost exportní licence, možná omezení exportu některých druhů výrobků, případně sankce vůči dané zemi.
2. Zjistit, s jakými certifikačními, inspekčními orgány a bankou výrobce spolupracuje.
3. Provéřit, zda inspekční orgány jsou akreditovány v České republice a mají zde stálé zastoupení a banka výrobce je na seznamu partnerských bank některé z českých bankovních institucí.
4. Pokud ne, je třeba vyžádat u výrobce změnu banky, která bude řešit obchodní případ podle doporučení vlastní banky. Případně požádat o změnu inspekčního a certifikačního orgánu.

5. V případě, že dodavatel nesouhlasí, je vysoká pravděpodobnost, že se importní rizika nepodaří eliminovat vůbec anebo jen z malé části a je třeba důkladně zvážit, zda se vyplatí tento obchodní případ vůbec realizovat.

6. Pokud dodavatel souhlasí se všemi požadavky, je třeba provést výběr dopravce spolupracujícího s vybranými institucemi, majícího své vlastní přímé zastoupení v jak v zemi výrobce, tak v České republice, pokud možno včetně vlastních zaměstnanců zajišťujících celý proces proclení zásilky.

7. Rozhodnout, zda pojištění zásilky ponechat v kompetenci dopravce na základě instrukcí firmy EWD ELSTROEM s. r. o. nebo řešit pojištění přímo s pojišťovnou. Je třeba vzít v úvahu, že se jedná o dopravu kombinovanou uskutečňující se částečně po moři, kdy svoz a rozvoz probíhá po silnici a fakt, že dopravce odpovídá za škodu pouze do limitu 8,33 SDR (zvláštní práva čerpání) na 1 kilogram hrubé váhy nákladu podle vzorce $8,33 \times \text{hmotnost zásilky v kg} \times \text{SDR}$, kde 8,33 je koeficient dle Úmluvy CMR, hmotností je myšlena hrubá hmotnost zásilky, SDR je kurz mezinárodního měnového fondu viz kurzovní lístek ČNB (TTV Transport, 2022). V naprosté většině případů je lepší zvolit dražší pojištění kryjící 100% hodnoty zásilky s minimem výluk po celou dobu přepravy.

8. Posledním krokem je pak vzájemné komunikační propojení zástupců všech zapojených subjektů tak, aby spolu komunikovali přímo, bez zprostředkování a dovozce byl pouze průběžně informován o průběhu celého obchodního případu tak, jak znázorněno na obrázku č. 5.



Obrázek 6: Návrh komunikačního propojení zástupců všech zapojených subjektů
Zdroj: vlastní zpracování

Závěr

Cílem bakalářské práce je identifikovat podnikatelská rizika v mezinárodním obchodu se zeměmi mimo EU a navrhnout opatření, jak jim předcházet, nebo je alespoň částečně snížit.

Výzkumnými otázkami, kterými se tato práce zabývá, jsou to, zda ekonomický přínos pro obchodní společnost, která přináší dovoz ze zemí mimo EU, převažuje nad riziky tohoto dovozu, která rizika obecně tento dovoz přináší, v čem jsou rozdílná rizika plynoucí z geopolitické situace konkrétních států a jak jim předcházet.

Vzhledem k faktu, že na rozdíl od České republiky mnoho zemí mimo Evropskou unii není v takové míře závislé na dovozu surovin, ale mají vlastní zdroje a na ně navazující zpracovatelský průmysl, je cena materiálových vstupů pro výrobu v těchto zemích znatelně nižší a současně je nezanedbatelně nižší i cena práce, je i výsledná cena produktu podstatně nižší než cena výrobků vyrobených v Evropské unii. Nezanedbatelnou roli může hrát i státní podpora exportu, tak jako je tomu například v Číně. I přes zvýšené dopravní náklady dosahující výše 15 %-20 % hodnoty jednotlivé zásilky je dovoz správně zvolených výrobků z vybraných zemí mimo EU i přes uvedená rizika dostatečně ekonomicky efektivní.

Kvalitní přípravou, prověřením potenciálního obchodního partnera, důsledným zpracováním dodavatelských smluv a využitím služeb renomovaných partnerů, ať již v bankovním sektoru, v sektoru pojištění nebo inspekce, výběrem kvalitního dopravce a jejich vzájemným propojením, lze zvýšená rizika v oblasti finanční, přepravní, kvalitativní a geopolitické z velké části minimalizovat, čemuž by ve velké míře měla napomoci navržená metodika komunikačního propojení zástupců všech zapojených subjektů.

Vhledem ke geopolitické situaci na Ukrajině se část bakalářská práce v průběhu tvorby měnila, konkrétně výběr zemí, a to zařazením Číny namísto Ruska. Tento konflikt ovlivnil negativně společnost EWD ELSTROEM s. r. o. nejen v podobě zvýšených nákladů na dopravu ze zahraničí v desítkách procent, zdražením místních dopravců jako DPD, GLS, PPL s dopadem na konečné spotřebitele, kterým se musela navýšit cena dopravy, ale

především zdražením dováženého zboží až o 30 %, protože se zahraničním výrobcům zvýšily ceny materiálových vstupů (železné rudy, plastu, pohonných hmot a mědi) a energií. Kromě toho byla společnost nucena vyřešit ztrátu dováženého ruského sortimentu, který musela co nejrychleji nahradit zbožím od jiného dodavatele.

Turbulentně se měnící ceny barevných kovů, železné rudy, plynu, ropy a energií způsobily plošné zdražování ve všech odvětvích, zvýšily nejistotu a iniciovaly nárůst rizikovosti v oblasti dovozu. Podstatně se zvýšilo riziko nestability měnových kurzů, došlo k prodloužení dodacích lhůt kvůli nedostatku materiálů, v některých případech došlo k narušení běžných přepravních koridorů, především v námořní dopravě v oblasti Černého moře a to vše se odrazilo na české ekonomice jako celku v podobě inflace, následném růstu úrokových sazeb a promítlo se samozřejmě i do ekonomiky jednotlivých firem.

Seznam použité literatury

- ANDRLE, Pavel, 2020. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 7. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-271-1249-4.
- BOSE, Rupnarayan, 2020. *Letters of Credit: Theory and Practice*, Incoterms 2020 and Marine Insurance [online]. Chennai: Notion Press, [cit. 2021-10-1]. ISBN 978-1-64850-877-6. Dostupné z: <https://www.goodreads.com/book/show/53268248-letters-of-credit>
- CzechTrade, 2022. Srbsko. BusinessInfo. Oficiální portál pro podnikání a export [online]. CzechTrade [cit. 2022-02-12]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/srbsko-souhrnna-teritorialni-informace/2/#3-obchodni-vztahy-s-eu-a-cr>
- CzechTrade, 2022. Zahraniční obchod a státy světa. BusinessInfo. Oficiální portál pro podnikání a export [online]. CzechTrade [cit. 2022-02-12]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/>
- CELNÍ SPRÁVA ČESKÉ REPUBLIKY, 2021 [online]. Praha 4: Generální ředitelství cel. [cit. 2021-12-14]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/Stranky/default.aspx>
- DOBIÁŠ, Petr, 2019. *Pojištění podnikatelů ve vztazích s mezinárodním prvkem*. Praha: Leges. ISBN 978-80-7502-348-3.
- EWD ELSTROEM, 2021 [online]. Nová Ves u Světlé: EWD ELSTROEM. [cit. 2021-12-14]. Dostupné z: <http://www.ewdel.cz/>
- EZÚ, 2021 [online]. Praha: Elektrotechnický zkušební ústav, s.p. [cit. 2021-12-14]. Dostupné z: <https://ezu.cz/>
- IMF, 2021. International Monetary Fund Data [online]. Washington, D.C.: International Monetary Fund. [cit. 2021-12-14]. Dostupné z: <https://data.imf.org/>
- INSPEKTA, 2021 [online]. Praha 6: INSPEKTA CZ. [cit. 2021-12-15]. Dostupné z: <https://inspektacz.eu/>
- JANATKA, František S, Arnošt BÖHM a Jaroslav HÁNDL, 2001. *Komerční rizika v zahraničním obchodu a ochrana proti nim*. Praha: ASPI. ISBN 80-863-9514-6.

- JANATKA, František S., Jaroslav HÁNDL a Radek NOVÁK, 1999. *Obchodní operace ve vývozu a v dovozu*. Praha: Codex Bohemia. ISBN 80-859-6394-9.
- MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO, 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-802-4748-740.
- MARVANOVÁ, Marie, Martin HOUDA a Kolektiv, 1994. *Platební styk: Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. 2. rozš. vyd. Brno: Econ. ISBN 80-901-6270-3.
- MZV, 2021. *Ministerstvo zahraničních věcí České republiky* [online]. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí České republiky. [cit. 2021-12-15]. Dostupné z: <https://www.mzv.cz/jnp/cz/index.html>
- PROQUEST, 2021. Databáze článků ProQuest [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2021-09-26]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz>
- SGS: SafeGuards, 2021 [online]. Švýcarsko: SafeGuardS [cit. 2021-12-14]. Dostupné z: <https://www.sgs.com/>
- SMEJKAL, Vladimír a Karel RAIS, 2013. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4644-9.
- TTV Transport, 2022. *Pojištění dopravce* [online]. Hradec Králové: TTV spedice spol. s r.o. [cit. 2022-04-07]. Dostupné z: <https://www.ttvtransport.cz/cs/pojisteni-dopravce>
- URS, 2020 [online]. Bournemouth: URS Holdings. [cit. 2021-12-16]. Dostupné z: <https://www.urs-certification.co.uk/>