



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



Rizika spojená se zapojením firmy do mezinárodního obchodu

Diplomová práce

Studijní program: N6208 – Ekonomika a management

Studijní obor: 6208T085 – Podniková ekonomika

Autor práce: **Bc. Jana Kamarádová**

Vedoucí práce: Ing. Miroslava Lungová, Ph.D.



ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Jana Kamarádová**
Osobní číslo: **E14000346**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**
Název tématu: **Rizika spojená se zapojením firmy do mezinárodního obchodu**
Zadávací katedra: **Katedra ekonomie**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných předpokladů
2. Teoretická východiska mezinárodního obchodu
3. Rizika v mezinárodním obchodě
4. Analýza vybraných rizik a jejich řízení - aplikace na konkrétní podnik
5. Formulace závěrů a ověření výzkumných předpokladů

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **65 normostran**

Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

SVATOŠ, Miroslav, et al. Zahraniční obchod: teorie a praxe. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

MACHKOVÁ, Hana, et al. Mezinárodní obchod a marketing: praktická výkladová encyklopedie. Praha: Grada Publishing, 2002. ISBN 80-247-0364-5.

ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva, et al. Finanční strategie v mezinárodním podnikání. Praha: ASPI, 2007. ISBN 978-80-7357-321-8.

REUVID, Jonathan a Jim SHERLOCK. International Trade: an essential guide to the principles and practice of export. 3th ed. London: Kogan Page, 2011. ISBN 978-07-494-6238-3.

JOHNSON, Debra a Colin TURNER. International Business: themes and issues in the modern global economy. 2nd ed. New York: Taylor & Francis, 2010. ISBN 978-04-154-3763-9.

Databáze článků ProQuest (<http://knihovna.tul.cz/>)

Vedoucí diplomové práce:

Ing. Miroslava Lungová, Ph.D.

Katedra ekonomie

Konzultant diplomové práce:

Dana Lamačová

Artglass, s.r.o., Chief Financial Officer (CFO)

Datum zadání diplomové práce:

30. října 2015

Termín odevzdání diplomové práce:

31. května 2017



doc. Ing. Miroslav Žížka, Ph.D.
děkan



prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.
vedoucí katedry

V Liberci dne 30. října 2015

Prohlášení

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

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

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

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

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum: 20.12.2016

Podpis: *Kateřina Dand*

Poděkování

Tímto bych ráda vyjádřila poděkování Ing. Miroslavě Lungové, Ph.D. za odborné vedení, cenné rady, trpělivost a snahu o koordinaci mých myšlenek při psaní diplomové práce. Současně děkuji vedení společnosti Artglass, s. r. o. za jejich ochotu, věnovaný čas a poskytnutí interních informací. V neposlední řadě patří mé poděkování také nejbližší rodině, blízkým a přátelům, kteří mě během tvorby diplomové práce podporovali.

Anotace

Diplomová práce se zabývá riziky, kterým musí čelit každý podnik působící na mezinárodním trhu. Teoretický rámec diplomové práce se nejprve věnuje teoriím mezinárodního obchodu a obecnému pojmu riziko. Následně jsou rozebrána rizika v mezinárodním obchodě včetně způsobů jejich zajištění. Analytická část práce se zaměřuje na rozbor rizik, kterým čelí společnost Artglass při vývozu svého zboží na zahraniční trhy. Hlavní důraz je kladen na riziko teritoriální. Účelem diplomové práce je zhodnotit míru teritoriálního rizika spojeného s nejvýznamnějšími vývozními zeměmi firmy. Na základě analýzy vybraných hledisek jsou pro firmu Artglass navržena opatření ke snížení míry rizik.

Klíčová slova

Riziko, mezinárodní obchod, teritoriální riziko, vývoz, pojištění, rating, globální teroristický index, světový index míru, politická stabilita, vnitrostátní konflikty, násilné demonstrace.

Annotation

The thesis focuses on the risks faced by every company operating within the international market. Firstly, the theoretical framework deals with theories of international trade and the general concept of risk. Subsequently, the paper analyses the risks of international trade, including the methods of their securing. The analytical part of the paper examines the risks of internationally-trading company Artglass; putting a major emphasis on country risks. The aim of the thesis is to evaluate Artglass's country risks with respect to Artglass's most significant countries of export. Following the analysis of selected aspects, the study makes recommendations on mitigation of Artglass's risks.

Key Words

Risk, international trade, country risk, export, insurance, rating, global terrorism index, global peace index, political stability, internal conflicts, violent demonstrations.

Obsah

Seznam obrázků.....	10
Seznam tabulek.....	11
Seznam zkratk.....	12
Úvod.....	13
1 Mezinárodní obchod.....	15
1.1 Teorie zahraničního obchodu.....	15
1.2 Motivy pro mezinárodní podnikání.....	16
2 Riziko.....	17
2.1 Definice rizika.....	17
2.2 Členění rizik.....	17
2.2.1 Finanční a nefinanční riziko.....	17
2.2.2 Statické a dynamické riziko.....	18
2.2.3 Rizika čistá a spekulativní.....	18
3 Rizika v mezinárodním obchodě.....	20
3.1 Dělení rizik v mezinárodním obchodě.....	21
3.1.1 Rizika tržní.....	22
3.1.2 Rizika komerční.....	23
3.1.3 Rizika přepravní.....	26
3.1.4 Rizika teritoriální.....	28
3.1.5 Rizika měnová.....	31
3.1.6 Riziko odpovědnosti za výrobek.....	38
3.1.7 Rizika jazyková.....	38
4 Společnost Artglass, s. r. o.	39
4.1 Základní charakteristika firmy.....	39
4.2 Nejvýznamnější vývozní státy firmy.....	43
4.2.1 Ruská federace.....	46
4.2.2 Ukrajina.....	49
4.2.3 Kazachstán.....	51
5 Teritoriální riziko vývozních zemí firmy Artglass.....	53
5.1 Klasifikace zemí dle vybraných hledisek.....	53
5.1.1 Rating.....	54
5.1.2 Globální teroristický index.....	56

5.1.3 Světový index míru.....	59
5.2 Vyhodnocení teritoriálního rizika.....	62
6 Ostatní rizika v mezinárodním obchodě firmy Artglass.....	64
6.1 Tržní riziko	64
6.2 Přepravní riziko.....	65
6.3 Kurzové riziko	65
6.4 Riziko odpovědnosti za výrobek	66
6.5 Jazykové riziko	66
7 Doporučení pro firmu Artglass	67
7.1 Právní ošetření smluvních vztahů.....	67
7.2 Pojištění pohledávek	68
7.2.1 Komerční úvěrové pojištění.....	68
7.2.2 Modelový výpočet úvěrového limitu a ceny pojištění.....	70
7.2.3 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.	71
7.3 Alternativní vývozní stát.....	75
7.3.1 Ekonomická situace Kataru	75
7.3.2 Teritoriální riziko Kataru.....	76
7.3.3 Další mezinárodní rizika hrozící při vstupu na katarský trh.....	77
7.3.4 Příležitosti pro firmu Artglass na katarském trhu.....	77
7.3.5 Shrnutí	78
Závěr	79
Seznam použité literatury	82
Citace české literatury.....	82
Citace světové literatury	85
Bibliografie	86
Seznam příloh	87

Seznam obrázků

Obrázek 1: Logo firmy Artglass.....	40
Obrázek 2: Maria Terezia 20.....	41
Obrázek 3: Podíl exportu na obratu v roce 2015.....	42
Obrázek 4: Obrat firmy Artglass v jednotlivých letech (v tis. Kč).....	43
Obrázek 5: Podíl vývozu na obratu firmy v roce 2008 (v %)......	44
Obrázek 6: Podíl vývozu na obratu firmy v roce 2015 (v %)......	45
Obrázek 7: Tržby firmy Artglass z vývozu do Ruské federace v letech (v Kč).....	46
Obrázek 8: Tržby firmy Artglass z vývozu na Ukrajinu v letech (v Kč).....	49
Obrázek 9: Tržby firmy Artglass z vývozu do Kazachstánu v letech (v Kč).....	51
Obrázek 10: Index světového terorismu 2015.....	58
Obrázek 11: Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru.....	72

Seznam tabulek

Tabulka 1: Srovnání ratingového hodnocení vybraných zemí	29
Tabulka 2: Přehled produktů Exportní garanční a pojišťovací společnosti.....	31
Tabulka 3: Vývozní státy.....	54
Tabulka 4: Rating sledovaných zemí.....	55
Tabulka 5: Index světového terorismu zkoumaných zemí	58
Tabulka 6: Politická stabilita zkoumaných zemí	60
Tabulka 7: Vnitrostátní konflikty ve zkoumaných zemí	61
Tabulka 8: Pravděpodobnost násilné demonstrace ve zkoumaných zemí.....	62
Tabulka 9: Výsledná tabulka teritoriálního rizika	63
Tabulka 10: Zařazení zkoumaných zemí do rizikových kategorií dle EGAP	73
Tabulka 11: Vyhodnocení teritoriálního rizika při vývozu do Kataru	76

Seznam zkratek

EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.
GCC	Persian Gulf Cooperation Council
GPI	Světový index míru
GTI	Globální teroristický index
MSP	malé a střední podniky
OECD	Organization for Economic Co-Operation and Development (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj)
S&P	Standard & Poor's
TUL	Technická univerzita v Liberci

Úvod

Motivací, které firmy vedou k zapojení se do obchodu se zahraničními subjekty, je hned několik. Hlavním důvodem je malý trh České republiky, který podnikům nestačí pro naplnění jejich podnikatelské strategie. Český výrobek si ale také může najít větší oblibu u zahraničních zákazníků.

Vstup na zahraniční trhy bezesporu přináší spoustu nových příležitostí. Pokud se podnik z jakéhokoli důvodu rozhodne zapojit do mezinárodního obchodu, musí se také připravit na specifická rizika, která jsou s podnikáním na zahraničních trzích spojena. Těmto rizikům se bude diplomová práce věnovat. Od ostatních obchodních rizik je zcela abstrahováno.

Praktická část diplomové práce se zaměřuje na firmu Artglass, s. r. o., která je výrobcem křišťálových svítidel. České lustry jsou díky své kvalitě a tradici oblíbené především na východních trzích. Firma Artglass je vysoce exportující společnost. V roce 2015 exportovala do 19 zemí světa. Celkový obrat firmy byl v roce 2015 přibližně 110 milionů korun, přičemž tržby z vývozu tvořily cca 95 milionů.

Hlavním cílem diplomové práce je zhodnotit míru teritoriálního rizika, které firma čelí kvůli svému portfoliu vývozních zemí. Dílčím cílem je vyhodnotit ostatní potenciální rizika související se zapojením firmy do mezinárodního obchodu. Na základě provedené analýzy budou firmě navržena konkrétní opatření pro snížení rizik.

Diplomová práce je členěna do sedmi kapitol. Úvodní kapitola je věnována teoriím zahraničního obchodu. Druhá kapitola se zabývá obecným pojmem riziko, přičemž především vychází z publikace Smejkal a Raise (Smejkal, 2013), kteří se zabývají řízením rizik. Teoretickou část uzavírá třetí kapitola, jejíž těžiště tvoří charakteristika konkrétních rizik v mezinárodním obchodě a způsoby, jak se proti nim může podnikatelský subjekt bránit. K tomu je využito především publikací autorského kolektivu Hany Machkové (Machková, 2002, 2014 a 2015). Dalšími významnými autory, kteří se zabývají podnikáním firem v zahraničí, jsou Vojík (Vojík, 2010) a Černošlávková s kolektivem (Černošlávková, 2007).

Analytickou část započíná čtvrtá kapitola, v níž je v úvodu představena společnost Artglass, s. r. o. Důraz je kladen na tržby vykazované v průběhu let a na portfolio vývozních zemí firmy. Blížeji jsou v závěru kapitoly charakterizovány tři země, jež jsou z hlediska tvorby obratu pro společnost nejdůležitější. Pozornost je věnována především důležitým okamžikům, které se v těchto zemích odehrály a jak se odrazily do výše tržeb.

Pátá kapitola se zabývá samotnou analýzou teritoriálního rizika. Nejprve je definováno osm zemí, které společně tvoří cca 70 % celkového obratu firmy. Cílem páté kapitoly je vyhodnotit, které státy z vývozního portfolia představují pro firmu Artglass největší teritoriální riziko a naopak. K tomuto účelu slouží analyticko-syntetický postup. Teritoriální riziko je nejprve rozloženo na několik základních hledisek, jež jsou vyjádřena pomocí indexu či hodnotících známek. Vývozní státy firmy jsou pak podrobeny analýze v rámci jednotlivých kritérií. Výsledkem je vytvoření syntetického ukazatele, pomocí něhož je vyhodnocena míra teritoriálního rizika daných zemí.

Šestá kapitola se zaměřuje na dílčí cíl diplomové práce v podobě identifikace ostatních potenciálních rizik, kterým je exportní společnost Artglass v mezinárodním obchodě vystavena.

Na základě analýzy rizik v mezinárodním obchodě jsou v závěru práce firmě Artglass doporučena opatření, díky nimž by mohla eliminovat či alespoň snížit dopad teritoriálního rizika.

1 Mezinárodní obchod

Zahraniční obchod představuje takovou situaci, kdy výrobek překračuje hranice daného státu. Jedná se tedy o směnu zboží, služby či práva duševního vlastnictví domácího státu se zahraničím. Zahraniční obchod je tedy vztah jednoho ekonomického celku k ostatním zemím a celému světu a spojuje tak hospodářství jedné země se světovou ekonomikou (Fojtíková, 2009).

1.1 Teorie zahraničního obchodu

O účelu zahraničního obchodu se zmiňovali merkantilisté již v 17. – 18. století, kteří v zahraničním obchodě spatřovali zdroj zvyšování národního bohatství. Byli si jisti tím, že pro národní hospodářství je nejdůležitější zásoba drahých kovů. Dokonce byli přesvědčeni o tom, že pokud je jinému národu prodáno zboží výměnou za jejich zlato, je tento národ ochuzen, a tudíž také oslaben. Jinými slovy na tom byly lépe národy s aktivní obchodní bilancí na rozdíl od těch s pasivní bilancí.

Na přelomu 18. a 19. století tuto merkantilistickou teorii vyvrátili angličtí klasikové (Smith, Ricardo, Mill). Podle nich z obchodu profitovaly všechny zúčastněné národy nehledě na jejich obchodní bilanci. Angličtí klasikové také prokázali, že principem zahraničního obchodu nejsou toky peněz, ale benefity z dělby práce mezi národy (Svatoš, 2009).

Adam Smith je znám především díky svému dílu *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů* (1776), ve kterém se věnoval mezinárodnímu obchodu. Do teorie mezinárodního obchodu nejvíce přispěl definicí principu absolutních výhod. Tato teorie uvádí, že každý stát by se měl zaměřovat na výrobu takových produktů, které dokáže vyprodukovat levněji než státy ostatní. Tyto produkty bude exportovat do země, která je vyrábí draž a na druhou stranu bude z této země importovat výrobky, které tato země umí vyprodukovat nejlevněji. Každý stát by se tedy měl zaměřit na výrobu toho, co umí nejlépe.

Autorem teorie komparativních výhod je David Ricardo, který na rozdíl od Adama Smitha říká, že mezinárodní obchod je prospěšný i přesto, že daný stát žádnou absolutní výhodu nemá. Jako příklad lze uvést uhlí, které lze těžit v australských povrchových dolech nebo v Číně s nízkými náklady na pracovní sílu a dovozem do více než 10.000 mil vzdáleného Spojeného království, kde zmenšující se zásoba uhlí může být vytěžena pouze z vysokonákladových hlubinných dolů. Co se tedy uhlí týče, Austrálie i Čína zde mají komparativní výhodu (Neumann, 2010 a Reuvid, 2011).

Teorii Davida Ricarda dále rozvedl John Stuart Mill. Tito dva autoři spolu s Adamem Smithem napomohli k tomu, že se zahraniční obchod stal samostatnou disciplínou. Teorie zahraničního obchodu se od dob těchto tří klasiků dále rozvíjela, k čemuž přispěla ještě velká řada významných ekonomů (Svatoš, 2009).

1.2 Motivy pro mezinárodní podnikání

Rozhodnutí podniku o vstupu na zahraniční trh je vždy rozhodnutím strategickým. Důležitá je vždy volba cílového trhu, výrobků pro tento zvolený trh, forma vstupu na trh a spousta dalších rozhodnutí. Česká republika je malá a otevřená ekonomika, ve které je zapojení do zahraničního obchodu předpokladem pro efektivní podnikání, což se týká i malých a středních podniků. Pro takové firmy to ovšem znamená střet s velkou konkurencí, kde musí domácí výrobce prokázat svou konkurenceschopnost z hlediska designu, kvality, technické úrovně, komplexnosti služeb, módnosti, a to vše za cenu srovnatelnou se zahraniční konkurencí.

Firmy operující na zahraničních trzích však očekávají určité přínosy. Jedná se zejména o rozšíření odbytových a nákupních trhů a jejich diverzifikace, prohloubení specializace podniku, nové podnikatelské příležitosti, zvýšení obrátu a další (Černohlávková, 2007).

Zapojení firmy do mezinárodního obchodu je ale samozřejmě spojeno s celou řadou rizik, které jsou detailně popsány v následující části diplomové práce.

2 Riziko

Tato kapitola se bude zabývat nejprve obecným pojmem riziko. V další části kapitoly jsou rozebrány jednotlivé druhy rizik.

2.1 Definice rizika

Pojem riziko má svůj původ už v 17. století, kdy se využíval v námořnictví, a tímto slovem byla označována určitá překážka, které se museli plavci vyhnout (Smejkal, 2013). Dnes lze riziko definovat jako *„nebezpečí, že se skutečné výsledky budou lišit od výsledků nám očekávaných, a to jak v negativním směru, tj. že skutečné výsledky budou horší než očekávané, tak v pozitivním směru, tj. že skutečné výsledky budou naopak lepší než očekávané“* (Marek, 2009, s. 75). Příkladem může být například firma, která zavádí na trh nový výrobek, ze kterého očekává určitý výnos. Tento výnos se však může změnit ve dvou směrech. Může být nižší, než se předpokládalo (špatné načasování, vysoká cena výrobku) nebo naopak vyšší (neočekávaná poptávka po produktu, který může být ojedinělý a vyplní prázdné místo na trhu).

2.2 Členění rizik

Některá rizika, jako například politická, obchodní nebo vnitropolitická situace, jsou neovlivnitelná. Na druhou stranu existují i rizika ovlivnitelná, která může manažer firmy zmírnit. Absolutní odstranění rizika v praxi není v podstatě možné. Dalo by se tak učinit pouze za předpokladu, že se manažer rizikové aktivitě vyhne, to by pak ale popřelo jeho základní poslání. Je tedy důležité investovat do takových činností, které odpovídají potenciálním ztrátám a mohou rizika zmírnit (Smejkal, 2013).

2.2.1 Finanční a nefinanční riziko

Obecně se dá říci, že riziko zahrnuje okolnosti, které se dají zařadit do rizika finančního či nefinančního. Navzdory tomu v podnikání lze i na první pohled ztrátu nefinanční vyjádřit

ve většině případů v penězích. Finanční riziko je ovlivněno několika faktory. V první řadě je to hlavně subjekt, tzn. určitá osoba, která je vystavena riziku a bude tedy ovlivněna výskytem jiné události. Může se jednat například o živelné katastrofy, kdy záplava či požár poškodí majetek vlastníka. Pokud daná hrozba nastane, sníží tak hodnotu aktiva daného subjektu. Lze tedy tvrdit, že pokud subjekt nevlastní nic hmotného, nemůže ho finanční riziko nijak ohrozit.

2.2.2 Statické a dynamické riziko

Dynamická rizika představují změny jak v okolí firmy, tak ve firmě samotné. Jsou tedy ovlivněna faktory vnějšími i vnitřními. Do vnějších faktorů lze zahrnout ekonomiku, politiku, konkurenci či spotřebitele. Firma však není schopná tento druh faktorů nijak ovlivnit či řídit.

Na druhou stranu rizika statická reprezentují ztráty nacházející se mimo změny v ekonomice. Jedná se tak hlavně o přírodní nebezpečí, nepoctivé chování jednotlivců či selhání lidského faktoru. Tento druh rizika se opakuje v čase, jedná se tedy o riziko předvídatelné, a díky tomu je snadnější se proti němu pojistit.

2.2.3 Rizika čistá a spekulativní

Členění rizika na čistá a spekulativní je jedno z nejdůležitějších. Spekulativní riziko může mít na předpokládaný výsledek vliv negativní, ale i pozitivní. Jako typický příklad můžeme uvést hazardní hru, při které je jednotlivec ohrožen rizikem, ale doufá v možnost zisku, protože i ta může v této situaci nastat. Pokud tedy bude vloženo 100 Kč do rulety, může sázkař o daný obnos přijít, ale také ho může zvýšit. Přeneseme-li toto riziko do oblasti podniku, je zde velmi důležitá role managementu. Právě ten rozhoduje o krocích a rozhodnutích dané firmy, které na ni mohou působit pozitivně a vytvářet zisk nebo naopak může daná společnost utrpět ztrátu.

Spekulativní riziko tedy může znamenat výsledek negativní nebo pozitivní. Oproti tomu čisté riziko představuje situaci, ve které ztráta nastat může, ale nemusí. Osoba, která si

například zakoupí automobil pro osobní potřeby, musí počítat s tím, že v budoucnu může dojít k jeho poškození nebo dokonce zničení. Pokud je ale tato osoba podnikatel, který chce automobil využít pro potřeby podnikání, tedy za účelem zisku, bude se jednat o riziko spekulativní, jelikož je zde možným výsledkem i zisk (Smejkal, 2013).

3 Rizika v mezinárodním obchodě

Jak už bylo zmíněno výše, každá oblast podnikání podléhá rizikům, která mohou změnit očekávaný výsledek v důsledku nahodilých vlivů, které nelze předvídat. Některá rizika jsou specifická pro daný obor či určité činnosti. Jako vhodný příklad se nabízí stavebnictví, jehož činnost může být značně ovlivněna klimatickými podmínkami (Machková, 2014). Taková rizika jsou nazývána jako rizika objektivní. Je třeba připomenout i rizika subjektivní. Ta jsou specifická tím, že s nimi rozhodující subjekt není dostatečně obeznámen či informován nebo jsou rozhodnutí tohoto subjektu realizována nedokonale (Vojík, 2010). Existují rizika, která působí pouze negativně, na druhou stranu jsou ale i rizika, která působí oběma směry, a mohou tedy přinést lepší výsledky oproti předpokládaným. Viz spekulativní rizika v podkapitole 2.2.3 (Machková, 2014).

Riziko je nedílnou součástí každé hospodářské i ekonomické činnosti, a tudíž ho nelze nijak vyloučit či dokonce se ho zbavit úplně (Vojík, 2010). To by mohlo vést k nevyužívání podnikatelských příležitostí, což je jednou z hlavních podmínek obchodu. (Machková, 2002). Je třeba, aby si podnikatelský subjekt uvědomil příležitost, kterou riziko může skýtat. Jeho nepodstoupením není úspěch v podnikatelských či jiných činnostech prakticky možný (Vojík, 2010).

Podniky, které se zapojují do mezinárodního obchodu, si krom příležitostí nabízených na nových trzích musí uvědomit, že budou navíc čelit specifickým rizikům, která s sebou mezinárodní podnikání nese. Tato rizika vyplývají např. z ekonomické či politické situace v partnerských zemích, vývoje kurzů měn, vzdálenosti potenciálního obchodního partnera a dalších. Dále dochází ke gradování některých rizik, jako jsou rizika přepravní či právní. To vše souvisí s geografickou vzdáleností jednotlivých zemí, rozdílech v právních předpisech či obchodních a kulturních zvyklostech a s mnoha dalšími faktory.

V několika posledních desetiletích lze sledovat zesílení rizikovosti v oblasti mezinárodních hospodářských vztahů, což bylo zapříčiněno několika faktory, jako jsou dynamika ekonomického vývoje, inovace technologií, vědecké objevy, politické změny, ale i propojení jednotlivých trhů v podmínkách globalizace. Projevuje se v zastarávání

výrobků, v riziku kurzovém či neplacení, v riziku pohybu cen a úroků či rizicích politických.

Reakcí na tento vývoj bylo impulsem pro podnikatelské subjekty změnit jejich přístup k rizikům. Posunuly se od pasivní rizikové politiky, která spočívala převážně v pojišťování rizik, k aktivnímu přístupu k rizikům výběrem příhodnějších možností při rozhodování o strategických záležitostech rozvoje daného podniku. Jedná se o záležitosti spojené s volbou teritorií, forem zahraničních ekonomických vazeb podniku, obchodních metod a s tím spojeným výběrem obchodních partnerů a také volby měn (Machková, 2002).

3.1 Dělení rizik v mezinárodním obchodě

Mezi jednotlivými riziky lze spatřit určité vazby a souvislosti. Jedno riziko může doplňovat druhé a existují i taková rizika, která se vyskytují společně. Příklad můžeme spatřit v riziku inflačním, které je spojeno např. s rizikem kurzovým a bývá doprovázeno rizikem tržním, které vyplývá ze změny cenových relací. Na rizika je proto důležité nahlížet souhrnně a znát jednotlivé souvislosti (Machková, 2014).

Dělení hlavních rizik, se kterými se podnik setkává v souvislosti se zapojením do mezinárodního obchodu, se liší dle různých autorů. Machková (2014) uvádí zejména tato:

- rizika tržní,
- rizika komerční,
- rizika přepravní,
- rizika teritoriální,
- rizika měnová,
- rizika odpovědností.

Vojík (2010) do tohoto výčtu dále přidává jazyková rizika, která taktéž považuje za zásadní.

3.1.1 Rizika tržní

Tržní rizika nejsou specifická pouze pro mezinárodní obchod, ale nese je každý subjekt i uvnitř národní ekonomiky. Jsou charakteristická tím, že podnik dosáhne horšího výsledku, než jaký byl očekáván či utrpí ztrátu kvůli změně tržních podmínek. Na druhou stranu tento typ rizik může působit na podnik i pozitivně.

Do změny tržních podmínek se dá zařadit hned několik příčin. Může to být například:

- změna vztahu nabídky a poptávky po daném výrobku,
- hospodářský pokles v dané zemi,
- změna spotřebitelských preferencí,
- změna v postavení rozhodujících dodavatelů či odběratelů nebo i v jejich marketingové strategii.
- změna v technologii,
- sezónní výkyvy,
- a další.

Všechny tyto faktory mohou vyvolat změnu cenových relací, změny ve výši nákladů, neprodejnost výrobků, zablokování distribučních cest či ztrátu podílu na zahraničním trhu (Machková, 2014, 2015).

Tržní riziko se ve vývozu a dovozu váže hlavně na časové období mezi uzavřením kupní smlouvy a její realizací. Jako ochrana proti tomu se ve smlouvě sjednává pohyblivá cena. Konečná cena tedy bude v budoucnu určena v závislosti na tržním vývoji (např. podle burzovní kótace ceny v den dodávky). Použití pohyblivé ceny je účelné také pro dlouhodobé kontrakty nebo dodávky surovin.

V obchodech s delším výrobním a obchodním cyklem se může stát, že skutečné náklady budou vyšší, než bylo kalkulováno. Toto riziko hrozí především v situaci, kdy část nákladů je vynakládána v zemi dovozu (může se jednat například o montáž stroje) nebo jsou-li náklady závislé na kompletačních dodávkách ze zahraničí. Pro tento případ se používá tzv. klouzavá cenová doložka. Ta zajišťuje, že se cena sjednaná ve smlouvě může změnit

v závislosti na vývoji nákladů (např. mzdových nákladů). Takovéto stanovení ceny je ale poměrně komplikované. Je totiž nutné dohodnout se na objektivních kritériích pro úpravu ceny a také stanovit podíly celkové ceny, jichž se tato úprava bude týkat (např. 5 % ceny podle vývoje mzdových nákladů). Tento obtížný postup lze usnadnit pouze dohodou, že budou zúčastněné strany znovu jednat o ceně, pokud se výše nákladů podstatně změní. To se ovšem doporučuje pouze u dlouhodobých a seriózních partnerů (Machková, 2014, 2002).

Jak již bylo zmíněno v úvodu této podkapitoly, tržním rizikem může být zasažen podnik jak v mezinárodním, tak i domácím podnikání, z čehož vyplývá, že tomuto typu rizika se opravdu žádná firma nevyhne. Jak uvádí Machková (2014), tržní riziko ovlivňuje hospodářské výsledky firem a dotýká se nejenom jejich budoucích podnikatelských záměrů, ale i všech dlouhodobých rozhodnutí. Je tedy nutné, aby podnik respektoval dlouhodobé vývojové tendence trhů, vyhledával při změnách vnějších podmínkách příležitosti a uzpůsobil tak své strategické cíle. Do dalších možností ochrany před tímto rizikem lze podle Vojíka (2010) zahrnout i včasné zavádění inovací, schopnost okamžitě reagovat na potřeby trhu, výzkum zahraničních trhů či optimalizaci zásob. Do tohoto výčtu přidává Machková (2015) i optimální využívání mezinárodního marketingového mixu, posilování vztahů s klíčovými zákazníky nebo racionalizaci nákupu u subdodavatelů.

3.1.2 Rizika komerční

Komerční rizika jsou následkem nesplnění závazku obchodním partnerem. Tato rizika zasahují především vztahy mezi vývozcem a dovozcem, ale také vztahy k dopravcům, kontrolním společnostem, zasílatelům nebo i pojišťovnám. Z hlediska komerčních rizik dosahuje podnik nežádoucích výsledků tím, že obchodník vůbec neuskuteční předpokládanou transakci nebo při její realizaci dosáhne horšího výsledku, než jaký byl očekáván.

Komerčním rizikem jsou zasaženy i podniky operující na vnitřním trhu, ale v mezinárodním obchodě vystupují tato rizika v mnohem ostřejší formě kvůli odlišným právním a ekonomickým podmínkám daných trhů, odlišným obchodním zvyklostem či mentalitě podnikatelů. Situaci navíc zhoršují špatně dostupné informace o zahraničních

obchodních partnerech a kromě toho se jejich postavení na trhu může měnit v závislosti na nepředvídatelných faktorech.

Jak silně ovlivní toto riziko výsledky jednotlivých operací podniku, záleží v první řadě na výběru obchodního partnera. Je třeba přihlížet k právní a vlastnické struktuře firmy, k její finanční situaci, obchodní zdatnosti nebo i k technickým předpokladům pro splnění závazku. Neméně důležité je právní zajištění závazkového vztahu, kde by měl být kladen důraz především na kvalitu smluvních ujednání, ale také na vhodné vyjádření zájmů obchodních partnerů ve smluvních podmínkách. Pokud dojde k nedokonalým právním zajištěním, porušení předpisů nebo i k nedodržení podstatných náležitostí, může být smlouva neplatná. I přes zvýšenou nákladovost bývá také časté zajištění vzájemných vztahů třetími osobami (např. bankou).

Nejčastější formy komerčního rizika v zahraničním obchodě s hmotným zbožím jsou zejména:

- odstoupení obchodního partnera od kontraktu,
- nesplnění nebo vadné plnění kontraktu dodavatelem,
- nepřevzetí zboží odběratelem,
- riziko platební nevěle dlužníka,
- riziko platební neschopnosti dlužníka.

Odstoupení obchodního partnera od kontraktu může zasáhnout obě strany, tzn. dodavatele, který již mohl vložit finanční prostředky do výroby pro vývoz nebo i odběratele, který nemusí získat smluvně zajištěné zboží. Dodavatel se proti tomuto může zajistit požadováním akontace nebo úplné platby předem. Naopak odběratel může vyžadovat bankovní záruku za řádné provedení kontraktu.

Nesplnění či vadné plnění kontraktu dodavatelem je riziko, které podstupuje kupující. Nejdůležitějším prostředkem pro prevenci tohoto typu komerčního rizika je výběr dodavatele, hodnocení jeho spolehlivosti, profesní zdatnosti, zkušeností z minulé spolupráce apod. Ke zmírnění tohoto rizika slouží bankovní záruka za řádné provedení kontraktu, sjednání záruk za kvalitu dodaného zboží a lhůt pro jejich uplatnění, žádost

o kontrolní certifikát svědčící jak o množství, tak i o kvalitě dodaného zboží, který bude vystaven nezávislou kontrolní organizací a další.

Bezdůvodné nepřevzetí zboží odběratelem závisí na sjednané platební podmínce. K nepřevzetí zásilky může docházet například u dokumentárních inkas. Prodávající je pak vystaven ztrátám, které jsou zapříčiněné zvýšenými náklady na dopravu a skladování zboží, prodejem zboží jinému odběrateli za nižší cenu apod. Proto je důležitý výběr vhodné platební podmínky. Omezit toto riziko lze pojištěním.

Platební nevůle dlužníka může zasáhnout prodávajícího zejména u úvěrových platebních podmínek. Může dojít k částečné ztrátě kupní ceny, ale prodávající může přijít i o celý obnos. S jakou intenzitou riziko platební nevůle dlužníka zasáhne prodávajícího, závisí na volbě obchodního partnera, výběru platební podmínky a způsobu zajištění daného úvěrového vztahu. Zajistit toto riziko lze například bankovními instrumenty (akreditiv s odloženou splatností a další), hypotečním zajištěním, směnečným zajištěním pohledávky, úvěrovým pojištěním nebo výhradním vlastnictvím až do zaplacení kupní ceny.

Na druhou stranu riziko platební nevůle dlužníka u neúvěrových platebních podmínek je většinou nižší. V tomto případě se riziko projevuje například neotevřením akreditivu, nezaplacením akontace či odmítnutím dokumentů, což může mít za následek neuskutečnění dodávky nebo nepřejítí práva na odběratele disponovat se zbožím.

Riziko platební neschopnosti dlužníka znamená zhoršení finanční situace dlužníka do takové míry, že není schopen splnit peněžní ani ostatní závazky. Podnik v insolvenční je nucen pozastavit platby a tato situace bývá řešena vyrovnáním, konkurzem nebo exekucí majetku firmy. Zajišťovací nástroje pro zmírnění rizika platební neschopnosti dlužníka jsou obdobná jako u platební nevůle, pouze směnečný závazek dlužníka zde pozbývá účinnosti. Častým postupem bývá pojištění rizika platební neschopnosti, ovšem zde musí podnik počítat s určitou spoluúčastí.

Riziko platební neschopnosti dlužníka postihuje všechny obchodní transakce podniku nehledě na volbu platební podmínky. Například dodavatele může zasáhnout škoda i v případě, kdy ještě své zboží nedeslal, ale již do jeho výroby vložil určité prostředky. Pokud je v tuto chvíli obchodní partner v insolvenční, nemůže dodavatel smlouvenou

zakázku dokončit a odeslat. Místo toho musí řešit odbyt svých výrobků jinak. Kromě toho může tento druh rizika zasáhnout i vztahy podniku se subjekty poskytujícími služby, jelikož platební neschopnost se může dotknout bank, pojišťoven, dopravců a dalších. Při zakázkách vyšší hodnoty může riziko platební neschopnosti dlužníka ohrozit i finanční stabilitu partnerského podniku (věřitele), což může někdy vést až k druhotné platební neschopnosti.

Jak riziko platební nevůle, tak i riziko neschopnosti může podnik za určitou odměnu (delcredere) smluvně přenést na jiné subjekty, jako je obchodní zástupce, zprostředkovatel nebo komisionář. Tento postup se používá hlavně proto, že tuzemská firma zpravidla disponuje dokonalejšími informacemi o místním trhu. Je ovšem důležité, aby bylo riziko přeneseno na spolehlivého partnera. Další využívanou možností je využití služeb finančních institucí, obzvláště úvěrových pojišťoven nebo institucí, které poskytují faktoring či forfaiting bez postihu vůči původnímu věřiteli.

Do jaké míry zasáhne komerční riziko firmu, může značně ovlivnit podnikatel výběrem svých obchodních partnerů, řádným právním zajišťováním obchodních závazků, volbou vhodných platebních podmínek, zajišťovacích nástrojů a rozsahem, ve kterém využívá možností pojištění.

Účinnou prevencí lze spatřit v neustálém získávání informací o účastnících na trhu, právních postaveních obchodních partnerů, sledování jejich profesní zdatnosti, majetkové a finanční situace, hodnocení jejich úvěruschopnosti a spolehlivosti a důležité jsou také technicko-ekonomické předpoklady obchodních partnerů pro splnění závazku. Tyto důležité informace jsou podniku poskytovány ať už bezplatně či za úplatu informačními a poradenskými službami bank, ratingových agentur, informačních kanceláří a dalších (Machková, 2002, 2014).

3.1.3 Rizika přepravní

Tento druh rizika se pojí s mezinárodními operacemi s hmotným zbožím. Během přepravy z jednoho státu do druhého se totiž může stát, že se zboží ztratí či poškodí. Tato škoda zasáhne subjekt, který v daný okamžik riziko nesl. Může to být dopravce či speditér, pokud

přebírají za zboží zodpovědnost během jeho dopravy. Tíhu přepravního rizika ovšem zpravidla nese prodávající či kupující, a aby bylo jasné, koho škoda zasáhla, je nutné přechod tohoto rizika sjednat v kontraktu stanovením dodací podmínky neboli parity (Machková, 2002).

Touto problematikou se zabývají mezinárodní výkladová pravidla INCOTERMS vydaná Mezinárodní obchodní komorou v Paříži (ICC). Tato pravidla však nejsou právní normou, a aby se stala závaznými, musí se na ně strany kupní smlouvy výslovně odvolat v textu smlouvy. Jelikož byla pravidla INCOTERMS publikována v několika letech (1953, 1967, 1980, 1990, 2000 a 2010), je také nezbytné uvést rok, kterým se strany chtějí řídit. Například INCOTERMS 2010 platné od 1. ledna 2011 obsahují jedenáct doložek, které lze členit do dvou skupin.

Pravidla pro jakýkoliv způsob přepravy:

- Ex Works (EXW) = Ze závodu,
- Free Carrier (FCA) = Vyplacené dopravci,
- Carriage Paid To (CPT) = Přeprava placena do,
- Carriage and Insurance Paid to (CIP) = Přeprava a pojištění placeny do,
- Delivered At Terminal (DAT) = S dodáním do překladiště,
- Delivered At Place (DAP) = S dodáním v místě určení,
- Delivered Duty Paid (DDP) = S dodáním clo placeno.

Dodací podmínky pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu:

- Free Alongside Ship (FAS) = Vyplaceně k boku lodi,
- Free On Board (FOB) = Vyplaceně loď,
- Cost and Freight (CFR) = Náklady a přepravné,
- Cost Insurance and Freight (CIF) = Náklady, pojištění a přepravné (ICC, 2014).

Z předcházejícího textu vyplývá, že prevencí je přesně stanovit v kupní smlouvě místo a okamžik přechodu rizika ztráty či poškození přepravovaného zboží z prodávajícího na

kupujícího a také výběr spolehlivého dopravce. Častou ochranou bývá také pojištění proti přepravnímu riziku (Machková, 2002).

3.1.4 Rizika teritoriální

Teritoriální rizika jsou povětšinou negativní a vzhledem k jejich povaze se jejich pravděpodobnost dá předem jen těžko odhadnout. Jsou totiž spojená především s nejistotou a těžko předvídatelnou stabilitou ekonomického a politického vývoje jednotlivých zemí. Dále vyplývají také z bojkotu zboží, embarga či přírodních katastrof (zemětřesení, požáry a jiné). Teritoriální rizika představují pro podnik výraznou hrozbu, jelikož jsou většinou dlouhodobá. Způsobují tak nenaplnění podnikatelských záměrů v daných zemích (Machková, 2015).

Nejvýznamnějším typem teritoriálních rizik jsou rizika politická, která mohou zapříčinit omezení či dokonce úplné přerušení hospodářských vztahů mezi jednotlivými státy, což vede ke škodám (např. nezaplacení pohledávek). Za politická rizika lze označit zejména války, stávky, občanské nepokoje či revoluce. Toto riziko se projevuje zejména v politicky nestabilních zemích (Machková, 2014, 2015).

Vlády ekonomicky nestabilních zemí využívají zejména administrativní zásahy v obchodní i hospodářské politice k ovlivňování vývoje platební bilance, poskytování ochrany domácím výrobcům a k dalším podobným formám. Omezují tak či úplně zakazují import a export, zavádějí antidumpingové celní řízení, odebírají dovozní či vývozní licence či zřizují dovozní přírážky a depozita (Černohlávková, 2007).

Jak je tedy zřejmé z informací o teritoriálním riziku, nejlepším preventivním opatřením jsou poznatky o jednotlivých zemích a jejich shromažďování. Zdrojů těchto potřebných informací je hned několik. Mohou to být statistické podklady, informace od specializovaných agentur, zprávy mezinárodních organizací či informace z internetu. Jak bylo zmíněno v úvodu kapitoly 2, v posledních desetiletích docházelo k nárůstu rizikovosti v mezinárodních vztazích, a právě to mělo za následek rozvoj informačních služeb. Do problematiky získávání důležitých dat o světových teritoriích se tak zapojily nejen samostatné podniky, ale rovněž banky, pojišťovny a další subjekty. Hodnocením

rizikivosti se v dnešní době zabývají tzv. ratingové agentury, které provádějí analýzu politických i ekonomických situací jednotlivých zemí a hodnotí tak i jejich bonitu (Machková, 2014).

V níže uvedené tabulce jsou znázorněná ratingová hodnocení vybraných zemí podle nejznámějších agentur Moody's a Standard & Poor's (dále S&P), které na trhu ratingu společně zastávají většinový podíl. Tato data jsou aktuální k 30. 9. 2016.

Tabulka 1: Srovnání ratingového hodnocení vybraných zemí

Moody's		Standard & Poor's	
Investiční stupně			
Aaa	Austrálie, Dánsko, Kanada, Lucembursko, Německo, Nizozemsko, Norsko, Nový Zéland, Singapur, Švédsko, Švýcarsko, USA	AAA	Austrálie, Dánsko, Hongkong, Kanada, Lucembursko, Německo, Nizozemsko, Norsko, Nový Zéland, Singapur, Švédsko, Švýcarsko
Aa1	Finsko, Hongkong, Rakousko, Spojené království	AA+	Finsko, Rakousko, USA
Aa2	Francie, SAE	AA	Belgie, Francie, SAE, Spojené království
Aa3	Belgie, Čína	AA-	Česká republika, Čína, Estonsko
A1	Česká republika, Estonsko, Izrael, Japonsko, S. Arábie	A+	Irsko, Izrael, Japonsko, Slovensko
A2	Polsko, Slovensko	A	Slovinsko
A3	Irsko, Island, Litva, Lotyšsko, Malta, Mexiko	A-	Litva, Lotyšsko, S. Arábie
Baa1	Thajsko	BBB+	Island, Malta, Mexiko, Polsko, Španělsko, Thajsko
Baa2	Bulharsko, Itálie, Španělsko, Uruguay	BBB	Uruguay
Baa3	Indie, Kazachstán, Rumunsko, Slovinsko	BBB-	Indie, Itálie, Kazachstán, Maďarsko, Rumunsko
Spekulativní stupně			
Ba1	Ázerbájdžán, Maďarsko, Portugalsko, Rusko, Turecko	BB+	Ázerbájdžán, Bulharsko, Portugalsko, Rusko
Ba2	Brazílie, Chorvatsko	BB	Brazílie, Chorvatsko, Turecko
Ba3	Tunisko	BB-	Tunisko, Vietnam
B1	Keňa, Vietnam	B+	Honduras, Keňa
B2	Honduras	B	Bosna a Hercegovina, Jamajka

B3	Bosna a Hercegovina	B-	Bělorusko, Řecko, Ukrajina
Caa1	Bělorusko	CCC+	
Caa2	Belize, Jamajka	CCC	Mosambik
Caa3	Mosambik, Řecko, Ukrajina	CCC-	
Ca		CC	Belize
C		C	
SD		SD	
D		D	

Zdroj: Trading Economics, 2016, zpracování vlastní

Podle Machkové (2014) a Černohlávkové (2007) existuje také hned několik opatření, která může použít sám podnik k ochraně proti teritoriálnímu riziku. Podnik by měl už při výběru daného teritoria a formy vstupu na trh přihlížet k riziku a respektovat ho a také diverzifikovat teritoria, se kterými provozuje obchodní, úvěrové či investiční aktivity. Při obchodování se zahraničními partnery je také důležitý výběr platební podmínky a platebních a bankovních zajišťovacích instrumentů. Další možností je přenesení financování obchodu na jiné subjekty, které mají více zkušeností a profesních předpokladů pro převzetí tohoto typu rizika (příkladem může být prodej střednědobých a dlouhodobých pohledávek formou forfaitingu). Firma také může spolupracovat s dalšími subjekty formou strategických aliancí, konsorcia či vytvářením joint ventures. Mezi nejčastější opatření lze zařadit pojišťování teritoriálního rizika, které je v některých zemích poskytováno se státní podporou.

Právě pojištění teritoriálního rizika představuje dle Machkové (2015) významnou příležitost ke snížení teritoriálního rizika, jelikož pro samostatné podniky by bylo pojištění proti tomuto typu rizika značně riskantní. Státy takto pomáhají svým domácím firmám při vstupu na trhy do méně vyspělých zemí, na kterých je sice snadné se prosadit, na druhou stranu však představují větší riziko. V České republice takto podporuje tuzemské výrobce Exportní garanční a pojišťovací společnost (dále jen EGAP), která již od roku 1992 ručí za závazky státu, které vyplývají z pojistných smluv, hradí provozní náklady a vyplácí pojistná plnění svým poškozeným klientům. Aby společnost EGAP poskytla pojištění se státní podporou, je nutné splnit určitá pravidla o původu zboží. Jedním z těchto pravidel je, že podíl českého zboží či služeb na celkové hodnotě vývozu musí být minimálně 50 % (EGAP, 2016).

Tabulka 2: Přehled produktů Exportní garanční a pojišťovací společnosti

B	Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
Bf	Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
C	Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
Cf	Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
D	Pojištění vývozního odběratelského úvěru
E	Pojištění potvrzeného akreditivu
F	Pojištění úvěru na předexportní financování
I	Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí
If	Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí
V	Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu
Z	Pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti se získáním nebo plnění smlouvou o vývozu

Zdroj: EGAP, 2016, zpracování vlastní

Výše uvedená tabulka znázorňuje výčet jedenácti pojistných produktů EGAP, přičemž sedm z nich je určeno především pro malé a střední podniky (dále jen MSP). Konkrétně se jedná o produkt B, Bf, C, Cf, F, V a Z (EGAP, 2016).

3.1.5 Rizika měnová

Měnová rizika vznikají kvůli vývoji úrokových sazeb, pohybů kurzů měn, možnosti omezení transferu úhrad do zahraničí nebo i omezení směnitelnosti. Do měnových rizik lze zahrnout:

- riziko kurzové,
- riziko inflační,
- riziko úrokové.

Kurzové riziko je specifické pro obchodování na mezinárodní úrovni a vyplývá z nestálosti vývoje kurzů jednotlivých měn. Kurzová rizika mohou ovlivnit chod podniku hned v několika formách. Může nastat situace, kdy kvůli vývoji kurzů bude účastník zahraničních ekonomických vztahů nucen vydat vyšší náklady, než jaké očekával, získá nižší výnosy a v návaznosti na kurzové změny se sníží stav jeho devizových aktiv nebo se naopak zvýší jeho devizová pasiva. Také může dojít ke změně devizových kurzů, které zapříčiní nedosažení jeho podnikatelských cílů. Na druhou stranu však může být kurzové riziko i pozitivní a zlepšit tak výsledky podnikatele.

Je tedy zřejmé, že dopad změny měnových kurzů nepůsobí na ekonomiku firem jednostranně. Závisí například na směru vývoje kurzu měny domácí vůči jednotlivým zahraničním měnám a na vzájemném vývoji kurzů odlišných měn. Dále pak také záleží na charakteru hospodářských vazeb firmy vůči zahraničí nebo na měnové struktuře pohledávek a závazků podniku. Příklad lze spatřit v situaci, kdy domácí měna podnikatele dlouhodobě zhodnocuje. Kurzový pohyb pak zpravidla snižuje výnosy vývozců, může ale dojít k pozitivní změně některých jejich nákladů. Pro importéry však zhodnocování domácí měny znamená pozitivní výsledky a navíc se jim otevírají nové podnikatelské příležitosti.

Pojem devizová expozice vyjadřuje míru možného dopadu změn měnových kurzů na firmu. Je dána tím, s jakými měnami podnik hospodaří a v jakých objemech, jaká je proměnlivost neboli volatilita kurzů těchto měn využívaných podnikem a také jak je dlouhá doba, po kterou je firma vystavena riziku pohybu kurzu těchto měn. Devizovou expozici lze rozdělit na transakční, ekonomickou a účetní devizovou expozici. Jednotlivé typy jsou vysvětleny v následujícím textu.

Česká republika zpravidla realizuje mezinárodní platby v zahraničí, a to většinou ve směnitelné měně. Nicméně pro každého podnikatele je podstatné, jakou částku inkasoval v měně domácí za prodej zboží či poskytnutých služeb nebo naopak kolik finančních prostředků bude muset vynaložit na import. Tento obnos je přímo ovlivněn

změnou kurzu platební měny. Ke kurzové ztrátě či zisku dochází v situaci, když se kurz změni v období mezi kalkulací kupní ceny a jejím zaplacením od zahraničního odběratele. Největší intenzity tedy nabývá kurzové riziko v případě střednědobých či dlouhodobých úvěrových obchodů, u obchodů s dlouhými dodacími lhůtami nebo u dlouhodobých kontraktů, ve kterých si smluvní strany nedohodly dodatečnou možnost úpravy sjednané ceny v závislosti na změně kurzu měny. Jak již bylo zmíněno, skutečně dosažené výsledky se mohou lišit od očekávaných, ať už v negativním či pozitivním smyslu, a to v závislosti na směru vývoje kurzu. V tomto směru je kurzové riziko známé jako riziko transakční neboli transakční expozice.

Značné kurzové změny mohou znatelně ovlivnit zahraniční ekonomické vztahy podniků. Pokud bude pro firmu vývoj kurzu negativní, může dojít ke ztrátě konkurenceschopnosti daného podniku na zahraničních trzích, a kvůli tomu nemusí docílit svých předem daných záměrů. Kurzový vývoj může ale také způsobit snadnější přístup na zahraniční trhy. V tomto případě se využívá pojem ekonomická expozice, která vyjadřuje působení vývoje měnového kurzu na podnikatelské záměry.

Podniky intenzivně působící v mezinárodním obchodu mívají svá aktiva a pasiva rozdělena do několika zahraničních měn. Jako vhodný příklad se nabízí vedení účtů v cizích měnách nebo držby majetkových podílů v zahraničních firmách. Zde dochází k účetní expozici, kdy kvůli vývoji kurzů jednotlivých měn dochází ke změnám v bilančních hodnotách daného podniku. Tyto změny jsou výsledkem nového kurzového přepočtu při sestavování bilance podniku a nemusí představovat skutečné ztráty či zisky.

Stoprocentní eliminace kurzového rizika není možná. Podniky vystavené tomuto riziku musejí věnovat dostatečnou pozornost změně kurzů jednotlivých měn a také faktorům, které vývoj kurzů ovlivňují (Machková, 2002, 2014).

Ke zmírnění kurzového rizika má podnik k dispozici hned několik postupů a nástrojů. K těm nejčastějším patří:

- volba měny,
- operace na devizových trzích,
- prodej pohledávky,

- využívání měnových doložek,
- rezervy na krytí kurzového rizika.

K nejdůležitějšímu rozhodnutí podniku, z hlediska omezení negativního dopadu kurzového rizika, patří **volba měny**, ve které budou vyjádřeny závazky v mezinárodních vztazích a ve které se bude kontrakt hradit. Snahou obchodních partnerů, na jejichž straně je závazek peněžního plnění, je sjednat takovou měnu, u které se v budoucnu neočekává její zhodnocení. Avšak věřitelé mají zájem o vyjádření své pohledávky v silné měně. Volba měny sjednané v kontraktu závisí na teritoriu obchodu a jeho odbytových možnostech, celkové situaci na trhu, obchodních zvyklostech, na ekonomickém postavení subjektů uzavírajících kontrakt atd.

Nástroje omezující především transakční expozice jsou **operace na devizových trzích** (finanční deriváty). Jedná se o deriváty nestandardizované (swapy, opce, forwardy) i standardizované (futures, standardizované opce). Tyto operace jsou používány hlavně ve světě, nicméně v poslední době jsou některé z nich dostupné i v České republice. Díky finančním derivátům je možné zafixovat podmínky, za kterých bude v budoucnu daná zahraniční měna koupena či prodána. Nezaručují ale do budoucna vyšší zisk transakce oproti nezajištěnému obchodu, nýbrž poskytují možnost spolehlivějších kalkulací výnosů a nákladů účastníkům mezinárodních vztahů.

Dalším často využívaným nástrojem je **prodej pohledávky**, jelikož tento způsob poskytuje podniku likvidní prostředky, což pozitivně ovlivňuje jeho finanční toky. Nejoblíbenější formou prodeje pohledávky je ta, které zpětně nikterak nepostihne původního věřitele. Tomu odpovídá faktoring či forfaiting, které navíc pomáhají věřiteli eliminovat i další rizika.

V době zlatého standardu se pro omezení kurzového rizika nejvíce využívaly **měnové doložky**, ty ovšem na začátku 70. let kvůli změně tvorby devizových kurzů ztratily na významu. Vázat smluvní měnu na jinou zahraniční je v dnešní době problematickou záležitostí, jelikož lze jen sotva nalézt dostatečně stabilní zajišťovací měnu, obzvláště v dlouhodobém vývoji.

Další možnou ochranou je také započtení **rezervy na krytí kurzového rizika** do ceny. Je to velmi jednoduchý způsob, nicméně jeho aplikace závisí na cenové politice smluvních partnerů a síle konkurence. Mohla by být využita v případě, že by obchodní partner po dobu jednání o podmínkách smlouvy vyžadoval takové změny, které by kurzové riziko navyšovaly.

Firmy mají možnost korigovat míru kurzového rizika také při aplikaci několika rozhodnutí strategického a taktického směru. Toto opatření může podnikům poskytnout mnoho výhod. Navíc není spojeno s dalšími náklady a zejména při řešení problémů ekonomické expozice bývá jediným možným řešením. Jedná se kupříkladu o:

- opatření v oblasti komerční politiky (volba měny, výběr platební podmínky, využívání měnových doložek atd.),
- opatření v oblasti marketingové politiky (volba cílových trhů a distribučních cest, cenová politika atd.),
- opatření v oblasti finanční politiky firmy (přenesení určitých funkcí na jiné podnikatelské subjekty, postupy ovlivňující cenovou strukturu aktiv a pasiv atd.),
- opatření v oblasti výrobní politiky (umístění výroby, provádění opatření ke zvýšení produktivity atd.).

Nejlepší a nejefektivnější krok, který podnik může uskutečnit k omezení kurzového rizika je diverzifikovat své aktivity z hlediska složení pohledávek a závazků v mezinárodním měřítku. Firmy mohou docílit přirozeného měnového zajištění, a to i bez dodatečných nákladů tím, že budou rozkládat své obchody na různé trhy i měny, kombinovat importní a exportní operace nebo udržovat hotovost (Machková, 2002, 2014).

Inflační riziko působí především uvnitř jednotlivých zemí, ale inflační vlivy se přesouvají různými cestami i přes hranice států. Proto ovlivňují hlavně takové formy přeshraničního podnikání, kde podnik působí bezprostředně v zahraničí (např. přímé investice či dodávky investičních celků).

Inflace je nepřetržitě zvyšování všeobecné cenové hladiny, která je měřena cenovými indexy. Míra inflace vyjadřuje procentuální změnu průměrné cenové hladiny během určitého období. Vysoká míra inflace je odrazem určité ekonomické nerovnováhy dané

země. Její dopad vede k poklesu kupní síly a k znehodnocování úspor. Jejím následkem může být změna cenových relací a přerozdělování hodnot. Současně s inflací lze sledovat zvýšené úrokové sazby, jež se odráží ve změně kurzů jednotlivých měn.

Inflační vývoj lze sledovat ve všech státech. Díky protikrizovým opatřením vlád a centrálních bank je inflace ve vyspělých zemích jen mírná. V porovnání s tím je ale inflace pro ekonomický vývoj rozvojových zemí a transformujících se ekonomik velmi důležitý faktor. Lze zaznamenat i extrémně vysokou inflaci, dokonce až stovky procent ročně (tzv. hyperinflace), což je důsledkem nadměrné emise papírových peněz. Hyperinflace má navíc negativní dopad na ekonomiku zasaženého státu a dokonce dokáže paralyzovat podnikatelské aktivity dané země.

Pro firmy je velice složité udržet si svou finanční stabilitu při silné inflaci (tj. růst cenové hladiny nad 10 % ročně). Proto by podnikatelské subjekty měly uzpůsobit své metody financování, účetnictví i celkového řízení vzhledem k inflační situaci a současně musí dodržovat předpisy daňové a měnové politiky.

Podniky operující v inflačních podmínkách takticky maximálně využívají úvěrů přijímaných na místním trhu a na druhou stranu se snaží redukovat poskytované úvěry. Je důležité dopředu odhadnout tempo inflačního vývoje a kalkulovat inflační znehodnocení v ceně, jelikož riziko znehodnocení pohledávek je ovlivněno mírou inflace a je úměrné délce doby úvěrování odběratelů.

Inflace se pojí se zvyšováním nákladových položek, což podstatně komplikuje plánování nákladů do budoucnosti. Pokud inflace poroste, může to ohrozit uskutečnění projektů vyžadujících delší čas na realizaci. Opatřením proti tomuto riziku jsou firmami využívány cenové doložky, které jsou blíže vysvětleny v podkapitole 3.1.1.

Největší riziko hrozí podniku ve chvíli, pokud ignoruje inflaci v úvahách o budoucnosti, v projektech, v návrzích na založení společností a v plánování jejich činností i běžném operativním řízení. Podnik pohybující se v inflační ekonomice by tak měl volit adekvátní cenovou politiku, díky které by bylo možné zvyšovat cenu za prodané zboží tak, aby odražela inflační vývoj (Machková, 2014).

Opakem inflace je deflace, která představuje dlouhodobý pokles cenové hladiny. Na první pohled by se mohlo zdát, že deflace je pozitivním jevem. Opak je ale pravdou, protože dopady deflace bývají horší než dopady inflace.

Pro podniky znamená deflace především zvýšení jejich dluhů, což může vést až k samotnému krachu firmy. Podnikům také rostou reálné mzdové náklady, načež dochází k propouštění zaměstnanců. Deflace navíc pro firmy znamená slábnoucí poptávku po jejich zboží. Spotřebitelé totiž odkládají svou spotřebu ať už z důvodu snížení mezd, obav z propouštění nebo proto, že očekávají ještě větší zlevňování.

Klasickým příkladem země bojující s deflací je Japonsko. Ceny se v Japonsku drží na stejné úrovni již zhruba 20 let. V tomto období docházelo pouze k nízkým deflačním a inflačním výkyvům (Jílek, 2013).

Jak název naznačuje, **úrokové riziko** vychází ze změn úrokových sazeb. Z pohledu finančních institucí se jedná o jedno ze základních rizik. Postihuje však i takové nefinanční podnikatelské subjekty, které používají cizí finanční zdroje nebo pokud jsou jejich aktiva citlivá právě na změnu úrokových sazeb.

Úrokové sazby pro jednotlivé měny mohou být zasaženy hned několika způsoby. Jedná se například o opatření monetární politiky příslušných centrálních bank, dále je úroková sazba ovlivněna vztahem nabídky volných finančních prostředků a poptávky po úvěrech, předpokládanou výší inflace nebo i očekáváním trhu. Na skutečné výši úroků, za kterou jsou poskytovány úvěry, se podílí také věřitel, podle toho, jak hodnotí bonitu dlužníka a jeho schopnost splácet úvěry.

Při některých formách podnikání na mezinárodním trhu mají podniky tu výhodu, že si mohou opatřit finanční zdroje na takových trzích, kde jsou nejvýhodnější podmínky.

Proti tomuto riziku se může podnik zajistit především předvídaním vývoje na finančním trhu, investováním volných finančních prostředků, ale také je důležité, aby byly zváženy všechny možné alternativy získávání úvěru. V této situaci jsou pro podnik podstatná rozhodnutí, jako např. zda bude výhodnější úvěr krátkodobý či dlouhodobý nebo zda

uzavřít úvěrovou smlouvu s pevnou nebo pohyblivou úrokovou sazbou po dobu platnosti této smlouvy (Machková, 2014).

3.1.6 Riziko odpovědnosti za výrobek

Toto riziko souvisí s komplexní ochranou spotřebitele na trzích několika vyspělých zemí, především ve Spojených státech amerických a v Evropské Unii. Výrobce je v těchto teritoriích vždy plně zodpovědný za újmy na zdraví nebo škody na majetku, které mohou utrpět lidé následkem používání nekvalitních výrobků. Bezpečnost výrobku je tedy prioritou při vyvážení zboží do výše zmíněných zemí. Nejdůležitějším a také nepostradatelným nástrojem ochrany vůči potenciálnímu riziku odpovědnosti za výrobek je pojištění.

Současně je třeba zmínit, že v České republice byla odpovědnost za výrobek do konce roku 2013 upravena zákonem č. 59/1998 Sb., o odpovědnosti za škodu způsobenou vadou výrobku. Tento zákon byl ovšem k 1. 1. 2014 novelizován a v současné době řeší problematiku škody způsobené vadou výrobku zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (Machková, 2014).

3.1.7 Rizika jazyková

Vojík (2010) ve své publikaci uvádí, že by nemělo být opomenuto ani riziko jazykové, ačkoliv se mnoho autorů o tomto typu rizika nezmiňuje. Společnost, která se pohybuje v mezinárodní sféře podnikání, by měla disponovat kvalitně vzdělanými zaměstnanci, kteří budou schopni ovládat alespoň jeden ze světově používaných jazyků. Podle něj je v České republice jazyková zdatnost podceňována, protože není neobvyklé vidět manažera, který neovládá žádný významný cizí jazyk, a právě proto by tato znalost měla být základním kritériem při přijímání zaměstnanců.

4 Společnost Artglass, s. r. o.

V první části 4. kapitoly je představena firma Artglass spolu s její stručnou historií a výrobním sortimentem. Společnost Artglass je vysoce exportní firma, a proto je věnována pozornost zemím, do nichž vyváží své výrobky. Nejprve je uvedeno, do jakých zemí firma exportovala v roce 2008. Následně je vyobrazeno, jak vypadalo portfolio vývozních států firmy po sedmi letech její působnosti na trhu se svítidly.

V úvodu diplomové práce je zmíněno, že v rámci rizik vyskytujících se v mezinárodním obchodu, společnost Artglass nejvíce sužuje riziko teritoriální. Druhá část 4. kapitoly se proto zaměří na tři státy, které se v současné době nejvíce podílí na tvorbě obrátu firmy. Navíc jsou také znázorněny roční tržby plynoucí z vývozu do těchto zemí a konkrétní faktory, které ovlivňovaly výši tržeb v jednotlivých letech.

4.1 Základní charakteristika firmy

Společnost Artglass, s. r. o. je významným výrobcem tradičních českých křišťálových svítidel. Do obchodního rejstříku byla zapsána 15. dubna 1993 se sídlem Dolní Černá Studnice. Přes tuto osadu vedla v 17. století cesta obchodníků mezi známou sklářskou oblastí Turnovska, Železnobrodská a Slezskem. Firma se nejprve soustředila pouze na výrobu komponentů pro výrobce svítidel z okolí, ale postupem času začala s produkcí vlastní řady kompletních lustrů. Díky této expanzi byla v roce 2007 část výroby přesunuta do nových prostor v centru města Jablonec nad Nisou, které je díky dlouholeté tradici zpracování skla známé jako město skla a bižuterie. Již od samého prvně počátku doprovází firmu Artglass silná vazba k tradici, na niž společnost navazuje a doplňuje ji novými trendy.



CHANDELIERS FROM BOHEMIA

Obrázek 1: Logo firmy Artglass

Zdroj: interní materiál společnosti Artglass

Společnost Artglass založili a stále vlastní 3 společníci, k datu 30. 6. 2016 zaměstnávala společnost 78 pracovníků, z toho 25 mužů a 53 žen. Firma tedy spadá do kategorie středních podniků. Zaměstnance firmy je možné rozdělit do dvou skupin. Jedna část pracuje na dělnických pozicích a druhou část tvoří technicko-hospodářští pracovníci.

Sortiment je tvořen více než 1 000 jedinečných výrobků. Jedná se zejména o:

- tradiční křišťálová svítidla a křišťálové lustry se skleněnými rameny,
- svítidla s kovovými rameny,
- přisazená a košová stropní svítidla,
- svítidla s odlitkovými rameny,
- moderní křišťálová svítidla,
- tradiční křišťálová svítidla Marie Terezie - k vytvoření tohoto typu svítidla došlo v roce 1743 u příležitosti korunovace habsburské císařovny na českou královnu. Tento historický lustr ilustruje obrázek 2.



Obrázek 2: Maria Terezia 20

Zdroj: Artglass, 2016

Firma nejvíce vyvází výrobky z první zmíněné skupiny, a to tradiční křišťálová svítidla a křišťálové lustry se skleněnými rameny. Na druhém místě jsou přisazena a košová stropní svítidla.

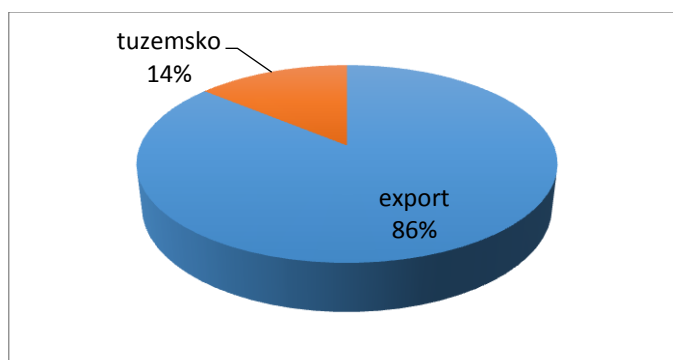
Specialitou firmy Artglass jsou také zakázková křišťálová svítidla. Díky unikátním znalostem a téměř neomezeným výrobním možnostem je společnost schopna vyrobit i atypická křišťálová svítidla či křišťálové lustry nadměrných rozměrů.

Zhlédnout křišťálové lustry společnosti Artglass lze v podstatě po celém světě na výstavách, kde své výrobky prezentuje. V posledních letech se firma účastnila například následujících výstav:

- Interior Mebel v Kyjevě (Ukrajina),
- International Fair of Lighting Equipment LIGHT ve Varšavě (Polsko),
- Light + Building ve Frankfurtu (Německo),
- Mezinárodní trienále skla a bižuterie v Jablonci nad Nisou (Česká republika),
- Design Living Tendency v Kyjevě (Ukrajina),
- BIEL Light + Building v Buenos Aires (Argentina),
- VietBuild Home v Ho Chi Minh City (Vietnam),
- Hotelex Shanghai v Shanghai (Čína),

- MosBuild v Moskvě (Rusko),
- Architect'16 v Bangkoku (Thajsko).

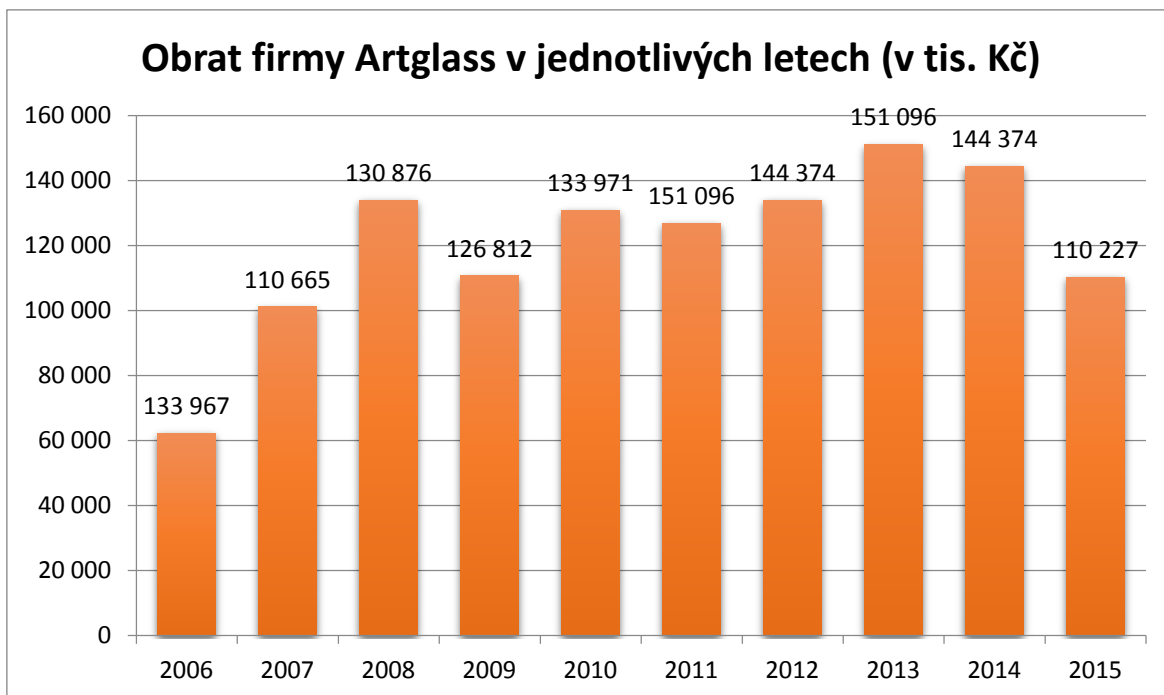
Společnost Artglass se soustředuje převážně na export. Obrázek 3 ilustruje podíl exportu a prodeje v tuzemsku na celkovém obratu firmy v roce 2015. Z obrázku je patrné, že vývoz v roce 2015 představoval 86 % obratu firmy. Přestože jsou výrobky prodávány i v rámci České republiky (14 % obratu), z větší části se jedná pouze o reexportní zboží, které je dále expedováno do Ruské federace a jiných států světa.



Obrázek 3: Podíl exportu na obratu v roce 2015

Zdroj: interní dokumenty společnosti Artglass, zpracování vlastní

Vývoj ročních obrátů firmy Artglass je úzce spjat s hospodářskou situací v zemích, do kterých společnost vyváží. Z obrázku 4 je zřejmé, že obraty firmy od roku 2006 rapidně rostly, což bylo mimo jiné způsobeno částečným přesunem výroby do větších a novějších prostor, ale také hlavně díky navázání obchodních vztahů s Ruskem. Tento růst však trval pouze do roku 2008, kdy ekonomiku postihla světová krize, což se také odrazilo na obratu firmy v následujícím roce. Jak je ale vidět, společnost se dokázala rychle vzpamatovat a v roce 2010 obrat opět vzrostl. Největší obrat za posledních jedenáct let byl zaznamenán v roce 2013 a činil více než 151 milionů korun českých. V témže roce ovšem propukla ukrajinská krize, která zapříčinila pokles obratu až do roku 2015. V roce 2016 firma očekává obdobný obrat, jaký podnik utržil v loňském roce.



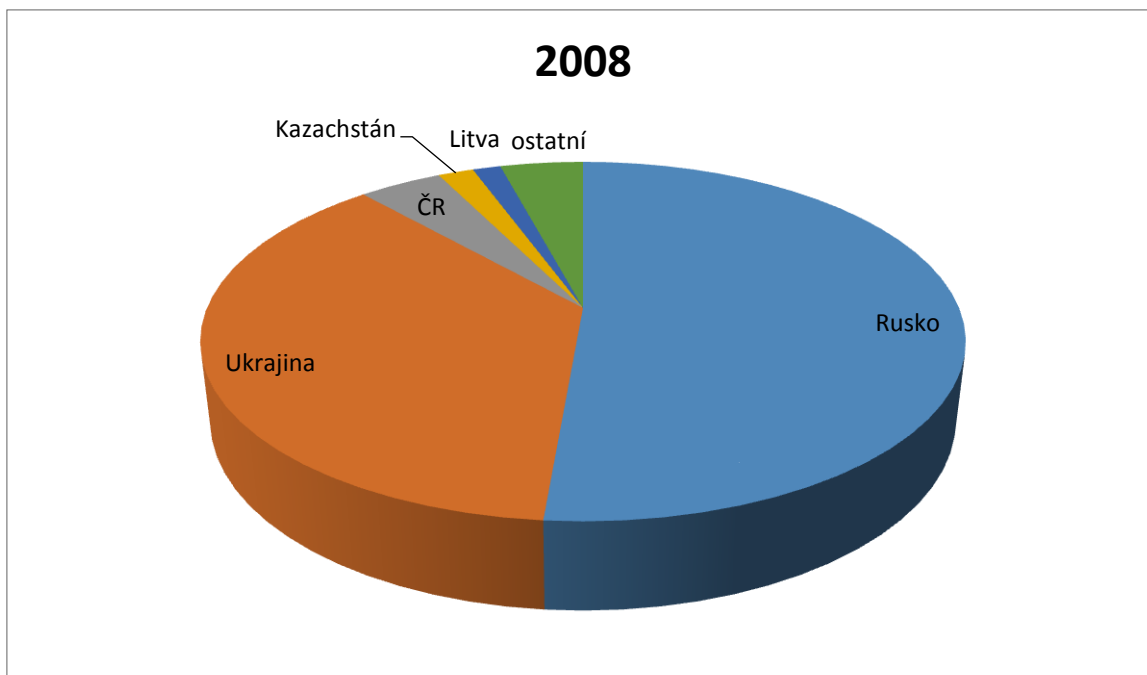
Obrázek 4: Obrat firmy Artglass v jednotlivých letech (v tis. Kč)
 Zdroj: interní dokumenty společnosti Artglass, zpracování vlastní

V následující kapitole jsou uvedeny státy, které se nejvíce podílí na obratu společnosti Artglass. Vývoj tržeb z vývozu do těchto zemí je detailně rozebrán v podkapitolách 4.2.1 až 4.2.3.

4.2 Nejvýznamnější vývozní státy firmy

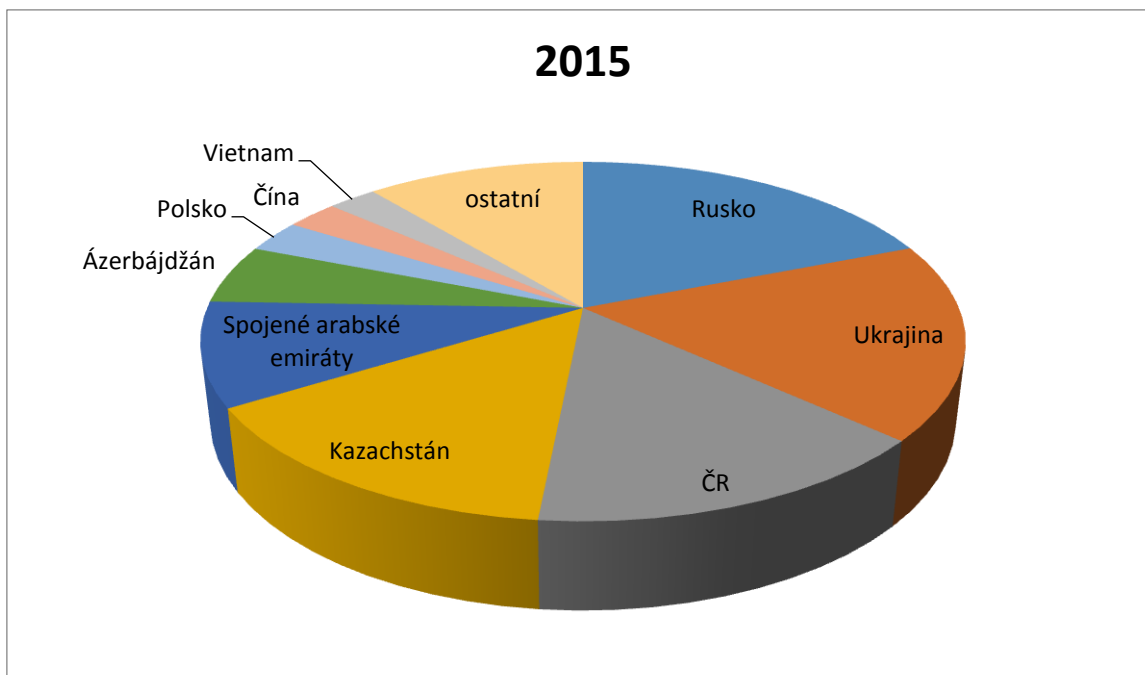
Portfolio zemí, do kterých společnost Artglass vyváží, se v průběhu času mění. V úvodu této kapitoly jsou uvedeny státy, do kterých firma Artglass vyvážela v roce 2008 a jaké země se podílely na celkovém obratu firmy v roce 2015.

Z hlediska obratu jsou pro firmu Artglass nejvýznamnějšími státy Ruská federace, Ukrajina a Kazachstán. V roce 2015 tyto tři země tvořily téměř 50 % obratu, přičemž největší podíl byl zaznamenán v roce 2008, kdy se zmíněné státy podílely na necelých 90 % obratu firmy. Tato skutečnost je znázorněna na následujících dvou obrázcích.



Obrázek 5: Podíl vývozu na obratu firmy v roce 2008 (v %)
 Zdroj: interní dokumenty společnosti Artglass, zpracování vlastní

V roce 2008 představoval export přibližně 95 % celkového obratu firmy. Z toho největší podíl na obratu tvořil vývoz do Ruské federace, jednalo se o více než 50 % obratu. Ukrajina se v tu dobu podílela necelými 37 %, Kazachstán téměř 2 % a Litva 1,4 % obratu. Ostatními exportními státy byly například Čína, Ázerbájdžán, Německo, Velká Británie, Gruzie, Japonsko, Polsko, Jihoafrická republika či Vietnam, přičemž vývozy do těchto zemí nepředstavovaly ani 1 % celkového obratu firmy Artglass.



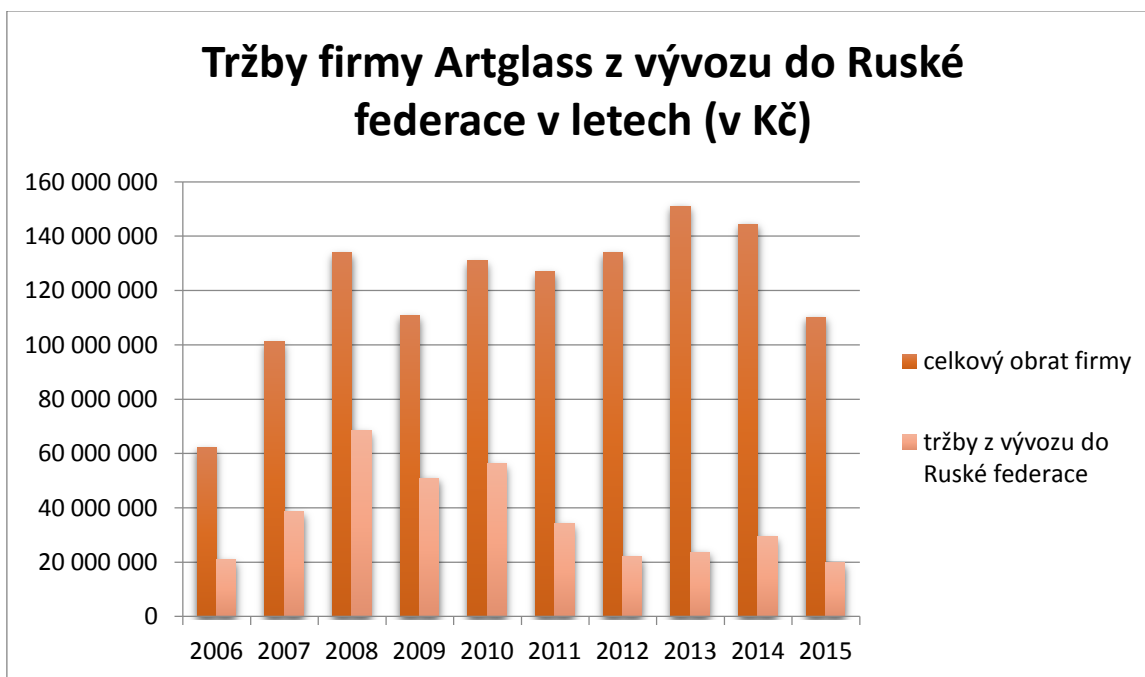
Obrázek 6: Podíl vývozu na obratu firmy v roce 2015 (v %)
 Zdroj: interní dokumenty společnosti Artglass, zpracování vlastní

Z obrázku 6 je patrné, že firma Artglass v průběhu let rozložila své vývozy do více zemí světa. Impulsem k tomuto kroku byla příliš velká závislost na exportu do jedné země. Na obrázku 5 lze spatřit situaci, kdy v roce 2008 stály za polovinou obratu firmy pouze vývozy do Ruské federace. V té době si společnost začala evidentně uvědomovat hrozbu teritoriálního rizika.

Obrázek 6 představuje podíly jednotlivých zemí na obratu firmy v roce 2015. Firma Artglass se i nadále nejvíce soustřeďuje na vývozy do Ruské federace a na Ukrajinu. Zároveň se mezi lety 2008 a 2015 zvýšil podíl exportu do Kazachstánu. Zatímco v roce 2008 tvořily vývozy do Kazachstánu pouze 1,8 % obratu, v roce 2015 se tento podíl zvýšil na 13,8 % celkového obratu firmy. Dalšími důležitými státy z hlediska obratu jsou v současnosti pro firmu Spojené arabské emiráty, Ázerbájdžán, Polsko, Čína a Vietnam. Ostatní vývozní státy v roce 2015 nepředstavovaly pro společnost Artglass ani 2 % celkového obratu. Jedná se například o Litvu, Velkou Británii, Japonsko, Moldávii, Arménii, Itálii, Bolívii nebo Chorvatsko.

4.2.1 Ruská federace

Firma Artglass zahájila spolupráci s ruským partnerem v roce 2005. Do této doby probíhaly prodeje ruským klientům pouze v případě, kdy zákazník navštívil společnost Artglass přímo v jejím sídle, kde si lustr rovnou zakoupil. Počet prodaných výrobků byl tak samozřejmě malý, což se změnilo s příchodem obchodního partnera, díky kterému se objem obchodů s Ruskem rychle zvyšoval. V roce 2008 zaznamenala firma Artglass rekordní tržby z vývozu do Ruské federace. Konkrétně šlo o více než 68 milionů korun českých (viz obrázek 7). Tato částka představovala přibližně polovinu celkového obrátu firmy. Hlavním důvodem byla veliká obliba českých křišťálových lustrů u ruských zákazníků. Ruská federace spolu s Ukrajinou, Kazachstánem a dalšími zeměmi tvořily v letech 1922 – 1991 Svaz sovětských socialistických republik, kam se v té době dovážely lustry hlavně z tehdejšího Československa. Pro ruské zákazníky představoval český lustr nejvyšší třídu. Byl vnímán jako starožitnost a dědil se po generace.



Obrázek 7: Tržby firmy Artglass z vývozu do Ruské federace v letech (v Kč)
Zdroj: interní dokumenty společnosti Artglass, zpracování vlastní

Veliký zvrát nastal v druhé polovině roku 2008, kdy Rusko zasáhlo hned několik událostí, které se odehrály téměř současně. V září toho roku vypukla světová finanční krize, která byla bezprostředním důsledkem americké hypoteční krize a měla mimo jiné za následek

výrazné snížení ceny ropy. V srpnu 2008 se navíc odehrál válečný konflikt mezi Ruskem, Jižní Osetií a Abcházíí na straně jedné a Gruzii na straně druhé. To vše se odrazilo v poklesu celkového obratu společnosti Artglass v roce 2009.

Vezmeme-li v potaz, že v roce 2008 tvořilo polovinu celkového obratu obchodování s Ruskem, lze konstatovat, že firma vyvázla bez větších ztrát a z cca 68 milionů českých korun (v roce 2008) se dostala na necelých 51 milionů Kč obratu. Firma Artglass si je vědoma toho, že celkový propad obratu nebyl tak radikální, jak by se vzhledem k okolnostem dalo očekávat.

Po roce 2008 musela společnost Artglass navíc čelit rostoucímu přílivu kopií českých lustrů z Číny do Ruské federace. Čínské výrobky tak postupně zaplavily trh se svítidly i v dalších zemích světa. Mladší generace navíc přestávají projevovat zájem o tradiční český křišťálový lustr a začínají se více poohlížet po těchto výrobcích vyrobených právě v Číně.

V roce 2011 firma Artglass ukončila spolupráci s jejích prvním obchodním partnerem v Rusku. Důvodem bylo, že partner chtěl stlačit cenu lustrů na nejnižší možnou úroveň a požadoval od společnosti, aby si nechávala dovážet polotovary z Číny. Požadavek firma odmítla, jelikož je pro ni kvalita prioritou. Ruský partner rozhodnutí firmy nedokázal akceptovat, což byl začátek konce s prvním ruským odběratelem. Spolupráce s tímto partnerem byla od počátku založena na mimořádné důvěře. Obchodní partner si byl vědom, že firmě vytváří veliké obraty a byly i časy, kdy mu firma dodávala zboží, přestože neplnil své závazky. V době, kdy se dohodli na ukončení spolupráce, bylo pouze na něm, zda svým závazkům dostojí. Firma Artglass totiž neměla s tímto obchodním partnerem uzavřenou smlouvu, která by v případě nesplnění závazků právně chránila firmu a její finanční aktiva. Jednalo se tedy pouze o džentlmenskou dohodu. Zkušenosti z praxe přitom poukazují na problematickou vymahatelnost práva v Rusku. V případě, že se firmy pokoušejí řešit spor s ruským partnerem soudní cestou, většinou není rozhodnuto v jejich prospěch. Pro společnost Artglass ale celá tato situace nakonec dopadla dobře, neboť jejich ruský partner svým závazkům dostál.

Nového obchodního partnera na ruském trhu si firma našla rychle, ovšem z obrázku 7 je zřejmé, že nový partner plně nekompensoval ztrátu původního, jak naznačuje vývoj obratu v roce 2012. Od tohoto roku navíc dochází ke stagnaci tržeb z exportu do Ruska, což zapříčinil nový obchodní partner, který neměl zájem o navyšování dodávek. To bylo důvodem pro další změnu obchodního partnera, a firma tak navázala spolupráci s třetím ruským partnerem, který více vyhovuje společnosti Artglass.

Ruská federace představuje jednoho z největších producentů ropy a vývoj ceny ropy úzce souvisí s ekonomickou situací země. Veliké výkyvy ceny ropy byly zaznamenány v roce 2008, kdy v červenci daného roku přesáhla cena ropy za jeden barel 140 amerických dolarů. Následoval prudký pokles cen a ke konci roku 2008 se cena ropy propadla pod 40 dolarů za jeden barel. To bylo způsobeno světovou finanční krizí a byl to jeden z důvodů, který měl na svědomí úpadek ruského podílu na obratu firmy. Po tomto dramatickém propadu začala cena ropy opět stoupat až do roku 2011, kdy se cena ustálila na průměrných 100 USD/barel a stagnovala až do poloviny roku 2014. V tomto roce cena ropy opět klesala, přičemž dosáhla nejnižší hodnoty v lednu 2016 a její cena spadla lehce pod 30 USD za barel. Od té doby cena ropy roste pouze mírným tempem.

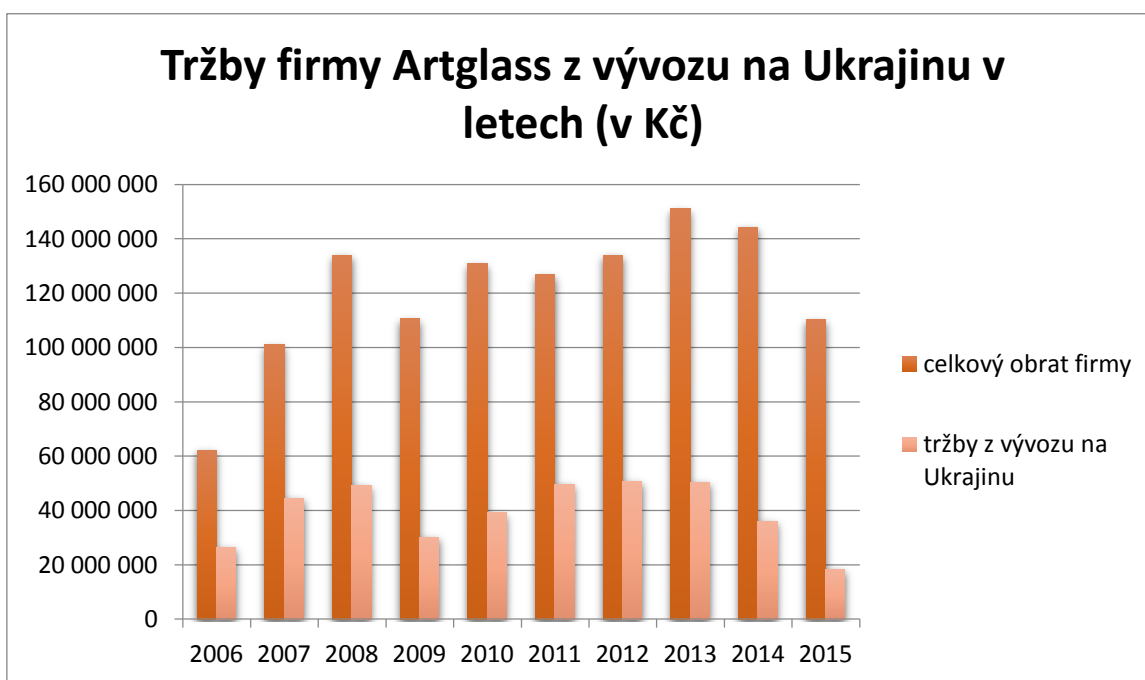
Důvod, proč je ruský podíl na obratu společnosti Artglass závislý mimo jiné hlavně na ceně ropy, je zřejmý. Pokles ceny ropy má za následek oslabení ruského rublu jak k americkému dolaru, tak i k ostatním měnám. Firma Artglass prodává své výrobky ruskému obchodnímu partnerovi v českých korunách. Pokud nastane situace, kdy oslabí ruský rubl vůči české koruně, stává se výrobek obchodovaný v korunách pro ruského zákazníka dražší.

Souvislost ceny ropy a kurzu rublu lze spatřit v situaci, kdy na konci měsíce září roku 2014 byla cena ropy zhruba 2 100 CZK za barel. V tu samou dobu byl kurz ruského rublu k české koruně cca 100 RUB/55 CZK. V lednu 2015 spadla cena ropy na 1 200 CZK za jeden barel a kurz rublu ke koruně byl 100 RUB/37 CZK (Kurzy.cz, 2016).

4.2.2 Ukrajina

Firma Artglass spolupracuje s obchodním partnerem na Ukrajině již od roku 1996. Na rozdíl od Ruska se jedná o partnera stálého, který je pro firmu navíc specifický tím, že jí pomáhá s designem lustrů, které se na ukrajinském trhu prosadí. Společnost Artglass má díky tomu pro ukrajinské zákazníky speciální sérii svítidel.

Z obrázku 8 je vidět, že obchody s Ukrajinou se od roku 2006 rychle vyvíjely. Nutné je podotknout, že tento růst začal již v dřívějších letech. Kvalitní český křišťálový lustr je na ukrajinském trhu stejně oblíbený jako v Ruské federaci. Firma Artglass se tak postupem let dostala do povědomí stále většího počtu zákazníků na Ukrajině. Podobně jako u Ruska, i obchody s Ukrajinou zaznamenaly v roce 2009 pád, který byl mírnější tím, že Ukrajinu v roce 2008 nepostihlo tolik nepříjemných událostí jako Rusko. Pokles obratu byl z velké části způsoben světovou finanční krizí.



Obrázek 8: Tržby firmy Artglass z vývozu na Ukrajinu v letech (v Kč)

Zdroj: interní dokumenty společnosti Artglass, zpracování vlastní

Po tomto otřesu začal ukrajinský podíl na obratu firmy opět růst a v období od roku 2011 do roku 2013 zaznamenával ukrajinský trh rekordní obraty. Nejvyšších tržeb bylo

dosaženo v roce 2012, kdy vývozy na Ukrajinu přinesly společnosti Artglass téměř 51 milionů Kč.

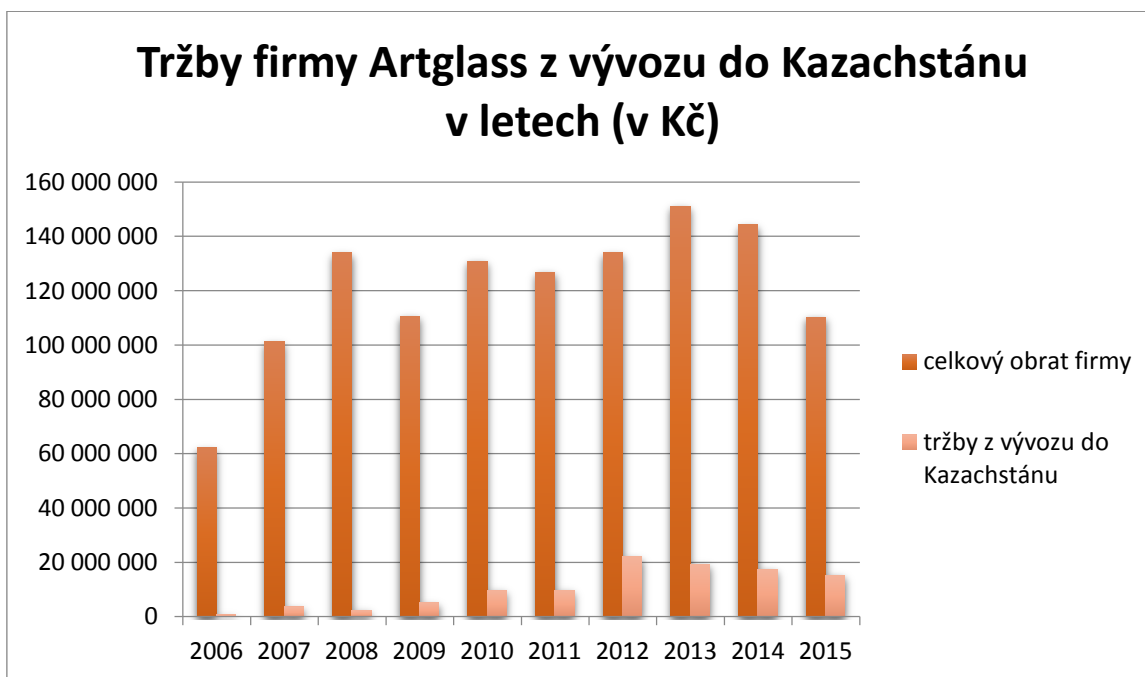
V listopadu 2013 odstartovala ukrajinská krize, což je konflikt nejen mezi ukrajinskými občany, ale zároveň mezi samotnou Ukrajinou a Ruskem. Lidé ukrajinské národnosti totiž požadují proevropské směřování, na druhou stranu velká část Rusů žijících na Ukrajině vyžaduje směřování proruské. Konflikt vyústil ve svržení vlády tehdejšího ukrajinského prezidenta Viktora Janukovyče v únoru 2014, což vyvolalo na území Ukrajiny obecný zmatek. Toho využila Ruská federace a ruští vojáci obsadili klíčová místa Krymu a odřízli veškeré pozemní, námořní i letecké spojení krymského poloostrova od zbytku Ukrajiny. Bylo vyvoláno referendum a následně došlo k odtržení Krymu od Ukrajiny a jeho připojení k Ruské federaci. Z důvodu nelegitimního referenda není anexe Krymu spoustou zemí světa uznávána (Bebler, 2015). 27. března 2014 Valné shromáždění OSN potvrdilo svůj závazek vůči ukrajinské svrchovanosti, politické nezávislosti, jednoty a územní celistvosti v rámci ukrajinských mezinárodně uznaných hranic. Toto ustanovení podtrhuje neplatnost referenda, které se konalo v autonomním Krymu. Na základě hlasování přijalo Valné shromáždění nezávaznou rezoluci s názvem „územní celistvost Ukrajiny“, kterou vyzývalo státy mezinárodních organizací a specializovaných agentur, aby neuznaly žádnou změnu ve stavu Krymu. S tímto ustanovením souhlasilo 100 zemí, 11 v čele s Ruskou federací bylo proti a 58 států se zdrželo hlasování (United Nations, 2014).

Nepokoje se promítly do strmého pádu ukrajinského podílu na obratu firmy Artglass v roce 2014 a následně i v roce 2015. V tomto roce bylo dosaženo nejnižšího obratu plynoucího z vývozu na Ukrajinu, a to přibližně pouhých 18 milionů Kč. Pro rok 2016 společnost předvídá propad objemů prodeje ještě hlubší.

Obrázek 8 ilustruje, jak se na obratu firmy odrazila celosvětová krize i místní konflikty. Ukrajina je zemí, která se nachází na hraně státního bankrotu. To je pro firmu Artglass nepříjemná situace, jelikož její výrobky nejsou nezbytné pro život. Vyhledky do budoucna s ukrajinským obchodním partnerem jsou tedy velmi nejasné.

4.2.3 Kazachstán

Stejně jako v případě Ukrajiny, má firma Artglass v Kazachstánu pouze jednoho obchodního partnera, se kterým spolupracuje po celou dobu trvání vývozu do tohoto státu. Z obrázku 9 je zřejmé, že podíl na trhu nezaznamenal v průběhu let takové výkyvy, jako tomu bylo v případě Ruské federace a Ukrajiny. Podíl na celkovém obratu z těchto dvou států poklesl v roce 2009, což bylo zapříčiněno světovou finanční krizí. Naopak obchody s kazachstánským obchodním partnerem se ve stejném roce překvapivě zvýšily z 2,4 milionů na 5,2 milionů českých korun. Mírný pokles nastal až po roce 2012, ovšem znatelný úpadek kazachstánského podílu na obratu firmy je očekáván v roce 2016, a to především kvůli snížení ceny ropy a zhoršení kurzu kazachstánského tenge.



Obrázek 9: Tržby firmy Artglass z vývozu do Kazachstánu v letech (v Kč)

Zdroj: interní dokumenty společnosti Artglass, zpracování vlastní

Přestože Kazachstán patří mezi nejrozlehlejší země světa, hustota zalidnění je nízká, a tak se většina obchodů odehrává pouze cca v 6 městech. Spolupráce společnosti Artglass s Kazachstánem je specifická v tom, že jejich obchodní partner má vlastní síť maloobchodů ve všech velkých městech Kazachstánu, kde nemá prakticky žádnou konkurenci. Tento obchodní partner však zároveň spolupracuje i s jinými českými výrobci skla a porcelánu, jako je např. Preciosa, Crystalite Bohemia, Thun nebo Royal Dux. Na

rozdíl od těchto českých společností se firma Artglass odlišuje tím, že vytváří výrazně víc nových typů svítidel a vyrábí lustry speciálně na přání svého zákazníka.

5 Teritoriální riziko vývozních zemí firmy Artglass

Ačkoliv došlo v posledních letech k diverzifikaci vývozu do více zemí, firma Artglass stále silně orientuje svůj export do zemí s potenciálně vysokou mírou teritoriálního rizika. V následujícím textu je proveden rozbor pěti teritoriálních kritérií, jenž má prokázat, které z hlavních vývozních států firmy jsou tímto rizikem ohroženy nejvíce. Následně jsou navrženy způsoby zmírnění tohoto rizika.

Podkapitola 3.1.4 uvádí, že se teritoriální riziko projevuje například v podobě občanských nepokojů, revolucí, válek či stávek. Vlády zemí se také mohou snažit o ochranu tuzemských výrobců tím, že omezí či úplně znemožní import. Důvodem pro zavedení takovýchto opatření ale nemusí být pouze ochrana domácích výrobců. Evropská unie například zakázala dovoz zboží z Krymu v reakci na neuznání anexe Krymu Ruskou federací. Rusko následně zavedlo protiopatření, kterými omezovalo či úplně zakazovalo dovoz některých zemědělských či strojírenských výrobků ze států, které se připojily k sankcím proti nim. Tato skutečnost však společnost Artglass nijak nezasáhla, jelikož na vývoz křišťálových lustrů nebyly žádné sankce ze strany Ruské federace uvaleny (Czech Trade, 2015).

V úvodu 5. kapitoly je uvedeno osm států, které se na celkovém obratu firmy Artglass podílejí nejvíce. V jednotlivých podkapitolách jsou tyto země vyhodnoceny dle vybraných hledisek. Konkrétně se jedná o rating zemí, terorismus, politickou stabilitu, vnitrostátní konflikty a demonstrace uvnitř daných států. Zkoumané vývozní státy firmy Artglass v současné době neuplatňují žádná restriktivní opatření na dovoz křišťálových lustrů, jak potvrdil celní úřad pro Liberecký kraj dne 15. listopadu 2016. Od tohoto druhu teritoriálního rizika je proto v následující analýze abstrahováno.

5.1 Klasifikace zemí dle vybraných hledisek

V následujícím textu jsou uvedeny nejvýznamnější vývozní státy firmy Artglass z hlediska jejich podílu na celkovém obratu. Tři nejdůležitější země v tomto žebříčku jsou rozebrány v předešlé kapitole.

V roce 2015 firma Artglass vyvážela své výrobky celkem do 19 zemí světa. Přiložená tabulka zobrazuje pořadí osmi zemí s největším podílem na celkovém obratu firmy. Uvedené státy dohromady tvořily téměř 70 % celkového obratu firmy.

Tabulka 3: Vývozní státy

Pořadí	Země	Procentuální podíl na obratu
1.	Rusko	17,91
2.	Ukrajina	16,68
3.	Kazachstán	13,82
4.	Spojené arabské emiráty	8,82
5.	Ázerbájdžán	5,03
6.	Polsko	2,75
7.	Čína	2,47
8.	Vietnam	2,32

Zdroj: interní dokumenty společnosti Artglass, zpracování vlastní

I přes provedenou diverzifikaci exportu, tvoří Ruská federace stále největší podíl na celkovém obratu firmy (viz kapitola 4.2). Druhou a třetí příčku obsazují Ukrajina a Kazachstán. Dalšími státy, jejichž podíl na obratu firmy je mezi 2 – 10 %, jsou Spojené arabské emiráty, Ázerbájdžán, Polsko, Čína a Vietnam.

5.1.1 Rating

Rating představuje nezávislé hodnocení, jehož smyslem je vyhodnotit způsobilost a ochotu subjektu (např. stát, město, banka či pojišťovna) dostát včas a v celé hodnotě svým závazkům. Toto hodnocení je prováděno podle souhrnného rozboru všech známých rizik daného subjektu. Výsledkem vyhodnocení je přidělení ratingové známky, která je celosvětově porovnatelná mezi odvětvími i regiony. Na základě analýzy jednotlivých států posuzuje rating dané země pravděpodobnost, s jakou je dlužník z této země schopen dostát svým závazkům, a to s ohledem na podmínky v dané zemi.

Jak bylo nastíněno v podkapitole 3.1.4, v současnosti existují tři vedoucí globální ratingové agentury, které jsou uznávané po celém světě (viz následující).

1. Moody's Investors Service, cca 40% tržní podíl
2. Standard & Poor's, cca 40% tržní podíl

3. Fitch Ratings, cca 16% tržní podíl

Jako další významné agentury lze jmenovat např. A. M. Best Co., Dominion Bond Rating Service, Mikuni či Japan Bond Research Institute.

Níže uvedená tabulka ilustruje rating osmi zkoumaných států. Vzhledem k tomu, že se ratingy agentur, které zastávají největší tržní podíl, zásadně neliší, je využito hodnocení ratingové agentury S&P, a to v pořadí od nejlepšího ratingového hodnocení k nejhoršímu. Vychází se z tabulky 1 v podkapitole 3.1.4.

Tabulka 4: Rating sledovaných zemí

Pořadí	Země	Ratingová stupnice
1.	Spojené arabské emiráty	AA
2.	Čína	AA-
3.	Polsko	BBB+
4.	Kazachstán	BBB-
5.	Rusko	BB+
6.	Ázerbájdžán	BB+
7.	Vietnam	BB-
8.	Ukrajina	B-

Zdroj: Trading Economics, 2016, zpracování vlastní

Spojené arabské emiráty jsou ohodnoceny stupnicí AA (double A), která představuje velmi dobrou úroveň splacení svých závazků a pravděpodobnost, že by tato země nesplnila své závazky je na úrovni 0,83 % za 10 let. Tato známka představuje velmi přijatelnou míru rizika.

Čínu řadí ratingová agentura S&P do stejné ratingové stupnice jako Spojené arabské emiráty. Konečná známka Číny je však AA-, přičemž minusové znaménko naznačuje nižší pravděpodobnost dostát svým závazkům, než odpovídá rizikové třídě AA. U tohoto státu existuje i větší pravděpodobnost přesunu do nižší rizikové třídy A, která je více riziková.

Polsku je přiřazena známka BBB+. Co se týče úvěrových vztahů, subjekty na stupni BBB (triple B) jsou označovány za schopné dostát s přijatelnou mírou rizika svým závazkům, a to s necelou 90% pravděpodobností v období 20 let. Plusové znaménko symbolizuje, že je tento stát na dané úrovni rizika silnější a tím pádem je i vyšší pravděpodobnost dostát svým závazkům.

Kazachstán je na stejném stupni jako Polsko. Existuje zde pouze potenciálně vyšší pravděpodobnost nesplnění závazků, a proto je mu udělena známka BBB-.

Rusko a **Ázerbájdžán** nesou stejnou známku, a to BB+. Pravděpodobnost, že tyto země nesplní své závazky, je 36,5 % za 20 let. Plusový symbol opět znamená o něco vyšší pravděpodobnost splnění závazků těchto zemí.

Vietnam získal od ratingové agentury S&P známku BB-, čímž spadá do totožné kategorie jako Rusko spolu s Ázerbájdžánem. Rozdíl lze spatřit pouze v přiděleném symbolu, který řadí Vietnam, co se pravděpodobnosti nesplnění svých závazků týče, pod tyto dva uvedené státy.

Nejhůře je ze zkoumaných zemí ohodnocena **Ukrajina**, která zastává známku B-. Pravděpodobnost, že daný subjekt nesplní své závazky, přesahuje 50 % a činí 54,5 % za 10 let. Je zde tedy vyšší pravděpodobnost nedostání svých závazků než jejich splnění (Vinš, 2015 a Kalínská, 2010).

5.1.2 Globální teroristický index

Z podkapitoly 3.1.4 vyplývá, že teritoriální riziko je nepředvídatelné a může se projevit hned v několika podobách. Tato podkapitola se bude dále věnovat terorismu, který se v posledních letech vyskytuje ve stále více zemích světa.

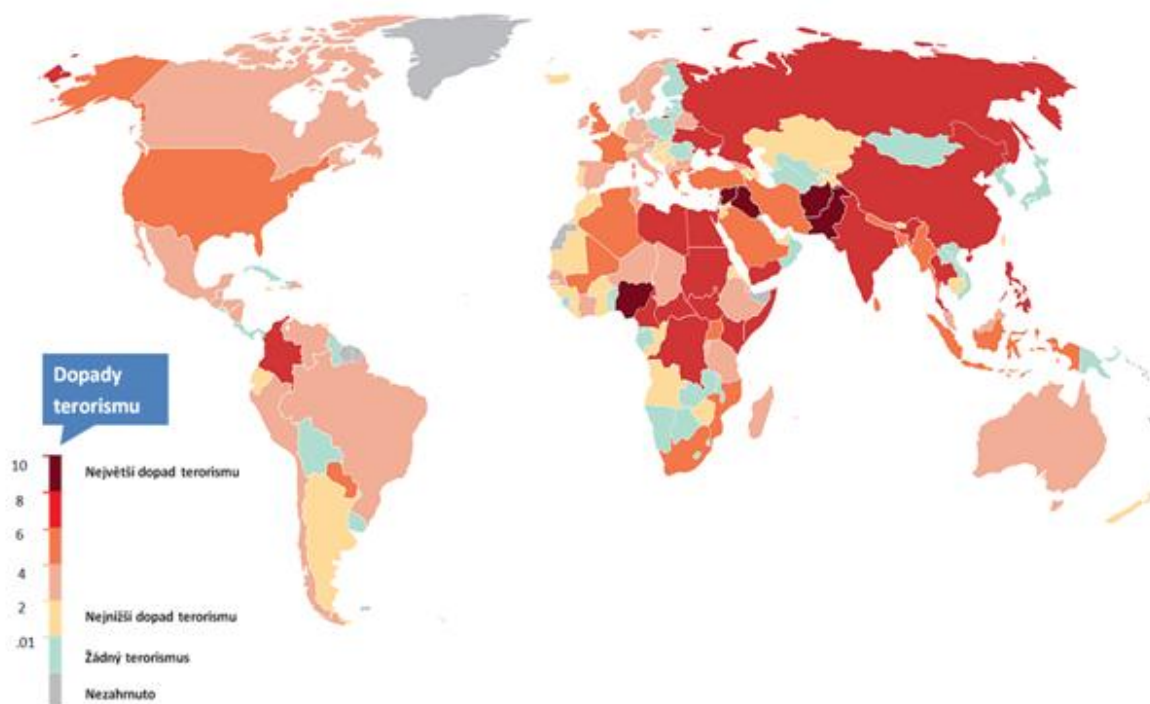
Index globálního terorismu 2015 (dále jen GTI z anglického Global Terrorism Index) je studie, která udává přímé i nepřímé dopady teroristických útoků ve 162 zemích světa. Zahrnuje ztráty na životech, zranění, škody na majetku a psychologické následky. Tato studie pokrývá 99,6 % světové populace.

GTI zdůrazňuje, že teroristická aktivita stále roste. Celkový počet úmrtí zapříčiněný terorismem v roce 2014 dosáhl 32 685, což představuje nárůst o 80 % ve srovnání s předchozím rokem. Jedná se o největší zaznamenanou hodnotu. K významné většině těchto úmrtí (přes 78 %) však došlo pouze v pěti zemích: Irák, Nigérie, Afghánistán, Pákistán a Sýrie.

Terorismus je vysoce koncentrovaný pouze v několika málo zemích. Nicméně počet států, ve kterých došlo k teroristickému útoku, stále stoupá. V roce 2014 terorismus zasáhl více států než kdykoliv předtím. Teroristické útoky byly v roce 2014 zaznamenány v 93 zemích, přičemž v roce 2013 se jednalo o 88 států. Tímto pokračuje trend od roku 2011, kdy každým rokem stále více zemí čelí teroristickým útokům.

V průběhu posledních 15 let bylo zaznamenáno více než 61 000 teroristických incidentů, což si vyžádalo přes 140 000 lidských životů. Od počátku 21. století došlo k devítinásobnému nárůstu počtu úmrtí zapříčiněných terorismem. V roce 2000 přišlo o život kvůli terorismu 3 329 lidí, přičemž se tento počet v roce 2014 zvýšil na 32 685 obětí.

Obrázek 10 ilustruje mapu světa, která je barevně rozlišená podle dopadů teroristických útoků na jednotlivé státy. Stupnice určující hrozbu teroristického útoku je od 10 do 0. Znamka 10 představuje největší dopad terorismu. Na druhou stranu známka 0 udává, že v dané zemi nebyl žádný teroristický útok zaznamenán. Šedivou barvou jsou označena území, pro která chybí údaje.



Obrázek 10: Index světového terorismu 2015
Zdroj: IEP, 2016

V následující tabulce je znázorněno hodnocení osmi zemí, na které se diplomová práce zaměřuje.

Tabulka 5: Index světového terorismu zkoumaných zemí

Pořadí	Země	Hodnocení
1. – 2.	Polsko	0
1. – 2.	Vietnam	0
3.	Spojené arabské emiráty	1,045
4.	Ázerbájdžán	1,381
5.	Kazachstán	1,881
6.	Rusko	6,207
7.	Čína	6,294
8.	Ukrajina	7,200

Zdroj: IEP, 2016, zpracování vlastní

Z tabulky je patrné, že **Polsko** i **Vietnam** se v hodnocení teroristického indexu umístily na 1. až 2. místě. Dosud se tyto státy jeví jako bezpečné.

Spojené arabské emiráty, Ázerbájdžán a Kazachstán se pohybují v rozmezí od 1 do 1,9, což představuje pouze malé riziko teroristického útoku.

Rusko je hodnocené známkou 6,207 a po devět let je zařazeno mezi deset zemí, které byly nejvíce zasaženy terorismem v období 2000 – 2014. Ukrajina spolu s Čínou byly zahrnuty do desítky těchto zemí pouze v jednom roce. Na druhou stranu bylo v Rusku zaznamenáno třetí největší zlepšení, co se poklesu úmrtnosti způsobené terorismem týče. Počet úmrtí klesl o více než 50 % ze 137 v roce 2013 na 57 v roce 2014, čímž Rusko dosáhlo nejnižší úrovně teroristické činnosti od roku 2007.

GTI Číny činí 6,294, a řadí se tak v žebříčku těsně za Rusko. V roce 2013 zaznamenalo devět zemí více než 250 obětí terorismu. V následujícím roce se počet těchto států zvýšil na sedmnáct. Mezi těmito osmi novými státy je právě i Čína, která ovšem i v předchozích letech čelila poměrně vysoké hrozbě terorismu.

Nejhorší GTI ze sledovaných zemí má **Ukrajina**. Její konkrétní skóre je 7,2. Jak již bylo v této podkapitole zmíněno, terorismus je vysoce koncentrován pouze v pěti zemích (Irák, Nigérie, Afghánistán, Pákistán, Sýrie). Přesto se ale v roce 2014 rozšířil do dalších šesti států světa, kde evidovaly více než 500 obětí teroristických útoků, a Ukrajina je jedním z nich. Na druhou stranu je nutné podotknout, že od roku 2000 do roku 2013 zaznamenala Ukrajina pouze tři úmrtí způsobené teroristickým útokem. Tato země tak v posledních letech zažila obrovskou změnu, co se terorismu týče. Zatímco v roce 2013 nedošlo na Ukrajině k žádnému úmrtí zapříčiněnému terorismem, rok poté se toto číslo zvýšilo na 665 úmrtí (IEP, 2016).

5.1.3 Světový index míru

Ještě komplexnější informace lze dohledat z Indexu světového míru 2016 (dále jen GPI z anglického Global Peace Index), který byl vydán, stejně jako Globální teroristický index, organizací Institute for Economics and Peace.

GPI hodnotí 163 zemí světa na základě jejich bezpečnosti a posuzuje celkem 23 kritérií. Jedná se například o počet vražd v dané zemi, násilné zločiny, politickou stabilitu, dovoz

a vývoz zbraní, přístup ke zbraním, míru terorismu, vnitrostátní konflikty a následná úmrtí z těchto konfliktů, počet vězňů, násilné demonstrace, vojenské výdaje či počet osob v ozbrojených silách. Organizace Institute for Economics and Peace zveřejnila výsledky všech 23 kritérií v jednotlivých letech od roku 2008.

GPI zdůrazňuje, že během uplynulého roku se v 81 zemích bezpečnost zlepšila, a na druhé straně se zhoršila v 79 zemích světa, přičemž průměrné zhoršení bylo větší než zlepšení. Nejvýraznější zhoršení bylo zaznamenáno v oblasti terorismu a politické stability zemí.

Pro účely analýzy teritoriálního rizika se dále pracuje s hledisky politické stability, vnitrostátních konfliktů a násilných demonstrací. Výsledné vyhodnocení těchto tří hledisek je zprůměrováno, aby konečná známka odrážela nejenom současnost, ale také roky předešlé. Průměrné hodnocení tedy vychází z let 2008 – 2016. Mírou terorismu se zabývá GTI v samostatné podkapitole 5.1.2.

Politická stabilita

Kvalitativní zhodnocení politické stability v daných státech se zabývá tím, do jaké míry jsou politické instituce dostatečně stabilní k podpoře potřeb svých občanů, podniků a zahraničních investorů. V tabulce 6 jsou vyznačeny sledované země v pořadí od nejvíce stabilní země po ty méně stabilní, přičemž hodnocení je v rozmezí 1 - 5 (velmi vysoká stabilita – velmi nízká stabilita).

Tabulka 6: Politická stabilita zkoumaných zemí

Pořadí	Země	Hodnocení
1.	Polsko	1,36
2.	Spojené arabské emiráty	2,42
3.	Vietnam	2,68
4.	Čína	2,74
5.	Rusko	2,86
6.	Kazachstán	3,15
7.	Ukrajina	3,18
8.	Ázerbájdžán	3,63

Zdroj: IEP, 2016, zpracování vlastní

Podle GPI došlo v **Polsku** v roce 2016 ke zhoršení politické stability. V období mezi lety 2008 a 2015 nezáískalo známku horší než 1,375. To se ale v následujícím roce změnilo,

jelikož Polsko obdrželo za rok 2016 známku 2. Přesto se tato země v žebříčku sledovaných států dostává na první místo. Hned za Polskem se umístily **Spojené arabské emiráty** a dále pak **Vietnam**, **Čína** a **Rusko**. Ruská federace obdržela v roce 2016 nejhorší hodnocení za sledované období. Na 6. příčce se umístil **Kazachstán**. I u něj bylo v současnosti zpozorováno podstatné zhoršení. O nepatrný rozdíl za ním je **Ukrajina**. Nejhuře si z hlediska politické stability stojí **Ázerbájdžán** s hodnocením 3,63.

Vnitrostátní konflikty

Hledisko vnitrostátních konfliktů označuje počet a trvání konfliktů uvnitř jedné země. Jsou zde zahrnuty konflikty občanské, mezistátní, jednostranné i nestátní. Žebříček daných států je opět uveden v pořadí od nejlepší po nejhuře hodnocenou zemi (1 – 5).

Na základě GPI se v posledních letech prudce zvýšil celkový počet konfliktů. Zatímco v roce 2010 jich bylo evidováno 31, v roce 2014 se počet vnitrostátních konfliktů zvýšil na 40. Tento negativní jev ovšem nijak nepoznamenal sledované státy.

Tabulka 7: Vnitrostátní konflikty ve zkoumaných zemí

Pořadí	Země	Hodnocení
1. – 4.	Kazachstán	1,00
1. – 4.	Polsko	1,00
1. – 4.	Spojené arabské emiráty	1,00
1. – 4.	Vietnam	1,00
5.	Ukrajina	1,10
6.	Ázerbájdžán	1,13
7.	Čína	1,33
8.	Rusko	2,20

Zdroj: IEP, 2016, zpracování vlastní

Výsledky všech osmi zemí jsou z hlediska vnitrostátních konfliktů velmi uspokojivé. Za posledních devět let se hned čtyři zkoumané země s vnitrostátními konflikty nepotýkaly. Konkrétně se jedná o **Kazachstán**, **Polsko**, **Spojené arabské emiráty** a **Vietnam**. Tyto státy tedy dostávají nejlepší možnou známku. O něco horší hodnocení získává **Ukrajina**, následuje **Ázerbájdžán** a **Čína**. Poslední pozici obsadilo Rusko s průměrnou hodnotou 2,20. Nejlepší hodnocení za sledované období získala Ruská federace v roce 2011. Jednalo se o známku 1,88.

Násilné demonstrace

Toto hledisko posuzuje pravděpodobnost násilné demonstrace v zemi. Vybrané státy jsou seřazeny v tabulce 8 se známkou 1 – 5, kdy 1 představuje nejmenší pravděpodobnost násilné demonstrace v dané zemi a naopak 5 znamená velikou pravděpodobnost násilné demonstrace.

Tabulka 8: Pravděpodobnost násilné demonstrace ve zkoumaných zemí

Pořadí	Země	Hodnocení
1.	Spojené arabské emiráty	1,94
2.	Kazachstán	2,00
3.	Polsko	2,17
4.	Vietnam	2,22
5.	Čína	2,72
6.	Rusko	2,89
7.	Ázerbájdžán	3,00
8.	Ukrajina	3,22

Zdroj: IEP, 2016, zpracování vlastní

V hodnocení pravděpodobnosti násilné demonstrace se nejlépe umístily **Spojené arabské emiráty**. Jen o něco málo horší hodnocení mají **Kazachstán** a **Polsko**. Následuje **Vietnam**, kterému byla od roku 2008 každoročně přidělována známka 2. V roce 2015 si ale pohoršil na známku 3, kterou obdržel i v následujícím roce. Na 5. místě se umístila **Čína** a na 6. místě **Ruská federace**. Předposlední příčku obsadil **Ázerbájdžán**, který od roku 2008 do roku 2016 získal vždy známku 3. Ze sledovaných zemí je na poslední pozici **Ukrajina**. Ta v roce 2015 dokonce obdržela nejhorší možné hodnocení. Důvodem byla ukrajinská krize, o které se zmiňuje podkapitola 4.2.2 (IEP, 2016).

5.2 Vyhodnocení teritoriálního rizika

V kapitole 5.1 je všech osm zemí zkoumáno z pěti různých hledisek, přičemž jejich ukazatele jsou konstruovány rozdílně. Rating zemí je vyjádřen pomocí ratingové známky, GTI indexem a ukazatele politické stability, vnitrostátních konfliktů a pravděpodobnosti násilných demonstrací jsou vyhodnoceny za použití známek. Jednotlivé země jsou na základě těchto ukazatelů seřazeny od nejlepšího hodnocení po nejhorší.

Pro dosažení výsledného vyhodnocení byla nejprve každému z pěti zkoumaných kritérií přiřazena váha důležitosti. Jednotlivá hlediska jsou rozdělena do tří skupin dle jejich významnosti. Rating spolu s globálním teroristickým indexem je vnímán jako nejdůležitější hledisko, co se teritoriálního rizika týče. Proto byla těmto dvěma kritériím přidělena největší váha. Následuje politická stabilita zemí, která je v rámci priorit považována za stejně významnou jako konflikty uvnitř daných států. Pro tato dvě kritéria byla stanovena menší váha důležitosti. Za nejméně významné hledisko je považována pravděpodobnost násilných demonstrací, proto má i nejnižší váhu.

Jelikož je ratingová známka vyjádřena pomocí abecedního pořadí (viz tabulka 4), byla pro zjištění daného výsledku nepoužitelná. Její hodnoty tak byly přetransformovány do číselné podoby. Aby bylo možné vytvořit výsledné porovnání, byly navíc ratingové známky i index GTI převedeny na stejnou škálu stupnice jako zbylé tři tabulky, kde je nejlepší možný dosažený výsledek 1 a nejhorší 5. Tímto způsobem byl vytvořen syntetický ukazatel, který umožnil celkově srovnat všechny zkoumané státy.

Výsledná tabulka je vyobrazena níže. Čím je nižší hodnotící známka, tím menší teritoriální riziko v dané zemi hrozí a naopak.

Tabulka 9: Výsledná tabulka teritoriálního rizika

Pořadí	Země	Hodnocení
1.	Polsko	16,89
2.	Spojené arabské emiráty	17,89
3.	Vietnam	22,44
4.	Kazachstán	25,45
5.	Ázerbájdžán	27,25
6.	Čína	28,51
7.	Rusko	34,57
8.	Ukrajina	37,29

Zdroj: výpočet i zpracování vlastní

Nejlépe se z osmi zemí, do kterých společnost Artglass vyváží, dle výsledné tabulky jeví Polsko. Na druhém místě jsou Spojené arabské emiráty a třetí místo obsadil Vietnam. Na druhou stranu nejhorší hodnocení, a tudíž i největší hrozbu teritoriálního rizika představuje export na Ukrajinu a do Ruské federace. Právě tyto země patří mezi nejvýznamnější vývozní destinace firmy.

6 Ostatní rizika v mezinárodním obchodě firmy Artglass

Předchozí kapitola se zabývá teritoriálním rizikem, které z hlediska rizik v mezinárodním obchodě zasahuje firmu Artglass nejvíce. Z podkapitoly 4.2.1 vyšlo najevo, že je firma Artglass také velmi ohrožena rizikem komerčním. Kapitola 6 zaměřuje pozornost na zbylé druhy rizika, které ohrožují podniky vystupující na zahraničních trzích.

6.1 Tržní riziko

I přes natolik specifické výrobky firmy Artglass může být společnost tržním rizikem ohrožena. Tři konkrétní typy tržního rizika působící na společnost Artglass jsou popsána níže.

Protože se společnost zabývá i zakázkovou výrobou, je schopna vyrobit lustr nebo lampičku na přání zákazníka. Jak je nastíněno v kapitole 4.2.2, firma řeší s ukrajinským obchodním partnerem také design výrobků, které splňují požadavky konečného spotřebitele. Na druhou stranu mladá generace začíná upřednostňovat levné výrobky pocházející z Číny, čímž může být společnost Artglass ohrožena. I přes určitý tlak ze strany prvního ruského odběratele na používání levných čínských polotovarů, si firma zachovala svou tvář a kvalitu. Toho si odběratelé i následní zákazníci vysoce cení.

Tržní riziko ve formě změny technologie je v podstatě nulové. V celém objemu výroby se jedná výhradně o ruční práci kvalifikovaných pracovníků, kteří jsou schopni a připraveni na nepatrné změny okamžitě a flexibilně reagovat.

Ani sezónní výkyvy nejsou společností nikterak výrazně registrovány. Větší nárůst objednávek probíhá vždy v období Vánoc a následných tamních svátků. Naopak lehčí pokles bývá zaznamenán během letních prázdnin, čehož firma využívá pro dovolené svých pracovníků.

6.2 Přepravní riziko

Přepravní riziko nepředstavuje pro firmu Artglass velkou hrozbu. Společnost prozíravě nastavila u většiny svých zahraničních obchodních partnerů dodací podmínku Ex Works, která v praxi znamená, že přepravu zboží od dodavatele k odběrateli si zajišťuje sám odběratel. Jedinou povinností firmy Artglass je tak připravit objednané zboží ve svém objektu k expedici. Jedná se o nejkratší dodací paritu a dodavatel neodpovídá ani za škody vzniklé při nakládce na dopravní prostředek určený k přepravě, pokud není v kupní smlouvě stanoveno jinak.

6.3 Kurzové riziko

Společnost Artglass prodává stěžejním zahraničním odběratelům své výrobky zásadně v českých korunách. Se zeměmi, do kterých firma exportuje jen menší objemy lustrů, obchoduje například v eurech či amerických dolarech. Firma se tak úspěšně vyhýbá kurzovému riziku, neboť pokud by odběratelé za dovezené lustry platili v jiné měně než v české koruně, mohla by firma utrpět finanční ztrátu v případě nepříznivě se vyvíjejícího kurzu. Na druhou stranu by ale také mohlo dojít k zisku (viz podkapitola 3.1.5).

Protože firma obchoduje především v českých korunách, bude jí vždy vyplacena sjednaná korunová částka, a nedojde tak k žádným kurzovým ztrátám. Je ale nutné si uvědomit, že ve chvíli, kdy oslabí např. ruský rubl, stává se exportní zboží pro ruského odběratele dražší, což může vést až k neschopnosti dlužníka uhradit firmě Artglass dlužnou částku. Tím by se firma dostala do ohrožení komerčním rizikem.

K výše zmíněné situaci už v minulosti došlo a firma Artglass se v tomto období snažila svým obchodním partnerům pomoci ve formě akčních cen. Pro zahraniční odběratele se tak negativní vývoj kurzu stal snesitelnějším.

6.4 Riziko odpovědnosti za výrobek

Společnost Artglass disponuje všemi certifikáty, které jsou potřebné pro vývoz do destinací, jako například Ruská federace a Ukrajina. Ukázkou takového certifikátu lze nalézt v příloze A. Pro získání certifikátu je zapotřebí zaplatit určitou finanční částku. Tyto certifikáty je nutné každý rok obnovovat. Firma je mimo to pojištěna proti odpovědnosti za škodu.

6.5 Jazykové riziko

Jako snad každá větší firma i společnost Artglass disponuje obchodním oddělením, jehož pracovníci ovládají minimálně jeden světový jazyk, kterým je angličtina. Anglický jazyk je uznávaným jazykem, který již v dnešní době ovládá většina světové populace. Proto firma ke komunikaci se zahraničními obchodními partnery využívá především anglického jazyka.

Jelikož je ruským psaným i mluveným slovem výborně vybaven jeden ze tří spolumajitelů firmy, vyřizuje záležitosti s ruským i ukrajinským obchodním partnerem převážně on. Základní znalosti ruského jazyka v současné době již ovládají i někteří zaměstnanci obchodního oddělení. Tím, že společnost Artglass komunikuje s partnerem v Rusku v jeho mateřském jazyce, získává obchod i přátelského ducha.

7 Doporučení pro firmu Artglass

Analýza teritoriálního rizika v kapitole 5 prokázala vyšší míru teritoriálního rizika v zemích, do nichž společnost Artglass směřuje největší objem svých vývozu. Důvody pro tuto orientaci jsou zřejmé. Zákazníci těchto zemí si velmi cení českých křišťálových lustrů, které jsou známé svou kvalitou. Nicméně chce-li firma Artglass do budoucna snižovat riziko spojené s exportem, je pro ni nutné formulovat strategii, která by míru rizik v mezinárodním obchodě snižovala.

Tržby z vývozu do Ruské federace a na Ukrajinu jsou vysoké a nepředpokládá se, že by firma s těmito státy ukončila spolupráci z důvodu vysokého teritoriálního rizika. Nicméně společnost Artglass by mohla velmi negativně zasáhnout situace, kdy by jejich odběratel nebyl schopný dostát svým finančním závazkům právě kvůli tomu, že by se hrozící teritoriální riziko stalo skutečností. Z toho důvodu jsou v první části kapitoly 7 firmě doporučena konkrétní opatření, která jí mohou napomoci ke zmírnění dopadu tohoto rizika.

Následně je společnosti Artglass navržen alternativní bezpečnější stát, do kterého by mohla začít pronikat se svými výrobky. Díky novému exportnímu státu by firma Artglass navíc pokračovala v diverzifikaci vývozních zemí, což je důležitá ochrana proti teritoriálnímu riziku.

7.1 Právní ošetření smluvních vztahů

Před zahájením jakékoliv obchodní spolupráce je v zájmu dodavatele i odběratele sepsat kupní smlouvu, která by měla obsahovat všechny důležité aspekty budoucího partnerství. Firma Artglass má však se svými zahraničními obchodními partnery sepsané pouze základní body spolupráce, které se v průběhu obchodního vztahu mění.

V podkapitole 4.2.1 je zmíněna skutečnost, že je v Ruské federaci velmi nízká vymahatelnost práva. Právě z toho důvodu lze v první řadě společnosti Artglass doporučit, aby si toto riziko ošetřila v kupní smlouvě. V kontraktu by si měli účastníci zvolit rozhodné právo a uvést rozhodčí doložku. Pro firmu Artglass je nejideálnější rozhodné

právo české, eventuálně jiné země Evropské unie. Rovněž je pro českou společnost výhodné uvést ve smlouvě rozhodčí soud v České republice či jiném státu EU.

V neposlední řadě by kontrakt měl být uzavřen tak, aby bylo možné dohodnutou spoluprací v případě potřeby rozvázat a aby každý prodej zahraničnímu obchodnímu partnerovi byl brán jako obchod uzavřený samostatnou kupní smlouvou. Dále je možné dohodnout se na krytí nákladů na marketing a dalších podmínkách dle konkrétních potřeb smluvních stran (Krs, 2012).

Pro správné ošetření všech náležitostí je pro firmu Artglass vhodné se obrátit na advokáta, který se specializuje na ruské a mezinárodní obchodní právo. Firma samozřejmě musí počítat s určitými náklady za poskytnuté právní služby. Cena závisí na konkrétním ujednání advokáta a jeho potenciálního klienta. Smluvní cena se odvíjí například od zkušeností, pověsti či odborné specializace advokáta a obtížnosti věci. Přihlíží se také na dobu trvání vztahů advokáta a klienta.

7.2 Pojištění pohledávek

Ve chvíli, kdy má exportující společnost dobře ošetřenou kupní smlouvu, může přistoupit k dalšímu kroku k zajištění rizik. Z předešlých kapitol vyšlo najevo, že je společnost Artglass ohrožena nejenom teritoriálním rizikem, ale i rizikem komerčním.

Podkapitola 4.2.1 uvádí, že firma se již v minulosti dostala do situace, kdy byla v bezprostředním ohrožení komerčním rizikem v podobě platební nevůle ruského obchodního partnera. Přestože ruský odběratel nakonec dostal všem svým závazkům, měla by společnost Artglass být na takové situace dopředu připravená. Účinným prostředkem proti nesplacení pohledávek zahraničním subjektem je pojištění pohledávek.

7.2.1 Komerční úvěrové pojištění

Pro účely pojištění pohledávek slouží komerční úvěrové pojišťovny, jako například KUPEG úvěrová pojišťovna, a. s., která je dceřinou společností EGAP. Úvěrová

pojišťovna KUPEG pojišťuje riziko nezaplacení pohledávek tuzemskými či zahraničními odběrateli, což napomáhá pojištěným firmám předcházet ztrátám a zvyšovat jejich ziskovost.

Jako vhodný produkt se pro firmu Artglass jeví komplexní úvěrové pojištění CREDIRECT, které kryje:

- **komerční rizika** – platební neschopnost či platební nevůle tuzemského či zahraničního odběratele a
- **politická rizika** – nezaplacení dlužné částky v důsledku **teritoriálních rizik**.

Obě výše uvedená rizika ohrožují firmu nejvíce. Je tedy výhodou, že pojistná smlouva kryje komerční i politická rizika současně, tudíž není potřebné sjednávat pojistné smlouvy dvě.

Pro uzavření pojištění je v první řadě třeba vyplnit žádost o sjednání pojistné smlouvy, která je uvedena v příloze B. Ještě před návrhem pojistné smlouvy zanalyzuje pojišťovna KUPEG všechny zahraniční odběratele, u kterých se chce společnost pojistit proti nezaplacení. Pojišťovna na ně stanoví své pojistné limity a pojistnou sazbu. Modelový výpočet je ilustrován v následující podkapitole 7.2.2. Poté je pojišťovnou zaslán firmě návrh pojistné smlouvy, který je ještě možné upravit dle konkrétních potřeb. V průběhu pojištění je společnost Artglass povinna měsíčně ohlašovat své obraty od jednotlivých odběratelů za uzavřený měsíc.

V případě, že firma od odběratele neobdrží fakturovanou částku v rámci splatnosti, má tři měsíce na oznámení hrozby pojistné události. V takové situaci je na společnosti Artglass, aby započala s vymáháním dlužné částky, s čímž jsou nápomocni specialisté pojišťovny KUPEG. Pokud se jedná o platební nevůli dlužníka, vzniká pojistná událost uplynutím pěti měsíců od data oznámení hrozby pojistné události. Jestli odběratel nezaplatil firmě dlužnou částku z důvodu platební neschopnosti, pojistná událost vzniká dnem oznámení hrozby pojistné události (KUPEG, 2011).

7.2.2 Modelový výpočet úvěrového limitu a ceny pojištění

V následujícím textu je proveden modelový příklad výpočtu úvěrového limitu a ceny pojištění. Pro zjednodušení je předpokládáno, že firma Artglass chce pojistit jen pohledávky vůči ruskému a ukrajinskému obchodnímu partnerovi. Do Ruské federace realizuje společnost Artglass týdenní dodávky v hodnotě cca 375 tisíc korun. Na Ukrajinu dodává zboží v hodnotě zhruba 325 tisíc korun ve stejné frekvenci. Splatnost pohledávek je vždy ve lhůtě 30 dnů.

Na základě výše uvedených informací pojišťovna KUPEG vypočítá výši úvěrového limitu podle následujícího vzorce (1):

(1) Úvěrový limit = počet týdenních dodávek v průběhu jednoho měsíce * částka týdenní objednávky zboží + rezerva v hodnotě jedné dodávky pro případné opoždění platby

Úvěrový limit na odběratele z Ruské federace je **1 875 000 Kč** ($4 * 375\,000 + 375\,000$).

Úvěrový limit na odběratele z Ukrajiny je **1 625 000 Kč** ($4 * 325\,000 + 325\,000$).

Cena sjednaného pojištění bývá stanovena na úrovni promile z pojištěného obratu. Pro výpočet pojistného se využívá jednoduchý vzorec (2):

(2) Cena pojištění = pojistná sazba stanovená pojišťovnou * nahlášený obrat

Přesnou výši pojistné sazby stanoví KUPEG na základě vlastní analýzy daných odběratelů. V následující podkapitole 7.2.3 je uvedeno, že společnost EGAP řadí Ukrajinu do rizikovější skupiny než Ruskou federaci. Jelikož je úvěrová pojišťovna KUPEG dceřinou společností EGAP, je pro modelový výpočet pojistné sazby předpokládáno stejné zařazení. Výše pojistné sazby pro Ukrajinu je tedy vyšší než pro Rusko.

Cena měsíčního pojištění pohledávky za ruským odběratelem je **7 500 Kč** (pojistná sazba 0,5 % * obrat 1 500 000 Kč). Pojištění pohledávky za ukrajinským obchodním partnerem je **9 100 Kč** (pojistná sazba 0,7 % * obrat 1 300 000 Kč). Celková měsíční cena pojištění

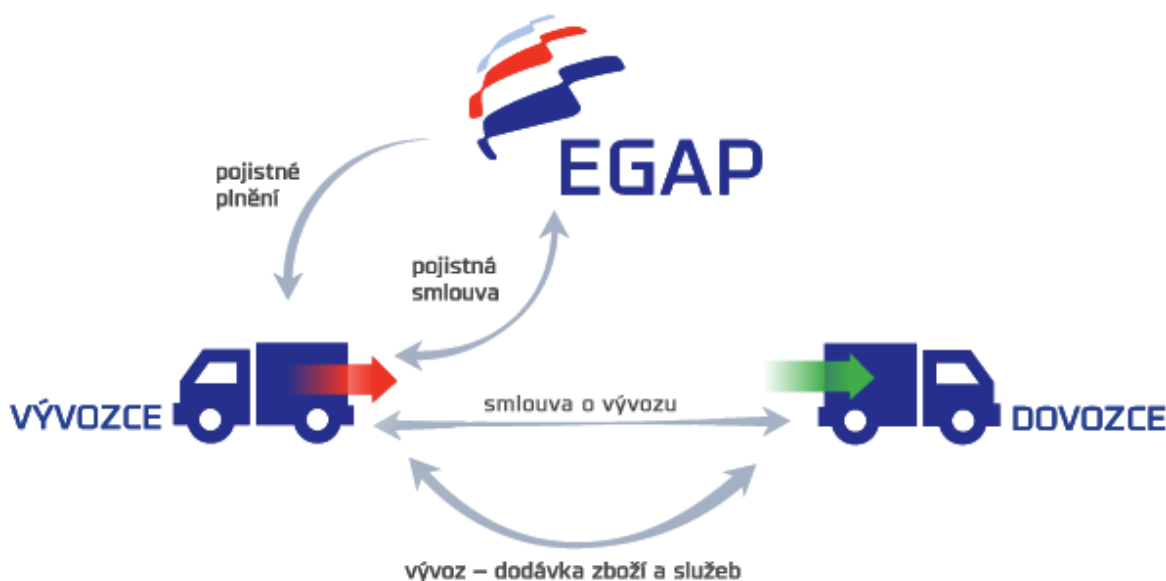
pohledávek dvou odběratelů je **16 600 Kč**. To však ještě není cena konečná. Pojišťovna KUPEG si navíc připočítává poplatky za úvěrové limity.

Z výše uvedeného vzorce (2) je jasné, že cena pojištění je závislá na dvou proměnných. Pokud by společnost Artglass začala vyvážet dodávky v menší hodnotě, snížilo by se i pojistné a naopak. Cena pojištění by se mohla změnit také v situaci, kdyby se například snížila bonita ruského odběratele. V takovém případě by ruský odběratel představoval větší hrozbu ve formě nesplacení svých závazků. Tím by se zvýšila pojistná sazba a tedy i celková cena pojištění (KUPEG, 2011).

7.2.3 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.

V případě, že by úvěrová pojišťovna KUPEG neposkytla společnosti Artglass pojištění z důvodu vysokého rizika, může se firma obrátit na Exportní garanční a pojišťovací společnost, která poskytuje své pojišťovací služby se státní podporou. EGAP vyplňuje mezeru na trhu, jelikož pojišťuje i tržně nepojistitelná politická a komerční rizika.

EGAP má pro malé a střední podniky připraveno sedm produktů (viz podkapitola 3.1.4), z čehož by pro firmu Artglass bylo vhodné pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení. V tomto případě poskytuje vývozce (firma Artglass) úvěr dovozci (zahraniční obchodní partner) ve formě odkladu platby za dodané výrobky. Jelikož se jedná o krátkodobý vývozní dodavatelský úvěr, jeho splatnost musí být kratší než dva roky. Vývozce (firma Artglass) je pojištěný proti riziku nezaplacení celé dlužné částky ve stanoveném termínu dovozcem (zahraničním obchodním partnerem).



Obrázek 11: Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
Zdroj: EGAP, 2016

Aby mohl český exportér získat pojištění od EGAP, musí být splněny určité podmínky (viz podkapitola 3.1.4). Všechny základní podmínky pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení společnost Artglass splňuje, viz následující body.

- Vývozce (společnost Artglass) je právnická osoba se sídlem na území České republiky,
- vývozce (společnost Artglass) splňuje kritéria pro MSP,
- vývozce (společnost Artglass) není trestně stíhán ani není účastníkem výkonu rozhodnutí, exekučního a insolvenčního řízení jako osoba povinná,
- dlužník (dovozce – zahraniční obchodní partner) ani vývozce (společnost Artglass) nejsou ekonomicky ani majetkově propojeni,
- mezinárodní sankce nejsou uplatněny na vývoz, zemi určení vývozu ani na subjekty na vývozu zúčastněné,
- podíl českého zboží na celkové hodnotě vývozu je vyšší než 50 %.

Poslední dva předpoklady, které podmiňují poskytnutí výše zmíněného produktu je, že úvěr/pohledávka je v maximální výši 40 000 000 Kč a se splatností do dvou let.

Prvním krokem k získání pojištění od EGAP je vyplnění žádosti o pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení (viz příloha C). Zde je třeba vyplnit informace o vývozci, zahraničním dlužníkovi a o jimi uzavřené smlouvě o vývozu.

Cena pojištění se odvíjí od několika hledisek (viz podkapitola 7.2.2). Jedním z nich je, do jaké země chce společnost Artglass své vývozy pojistit. EGAP člení země do sedmi rizikových kategorií podle hrozící míry teritoriálního rizika. Do sedmé kategorie spadají země, kde teritoriální riziko hrozí nejvíce. Naopak do zvláštní kategorie nula patří státy, u kterých se nepředpokládá výskyt teritoriálního rizika, a proto jsou běžně pojišťovány u komerčních pojišťoven. V tabulce 10 je vyobrazeno všech osm zemí, které jsou zkoumány v předešlých kapitolách, a jejich zařazení do výše zmíněných kategorií podle EGAP, a to aktuálně k datu 8. listopadu 2016.

Tabulka 10: Zařazení zkoumaných zemí do rizikových kategorií dle EGAP

Země	Kategorie
Polsko	0
Spojené arabské emiráty	2
Čína	2
Rusko	4
Vietnam	5
Azerbájdžán	5
Kazachstán	6
Ukrajina	7

Zdroj: EGAP, 2016, zpracování vlastní

Pokud dojde ke komparaci tabulky 10 s tabulkou 9, která představuje výsledné vyhodnocení teritoriálního rizika, je zřejmé, že se hodnocení liší. Je to způsobeno tím, že společnost EGAP využívá k zařazení zemí do kategorií jiná hlediska, než jaká byla využita v rámci diplomové práce. Klasifikace zemí je prováděna podle ekonometrického modelu OECD, který zpracovává údaje o ekonomické (zohledňuje například i hrubý národní důchod) i finanční situaci daných zemí. EGAP také zohledňuje platební zkušenosti získané od úvěrových pojišťoven zemí OECD. Na druhou stranu, jak je vysvětleno v úvodu kapitoly 5, pro účely diplomové práce bylo vybráno pět hledisek, která jsou z pohledu firmy vnímána jako nejzásadnější. Také stanovené váhy důležitosti reflektují potřeby dané společnosti.

Následný návrh firmě, zda sjednat či nesjednat pojištění pohledávek jednotlivých zahraničních odběratelů, bere v úvahu jak vlastní vyhodnocení teritoriálního rizika, tak i klasifikaci zemí v rámci EGAP. Dále je brán zřetel také na velikost tržeb, které jednotlivé země firmě vytváří.

Jediné **Polsko** z osmi zkoumaných zemí je zařazeno EGAP do kategorie 0. Při vývozu do takového teritoria se neuvažuje o výskytu teritoriálních rizik. I v rámci zhodnocení teritoriálního rizika pro účely diplomové práce dopadlo Polsko nejlépe. Společnost Artglass navíc do Polska exportuje jen malý objem zboží a z pohledu autora diplomové práce není nutné pojištění sjednávat.

Podobnou situaci lze spatřit u vývozů do **Číny**. Ta spadá dle EGAP do kategorie 2, tudíž určité teritoriální riziko zde již hrozí. Podle výsledků pěti zkoumaných hledisek obdržela Čína průměrné hodnocení. Nicméně podíl celkových vývozů do Číny je velmi nízký, a proto ani v tomto případě není pojištění shledáno potřebným.

Export do **Spojených arabských emirátů** nepředstavuje dle kritérií společnosti EGAP ani kritérií použitých v diplomové práci příliš vysoké riziko. Tržby z vývozu do Spojených arabských emirátů tvořily v roce 2015 téměř 9 %, a tudíž by se o pojištění již dalo uvažovat.

Vietnam a **Ázerbájdžán** jsou společnostmi EGAP zařazeny do kategorie 5. I z hlediska vyhodnocení teritoriálního rizika lze tyto dva státy vnímat jako středně rizikové. Nicméně obě země se podílí na celkovém obratu firmy pouze z malé části. Pojištění v tomto případě není nezbytně nutné.

Obchody s **Kazachstánem**, **Ruskou federací** a **Ukrajinou** představují pro firmu Artglass největší tržby. Všechny tři státy jsou navíc klasifikovány jako středně až vysoce rizikové. Pojištění je tedy více než nezbytné.

7.3 Alternativní vývozní stát

Společnost Artglass se již několik let úspěšně pohybuje na trhu východních zemí, a má tak s tímto teritoriem bohaté zkušenosti. Kvalitní české skleněné a křišťálové lustry jsou navíc v těchto zemích velmi oblíbené. Proto se jeví jako vhodná alternativní vývozní destinace Katar, který je státem Perského zálivu, stejně jako Spojené arabské emiráty, do kterých již také firma Artglass vyváží. Pro zdůvodnění daného návrhu je třeba provést rozbor ekonomické situace Kataru, který je proveden v následující podkapitole.

7.3.1 Ekonomická situace Kataru

V Kataru žije 2,35 milionů obyvatel (rok 2015), přičemž před deseti lety nedosáhl počet obyvatel ani 1 milionu. Jedná o jednu z nejbohatších zemí na světě. V roce 2014 tvořil nominální HDP na hlavu 98,4 tisíc USD, předběžné výsledky pro rok 2015 odhadují nárůst na 103 tisíc USD. Ekonomika Kataru se orientuje především na těžbu a zpracování ropy a zemního plynu. Těžba těchto dvou surovin tvoří přibližně 62 % HDP. V současné době se dostalo do popředí odvětví služeb, a to zejména finanční služby a turismus. Tento sektor je druhým největším tvůrcem HDP Kataru s podílem 28 %. V roce 2015 klesla míra inflace na 1,5 % (z 3,3 % v roce 2013 a 2014), nezaměstnanost v Kataru je 0,4 %.

V současné době se Katar potýká s velmi nízkými cenami ropy a zkapalněného zemního plynu. V rozpočtovém roce 2015/2016 se kvůli této negativní situaci očekává první deficitní státní rozpočet za posledních 18 let. Zatímco v polovině roku 2014 se průměrná cena ropy pohybovala na 100 USD za barel, na přelomu let 2015 a 2016 spadla pod 40 USD/barel (viz podkapitola 4.2.1). Pro vyrovnaný státní rozpočet by musela cena ropy být minimálně na úrovni 48 amerických dolarů za jeden barel. Průměrně je této ceny dosahováno od května roku 2016. Obdobně to vypadá i na trhu zkapalněného zemního plynu, jelikož jeho cena v roce 2015 meziročně klesla o cca 10 %.

Vzhledem ke špatné situaci na trhu ropy a zemního plynu hledá katarská vláda způsoby, jak snížit své výdaje. Na základě toho se v lednu 2016 rozhodla snížit subvence na pohonné hmoty. Dále se projednávají subvence na plyn, elektřinu a vodu. Obdobné

opatření již zavedly i vlády většiny států Rady pro spolupráci v Perském zálivu (dále jen GCC z anglického Persian Gulf Cooperation Council), jejímiž členy jsou Bahrajn, Katar, Kuvajt, Omán, Saúdská Arábie a Spojené arabské emiráty. Dále vydala Katarská centrální banka v listopadu 2015 státní dluhopisy v hodnotě 5,5 mld. USD. Dalším záměrem v reakci na pokles ceny ropy je zavést daň z přidané hodnoty v rámci všech členských států GCC. Tento krok si klade za cíl snížit závislost státního rozpočtu zemí GCC na příjmech z ropy. Pozitivním faktem pro fiskální situaci v Kataru jsou naakumulované devizové rezervy, které si země vytvořila díky vysokým přebytkům státního rozpočtu v minulých letech. Tyto rezervy dosáhly v roce 2015 částky 334 mld. amerických dolarů. Většina rezerv je investována v zahraničí a zbylá část je uložena v domácích aktivech. Pokles cen ropy a zemního plynu zatím neměl za následek změnu velikých investičních plánů do roku 2030 (viz podkapitola 7.3.4).

7.3.2 Teritoriální riziko Kataru

V tabulce 11 je vyhodnocena míra teritoriálního rizika při vývozu do Kataru. K tomuto účelu bylo využito stejné metodiky výpočtu jako v kapitole 5.

Tabulka 11: Vyhodnocení teritoriálního rizika při vývozu do Kataru

Kritérium	Hodnocení
Rating	AA
Globální teroristický index	0
Politická stabilita	1,92
Vnitrostátní konflikty	1,00
Násilné demonstrace	1,00
Výsledek	13,98

Zdroj: Trading Economics, 2016, IEP, 2016, zpracování vlastní

Výsledná známka teritoriálního rizika je 13,98, což představuje nejlepší hodnocení z osmi sledovaných zemí. Rating Kataru je AA, přičemž stejnou ratingovou známku obdržely pouze Spojené arabské emiráty. Všechny ostatní zkoumané země si z hlediska ratingu v současnosti vedou hůře. GTI Kataru je 0, tudíž v této zemi nebyl doposud žádný teroristický útok zaznamenán. Nejhorší si tento stát vede v politické stabilitě. Průměrná známka za období 2008 – 2016 je 1,92. Na druhou stranu vnitrostátní konflikty a násilné demonstrace byly za posledních devět let hodnoceny nejlepší možnou známkou.

Katar je země velmi závislá na mezinárodním obchodu, proto je také velmi liberální. Zakázán je ale například dovoz alkoholických nápojů, drog, vepřového masa či výrobků z něj. Import do Kataru obsahuje výrobky a služby (samozřejmě kromě ropy a plynu), které pokrývají veškeré potřeby státu. Stejně tak jako žádná z osmi sledovaných zemí, ani Katar neomezuje a nezakazuje dovoz skleněných a křišťálových lustrů (Czech Trade, 2016).

7.3.3 Další mezinárodní rizika hrozící při vstupu na katarský trh

Společnost Artglass obchoduje s důležitými obchodními partnery v zahraničí v českých korunách. Je tedy předpokládáno, že i s potenciálním obchodním partnerem v Kataru by se česká firma snažila sjednat kupní cenu zboží v české měně. Pro katarského odběratele je v této situaci důležité, jak se vyvíjí kurz katarského riálu (QAR) vůči české koruně. Za posledních pět let zaznamenal kurz QAR/CZK nejnižší hodnotu v dubnu 2011, kdy byl jeden katarský riál v hodnotě 4,47 korun českých. Následně katarský riál s nepatrnými výkyvy vůči české koruně posiloval. V dubnu roku 2015 dosáhl kurz katarského riálu k české koruně maximální hodnoty za posledních zhruba 10 let, a to 1 QAR/7,13 CZK. Od té doby se průměrně pohybuje ve výši 1 QAR/6,4 CZK (Kurzy.cz, 2016).

Vzdálenost sídla společnosti Artglass (Jablonec nad Nisou) a hlavního města Kataru (Dauhá) je přibližně 5,5 tisíce kilometrů. Přeprava křišťálových lustrů na takto velkou vzdálenost by se promítla do nákladů firmy. Vzhledem k tomu, že společnost využívá převážně dodací podmínku Ex Works (viz kapitola 6.2), lze předpokládat, že i s katarským odběratelem by se pokusila sjednat tuto dodací paritu. V takovém případě by přepravní náklady nesl katarský odběratel.

7.3.4 Příležitosti pro firmu Artglass na katarském trhu

Katar plánuje do budoucna rozvoj turistického ruchu po vzoru Dubaje. V roce 2022 bude pořádat Mistrovství světa ve fotbale a k této události bylo rozhodnuto o investici ve výši 10 mld. USD. Předpokládá se, že v dalších deseti letech se zdvojnásobí počet katarských obyvatel, díky čemuž dojde k zalidnění oblastí, které jsou nyní jen málo obydleny. Navíc

je již připraven rozvojový plán nazvaný Qatar National Vision 2030, který se týká celkové podoby státu Katar. Tato vize zahrnuje několik infrastrukturních projektů. Jedná se například o letiště, přístav, nové domy a byty, hotely či nové i rekonstruované fotbalové stadiony. Od plánu Qatar National Vision 2030 si země také slibuje, že většinový podíl HDP převezme neplynový a neropný sektor. Katar má v úmyslu investovat do tohoto plánu cca 200 mld. USD (včetně 10 mld. USD na MS ve fotbale). Stát Katar také pořádá několik významných sportovních akcí, jako například celosvětově známé motocyklové závody.

Katarský trh se spotřebním zbožím je stabilně rostoucí. Tento fakt spolu s velkou kupní silou katarských spotřebitelů nabízí českým výrobcům nespočet příležitostí. Spotřebitelé katarského trhu dávají přednost image a originalitě výrobku před jeho cenou. Dle mapy globálních oborových příležitostí, je v Kataru pro sklářský a keramický průmysl potenciál (Czech Trade, 2016).

7.3.5 Shrnutí

Přesto, že klesající cena ropy způsobila Kataru značné potíže z hlediska výše státního rozpočtu, na jejich velkých investičních plánech to nic nemění. Cílem Kataru je tímto projektem především restrukturalizovat odvětví, která se podílí na HDP země. Z dlouhodobých vizí a plánů, jež tento stát hodlá v nejbližších letech realizovat, lze předpokládat rostoucí poptávku po sklářském zboží. Křišťálové a skleněné lustry, které firma Artglass vyrábí, by se mohly jevit jako výborné dominanty nových letištních hal, lobby hotelů nebo jako kvalitní a elegantní osvětlení do domů, bytů či hotelových pokojů. Jak již bylo zmíněno, katarský národ nehledí na cenu, ale spíše na kvalitu a image a firma Artglass je schopna katarským spotřebitelům obojí nabídnout.

Katarská obchodní politika je v praxi založená především na důvěře a uzavřít obchod bez písemného stvrzení není pro katarské obchodníky ničím neobvyklým. Ani katarský právní řád se příliš nezabývá úpravou smluvních vztahů. Českým obchodním subjektům tato forma spolupráce není doporučována. V případě sporu nemá soud potřebné důkazní prostředky ve formě písemné kupní smlouvy, a spor tak bývá posuzován spíše intuitivně. Proto i pro tuto případnou spolupráci lze doporučit smluvní ošetření (viz kapitola 7.1).

Závěr

Diplomová práce se zabývá riziky, která musí podstoupit každá firma vstupující na zahraniční trh. V teoretické části byla všechna rizika v mezinárodním obchodě charakterizována. Nechyběla ani opatření, díky nimž se společnosti mohou proti těmto rizikům bránit.

Dále byla představena firma Artglass, která obchoduje se zahraničními obchodními partnery již více než 20 let. Vzhledem k užšímu specifickému zaměření na východní trhy je firma vystavena vysokému teritoriálnímu riziku. Proto je na tento typ mezinárodního rizika kladen největší důraz.

V úvodu praktické části byla pozornost zaměřena na současný stav firmy. Z porovnání portfolia exportních zemí a jejich podílů na celkovém obratu firmy v letech 2008 a 2015 je zřejmé, že se společnost Artglass pokouší postupně diverzifikovat vývozní země. Největší pozornost byla věnována zemím, které tvoří největší podíl na tržbách firmy. Konkrétně se jedná o Ruskou federaci, Ukrajinu a Kazachstán. Díky získaným informacím o prvním ruském odběrateli bylo identifikováno, že je firma také ohrožena rizikem komerčním.

Cílem diplomové práce bylo zhodnotit míru teritoriálního rizika firmy. K tomuto účelu byly nejprve definovány státy, jež se nejvýznamněji podílejí na celkovém obratu společnosti Artglass (viz kapitola 5.1). Následně byla vybrána kritéria hodnotící míru teritoriálního rizika v nejdůležitějších zemích z pohledu firmy. Na základě indexu a hodnotících známek daných kritérií byly tyto státy vyhodnoceny a seřazeny dle stupně rizikovosti (viz podkapitoly 5.1.1 až 5.1.3). Vybraná hlediska jsou s ohledem na portfolio vývozních států firmy vnímána jako nejzásadnější. Konkrétně se jednalo o rating zemí, globální teroristický index, politickou stabilitu, vnitrostátní konflikty a pravděpodobnost násilných demonstrací. Poté byla všem kritériím přiřazena váha důležitosti. Byly stanoveny tři váhy, do nichž byla všechna hlediska rozdělena. V poslední době je kvůli častým teroristickým útokům terorismus aktuálním tématem. Byla mu tedy přiřazena největší váha důležitosti spolu s ratingem zemí. V současnosti nemá firma Artglass detailně ošetřenou kupní smlouvu se zahraničními odběrateli, a proto by ji nesplacení pohledávek mohlo velmi negativně zasáhnout. Menší důležitost je přiřazována kritériím politické stability

a vnitrostátních konfliktů. Za nejméně důležité hledisko je považována pravděpodobnost násilných demonstrací (viz kapitola 5.2).

Šestá kapitola se soustředí na další rizika vyskytující se v mezinárodním obchodě. Je uvedeno, jak se firma Artglass vypořádává s rizikem tržním, přepravním, kurzovým, jazykovým a rizikem odpovědnosti za výrobek. Problematika komerčního rizika je nastíněna v podkapitole 4.2.1, teritoriálnímu riziku se věnuje celá 5. kapitola.

Výsledky analýzy míry teritoriálního rizika (lze vidět v kapitole 5.2) slouží jako východisko pro následně navržená opatření v několika rovinách. Firmě Artglass je jednak doporučena úprava stávajících vztahů s obchodními partnery v zemích s vysokým rizikem a také je navržena potenciální vývozní destinace.

Jelikož má firma v současné době sepsané se zahraničními odběrateli pouze základní body spolupráce, lze ji doporučit detailnější ošetření kupní smlouvy. V první řadě mělo být v kupní smlouvě uvedeno rozhodné právo, a to nejlépe české. Závazkový vztah zahraničních odběratelů vůči firmě Artglass by se pak řídil českými právními předpisy. Dále se doporučuje uvést rozhodčí soud taktéž v České republice, čímž by si firma zajistila, že případným sporem se bude zabývat tuzemský soud (viz kapitola 7.1). Otázkou ovšem zůstává, zda by na tato opatření zahraniční odběratelé přistoupili.

Dále bylo firmě navrženo pojištění pohledávek ať už komerční pojišťovnou KUPEG (viz podkapitola 7.2.1) nebo státem vlastněnou Exportní garanční a pojišťovací společností (viz podkapitola 7.2.3). Obě pojišťovny kryjí komerční rizika (platební neschopnost či nevěle zahraničního odběratele) i rizika politická (nesplnění závazků v důsledku teritoriálních rizik). Díky tomu by společnost Artglass byla zajištěná současně proti riziku komerčnímu i teritoriálnímu.

Alternativním státem pro vývoz křišťálových lustrů byl společností Artglass doporučen Katar. V kapitole 7.3 byla popsána ekonomická situace Kataru, příležitosti, která tato země skýtá a došlo i k vyhodnocení teritoriálního rizika. Z analýzy tohoto teritoria vyplývá závěr, že se Katar jeví jako ideální země pro vývoz, která představuje nejen dobrý potenciál pro skleněné a křišťálové lustry, ale je také velmi bezpečná.

Za ekonomický přínos diplomové práce lze považovat návrh potenciální země pro export výrobků firmu Artglass. V poslední kapitole je provedena analýza ekonomické situace i míry teritoriálního rizika státu Katar. Díky vstupu na nový trh může firma rozšířit své tržní příležitosti a také pokračovat v diverzifikaci vývozních zemí, čímž sníží dopad teritoriálního rizika.

Seznam použité literatury

Citace české literatury

ARTGLASS. 2016. *Rezidenční svítidla* [online]. Jablonec nad Nisou: Artglass [cit. 2016-08-14]. Dostupné z: <http://www.artglass.cz/katalog/>

CZECH TRADE. 2015. *Přehled sankcí EU vůči Ruské federaci* [online]. [cit. 2016-11-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/prehled-sankci-eu-vuci-ruske-federaci-61587.html>

CZECH TRADE. 2016. *Souhrnná teritoriální informace Katar* [online]. Zastupitelský úřad ČR v Kuvajtu [cit. 2016-11-21]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchodeu/teritorialniinformacezeme/katar.html>

ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva, et al. 2007. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. Praha: ASPI. ISBN 978-80-7357-321-8.

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP). 2016. *Klasifikace zemí* [online]. Praha: EGAP [cit. 2016-11-20]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/informace/klasifikace-zemi/index.php>

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP). 2016. *Pravidla pro původ zboží* [online]. Praha: EGAP [cit. 2016-11-01]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/informace/pravidla-pro-puvod-zbozi/index.php>

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP). 2016. *Produkty pro MSP* [online]. Praha: EGAP [cit. 2016-11-01]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/egap-pro-msp/pojistne-produkty-pro-msp/index.php>

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP). 2016. *Profil* [online]. Praha: EGAP [cit. 2016-11-01]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php>

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP). 2016. *Přehled produktů* [online]. Praha: EGAP [cit. 2016-11-01]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/index.php>

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP). 2016. *Státní podpora exportu* [online]. Praha: EGAP [cit. 2016-11-01]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/informace/statni-podpora-exportu/index.php>

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP). 2016. *Stručný popis pojistného produktu a kontakty* [online]. Praha: EGAP [cit. 2016-11-01]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/egap-pro-msp/pojistne-produkty-pro-msp/produkt-b-msp/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php>

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

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE (ICC). 2014. *Incoterms® 2010* [online]. ICC Czech Republic [cit. 2015-11-29]. Dostupné z: <https://sites.google.com/site/iccincoterms2010/incoterms-2010>

Interní dokumenty společnosti Artglass.

JÍLEK, Josef. 2013. *Finance v globální ekonomice II: Měnová a kurzová politika*. Praha: Grada Publishing. ISBN: 978-80-247-4516-9.

KALÍNSKÁ, Emilie, et al. 2010. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-3396-8.

KRS, Jan a Jiří Pytlíček. 2012. *Export do Ruské Federace: manuál pro exportéry* [online]. Zastupitelský úřad ČR v Moskvě [cit. 2016-11-06]. Dostupné z: <http://www.mzv.cz/file/940066/Rusko.pdf>

KUPEG. 2011. *Oznámení hrozby pojistné události* [online]. Praha: KUPEG [cit. 2016-10-31]. Dostupné z: <http://www.kupeg.cz/produkty-a-sluzby/pojisteni-pohledavek/uzavreni-pojisteni-a-jeho-prubeh/oznameni-hrozby-pojistne-udalosti>

KUPEG. 2011. *Pojištění pohledávek* [online]. Praha: KUPEG [cit. 2016-10-31]. Dostupné z: <http://www.kupeg.cz/produkty-a-sluzby/pojisteni-pohledavek>

KUPEG. 2011. *Stanovení úvěrového limitu* [online]. Praha: KUPEG [cit. 2016-10-31]. Dostupné z: <http://www.kupeg.cz/produkty-a-sluzby/pojisteni-pohledavek/uzavreni-pojisteni-a-jeho-prubeh/stanoveni-uveroveho-limitu>

KUPEG. 2011. *Uzavření pojištění a jeho průběh* [online]. Praha: KUPEG [cit. 2016-10-31]. Dostupné z: <http://www.kupeg.cz/produkty-a-sluzby/pojisteni-pohledavek/uzavreni-pojisteni-a-jeho-prubeh>

KURZY.CZ. 2016. *Cena ropy – Ropa Brent, graf vývoje ceny* [online]. [cit. 2016-11-06]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/komodity/ropa-brent-graf-vyvoje-ceny/>

KURZY.CZ. 2016. *Riál, Katarský riál QAR, kurzy měn* [online]. [cit. 2016-11-26]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/kurzy-men/nejlepsi-kurzy/QAR-katarsky-rial/>

KURZY.CZ. 2016. *Rubl, Ruský rubl RUB, kurzy měn* [online]. [cit. 2016-11-06]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/kurzy-men/nejlepsi-kurzy/RUB-rusky-rubl/>

MACHKOVÁ, Hana, et al. 2002. *Mezinárodní obchod a marketing*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-0364-5.

MACHKOVÁ, Hana, et al. 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6., aktualizované a doplněné vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4874-0.

MACHKOVÁ, Hana a Martin MACHEK. 2015. *Mezinárodní marketing*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-5366-9.

MAREK, Petr, et al. 2009. *Studijní průvodce financemi podniku*. 2. vyd. Praha: Ekopress. ISBN 978-80-86929-49-1.

NEUMANN, Pavel, Pavel ŽAMBERSKÝ a Martina JIRÁNKOVÁ. 2010. *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-3276-3.

SMEJKAL, Vladimír a Karel RAIS. 2013. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4644-9.

SVATOŠ, Miroslav, et al. 2009. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-2708-0.

VINŠ, Petr a Václav LIŠKA. 2005. *Rating*. Praha: C. H. Beck. ISBN 80-7179-807-X.

VOJÍK, Vladimír. 2010. *Specifika podnikání malých a středních podniků v tuzemsku a zahraničí*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. ISBN 978-80-7357-534-2.

Citace světové literatury

BEBLER, Anton. 2015. The Russian-Ukrainian Conflict over Crimea. *Teorija in praksa* [online]. Ljubljana. [cit. 2016-11-15]. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/1691584669/7E76DA3D3AEB40F1PQ/1?accountid=17116>

INSTITUTE FOR ECONOMICS AND PEACE (IEP). 2016. *Global Peace Index 2016* [online]. Sydney: IEP [cit. 2015-09-28]. Dostupné z: http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2016/06/GPI-2016-Report_2.pdf

INSTITUTE FOR ECONOMICS AND PEACE (IEP). 2016. *Global Terrorism Index 2015* [online]. Sydney: IEP [cit. 2015-09-28]. Dostupné z: <http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2015/11/Global-Terrorism-Index-2015.pdf>

REUVID, Jonathan a Jim SHERLOCK. 2011. *International Trade: an essential guide to the principles and practice of export*. 3th ed. London: Kogan Page. ISBN 978-07-494-6237-6.

TRADING ECONOMICS. 2016. *Credit Rating* [online]. [cit. 2016-09-30]. Dostupné z: <http://www.tradingeconomics.com/country-list/rating>

UNITED NATIONS. 2014. *General Assembly Adopts Resolution Calling upon States Not to Recognize Changes in Status of Crimea Region* [online]. New York: United Nations [cit. 2016-11-23]. Dostupné z: <http://www.un.org/press/en/2014/ga11493.doc.htm>

Bibliografie

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA (ČNB). 2015. *Srovnávací tabulka ratingového ohodnocení vybraných zemí* [online]. Praha: ČNB [cit. 2015-11-29]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/o_cnb/mezinarodni_vztahy/rating/

Seznam příloh

Příloha A	Certifikát potřebný pro vývoz lustrů do Ruské federace.....	88
Příloha B	Žádost o sjednání pojistné smlouvy (KUPEG).....	89
Příloha C	Žádost o pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení (EGAP).....	91

Пříloha A Сертификат potřebný pro vývoz lustrů do Ruské federace

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ

СЕРТИФИКАТ ВОТВЕТСТВИЯ

№ ТС RU.CZ.AЯ12.В.00451
Серия RU № **0024785**

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ Орган по сертификации продукции "ВНИИС" ОАО "ВНИИС", Адрес: 123557, Российская Федерация, г. Москва, Электрический пер., дом 3/10, этaжeние 1 123557, Москва, Электрический пер., 3/10, стр. 1 (физический). Телефон: (495) 2537713 Факс: (495) 2535245, E-mail: vniis@vniis.ru, Аттестат рег. № РОСС RU.0001.11АЯ12, выдан 29.07.2010 Росстандарт

ЗАЯВИТЕЛЬ «ARTGLASS s.r.o.» Адрес: Dolní Černé Studnice 45 468 21 Bratřikov, Чешская Республика. Телефон: +420483369125; Факс: +420483369130, E-mail: iposlednik@artglassweb.cz

ИЗГОТОВИТЕЛЬ «ARTGLASS s.r.o.» Адрес: Dolní Černé Studnice 45 468 21 Bratřikov, Чешская Республика, Телефон: +420483369125; Факс: +420483369130

ПРОДУКЦИЯ Светильники переносные, настольные и торшеры, типовых рядов 3-01, 3-02, 3-03, 3-04, 3-05, 3-06, 3-07 Серийный выпуск

КОД ТИПА ДТС 9405 20 500 9

СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ Технического регламента Таможенного союза ТР ТС 004/2011 "О безопасности низковольтного оборудования", СИБ ИЕС 60598-1-2008, ГОСТ ИЕС 60598-2-1-2012


СЕРТИФИКАТ ВЫДАН НА ОСНОВАНИИ - сертификата СВ НСО МЭКСЭ Elektrotechnický zkušební ústav, s.p. (Чешская республика) № CZ-2361 от 19.04.2013; - акт анализа состояния производства ОС продукции "ВНИИС" (РОСС RU.0001.11АЯ12) № АП-ТР/19 от 22.04.2013

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

23.05.2013 ПО 22.05.2018 ВКЛЮЧИТЕЛЬНО

ИЗДАТЕЛЬ (лицензионное подразделение) органа по сертификации **В.Е. ГИМНО**
(подпись, печать)

ЭКСПЕРТ (эксперт-аудитор) (эксперт) (эксперт-аудитор) **А.А. БЕЛОУСОВ**
(подпись, печать)



Zdroj: interní dokumenty společnosti Artglass

Příloha B Žádost o sjednání pojistné smlouvy (KUPEG)

KUPEG

I. ZÁKLADNÍ INFORMACE O ZÁJEMCI O POJIŠTĚNÍ

Obchodní firma: _____ IČ: _____
 Sídlo společnosti: _____ DIČ: _____
 Korespondenční adresa: _____

Obor podnikání: _____

Kontaktní osoba: _____ Funkce: _____
 E-mail: _____

Číslo bankovního účtu: _____ / _____ Název banky: _____

Máte či měli jste uzavřenou smlouvu na úvěrové pojištění s jinou pojišťovnou: **N** Název pojišťovny: _____
 Ukončeno: _____

Měna, v níž jsou údaje, uvedené v dotazníku: _____ Požadovaná měna smlouvy: _____

II. IDENTIFIKACE CELKOVÉHO OBRATU

Celkový roční obrat společnosti (v tis.): _____

Dodávky firmám ve skupině (%): _____

Dodávky státním a komunálním firmám (%) _____

Dodávky zajištěné jiným způsobem (platba v hotovosti, akreditiv, platební záruka, atd.) (%) _____

Potenciální pojistitelný obrat (v tis.) _____

III. PLÁNOVANÝ OBRAT K POJIŠTĚNÍ DLE ZEMÍ (v tis. měny)

Země	Počet odběratelů	Celkový obrat	Běžná splatnost (ve dnech)	Maximální splatnost (ve dnech)
	0	0	0	0
	0	0	0	0

IV. OBRAT A ZTRÁTY Z NEZAPLACENÝCH POHLEDÁVEK ZA POSLEDNÍ 3 ROKY (v tis. měny)

Rok	Celkový obrat společnosti	Celkové ztráty z pohledávek vč. DPH / VAT	Počet dlužníků*	Nejvyšší ztráta za 1 dlužníkem
2013	0	0	0	0
2014	0	0	0	0
2015	0	0	0	0

* se kterými byly realizovány ztráty z pohledávek

V. DOPLŇUJÍCÍ DOTAZY

Způsob prověřování nových odběratelů: _____ Postup v případě vzniku pohledávek po splatnosti: _____

Využíváte služeb kreditních agentur? **N** Máte nastaveny vnitřní postupy pro vymáhání pohledávek? **N**

Existuje ve vaší společnosti závazný předpis pro hodnocení nového odběratele? **N** Kolikátý den po splatnosti dochází k pozastavení dodávek? _____
 Kolikátý den po splatnosti začíná aktivní vymáhání? _____
 Aktuální výše pohledávek po splatnosti delší než 180 dnů: _____

KUPEG

VI. POŽADOVÁNÍ ODBĚRATELÉ K POJIŠTĚNÍ

Název odběratele IČ, DIČ (VAT) Adresa Země	Žádaná částka úvěrového limitu*	Převaž. splatnost faktur (ve dnech)	Aktuální stav pohledávek	Aktuální stav pohledávek po splatnosti
---	------------------------------------	--	-----------------------------	--

*) Částka úvěrového limitu představuje maximální objem otevřených pohledávek (+rezerva), kterých lze dosáhnout podle lhůty splatnosti faktur.

Např. při pravidelných dodávkách 100 000 měsíčně a splatnosti 90 dnů (3 měsíce) by měl být požadovaný úvěrový limit cca 350 000 (3*100 000 + 50 000 rezerva). Limit prosím uvádějte v jednotkách měny, nikoli v tisících.

Podpisem této žádosti uděluje zájemce o pojištění pojišťiteli souhlas k přímému kontaktování odběratelů jménem zájemce o pojištění, jehož účelem bude získání informací o ekonomické situaci odběratelů, které jsou nezbytné pro vydání rozhodnutí o úvěrovém limitu, a to pouze v případě, že nebude možné tyto informace získat prostřednictvím dostupných informačních zdrojů. Odběratelům nebudou poskytnuty informace o konkrétních podmínkách pojištění zájemce o pojištění vyjma skutečnosti, že zájemce o pojištění požádal o úvěrový limit na tohoto odběratele. Takto udělený souhlas je zájemce o pojištění oprávněn kdykoliv odvolat, a to buď písemně na adresu pojišťitele, nebo prostřednictvím systému e-ONLINE.

Pokud si nepřejete pojišťiteli tento souhlas poskytnout, zaškrtněte prosím následující pole:

Vyžádané informace v textu budou použity pouze pro účely stanovení podmínek pojistné smlouvy a budou považovány za přísně důvěrné. Zájemce o pojištění svým podpisem prohlašuje, že poskytnuté informace jsou úplné a pravdivé.

Jméno:

Funkce:

Datum:

Podpis žadatele

Zdroj: KUPEG, 2016

Příloha C Žádost o pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení (EGAP)



**Exportní garanční
a pojišťovací společnost, a. s.**

Vodičkova 34, P.O. BOX 6, 111 21 PRAHA 1,
tel.: 22284 2503, fax: 22284 4150

podatelna EGAP

ŽÁDOST
o pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení
VPP typ B
podle zákona č. 58/1995 Sb.¹
MSP

¹ zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů

Žadatel o pojištění

Smlouva o vývozu

Předmět: -----
Do země: -----
Výrobce: -----
Celková hodnota vývozu²: -----

² cena sjednaná ve smlouvě o vývozu

I. Žadatel o pojištění (vývozce)

Název: -----
IČ: -----
DIČ: -----
Spisová značka dle OR: -----
Sídlo: -----
Korespondenční adresa: -----
Ulice -----
Město -----
PSČ -----
Právní forma: -----
Bankovní spojení: -----
Číslo účtu: -----
Osoby oprávněné podepisovat za společnost: -----
Kontaktní osoba: -----
Telefon: -----
Fax: -----
E-mail: -----
Vinkulace pojistného plnění požadována: (-) ano (-) ne
(Pokud ano, uveďte identifikaci subjektu a bankovní spojení včetně čísla účtu.)

II. Doplňující informace o vývozcí

Počet zaměstnanců³: ----

Roční obrat za poslední účetní období³: ----

Bilanční suma za poslední účetní období³: ----

Vztah vývozce k jiným subjektům⁴: ----

Názvy subjektů, které jsou součástí finančně spjaté skupiny s vývozcem⁴:

1. ----

2. ----

3. ----

4. ----

5. ----

³ vyplnit v souladu s definicí malých a středních podniků uvedenou v příloze I Nařízení Komise (ES) č. 800/2008 ze dne 6. srpna 2008, kterým se v souladu s články 87 a 88 Smlouvy o ES prohlašují určité kategorie podpory ze slučitelné se společným trhem (obecné nařízení o blokových výjimkách)

⁴ Finančně spjatou skupinou je skupina fyzických nebo právnických osob, kdy:

- a. dvě nebo více fyzických či právnických osob, které, není-li prokázán opak, představují jediné riziko, neboť jedna z nich má přímou či nepřímou kontrolu nad druhou osobou nebo ostatními osobami;
- b. dvě nebo více fyzických či právnických osob, mezi nimiž neexistuje vztah kontroly uvedený v písmenu a), avšak na které je nutno pohlížet jako na osoby představující jediné riziko, neboť jsou vzájemně propojeny tak, že pokud by se jedna z nich dostala do finančních obtíží, zejména obtíží s financováním nebo se splácením, druhá osoba nebo všechny ostatní osoby by se pravděpodobně také ocitly v obtížích s financováním nebo se splácením, přičemž kontrolou se rozumí vztah mezi mateřským a dceřným podnikem (osobami), kdy ovládající osoba (mateřský podnik):

1. má většinu hlasovacích práv akcionářů nebo společníků v jiném podniku; nebo
2. má právo jmenovat či odvolat většinu členů správního, řídicího nebo dozorčího orgánu jiného podniku a je zároveň akcionářem nebo společníkem takového podniku; nebo
3. má právo uplatňovat rozhodující vliv na jakýkoliv podnik, jehož je akcionářem nebo společníkem ve smyslu smlouvy, kterou s ním uzavřel, nebo podle jeho stanov, společenské nebo zakladatelské smlouvy, umožňuje-li právo, jímž se podnik řídí, aby se takovým smlouvám nebo stanovám, společenským nebo zakladatelským smlouvám podřídil; nebo
4. je akcionářem či společníkem jakéhokoliv jiného podniku a
 - i. většina členů správního, řídicího či dozorčího orgánu tohoto podniku, kteří byli členy těchto orgánů během stávajícího i předcházejícího účetního období až do doby sestavení konsolidované účetní závěrky, byla jmenována výhradně pomocí využití jejich hlasovacích práv nebo podíl v jakémkoliv jiném podniku činí minimálně 20 %, nebo
 - ii. vykonává na základě dohody uzavřené s ostatními akcionáři či společníky tohoto podniku většinu hlasovacích práv akcionářů a společníků v tomto podniku.

Za finančně spjatou skupinu není považována skupina fyzických nebo právnických osob sestávající z ústřední vlády a všech fyzických či právnických osob přímo nebo nepřímo jí kontrolovaných nebo propojených podle písmene b).

Existence finančně spjaté skupiny tvořené ústřední popř. regionální vládou, resp. místními orgány („ústřední orgány“), a dalšími fyzickými nebo právnickými osobami může být posuzována zvlášť pro každou z osob přímo kontrolovaných podle písmene a) nebo přímo propojených podle písmene b) nebo všech fyzických a právnických osob, které jsou touto osobou podle písmene a) kontrolovány nebo s touto osobou podle písmene b) propojeny, a to včetně ústředních orgánů.

III. Smlouva o vývozu

Předmět smlouvy o vývozu
(zboží a služby): -----

Smlouva o vývozu uzavřena -----

(-) dne -----

(-) ae - uvést stav projednávání: -----

Podmínky účinnosti smlouvy o vývozu: -----

Předpokládaný termín zahájení dodávek: -----

Předpokládaný termín ukončení dodávek: -----

Předpokládaný počet dílčích dodávek: -----

Celková hodnota vývozu² -----

(v měně smlouvy o vývozu): -----

Dodací parita ----- (dle INCOTERMS) z roku: -----

Platební podmínky smlouvy o vývozu:

Akontace ----- % , tj. v měně smlouvy o vývozu: -----

Platby při dodávce ----- % , tj. v měně smlouvy o vývozu: -----

Odložená splatnost vývozní ----- % , tj. v měně smlouvy o vývozu: -----

pohledávky (vývozní úvěr) -----

Délka splácení vývozní pohledávky (vývozního úvěru): ----- roků a ----- měsíců

Další podmínky vývozního úvěru (odklad plateb, počet a periodičita splátek): -----

Forma zajištění návratnosti vývozní pohledávky (vývozního úvěru): -----

Kalkulovaný zisk ----- % , tj. v měně smlouvy o vývozu: -----

Okamžik vzniku vývozní pohledávky -----

ve smlouvě o vývozu: -----

V příloze přiložte harmonogram fakturace dodávek a splácení dodavatelského úvěru dovozcem (příloha č. 2).

a) Závazky vývozce a sankce za jejich neplnění vyplývající ze smlouvy o vývozu -----

b) Závazky dovozce a sankce za jejich neplnění vyplývající ze smlouvy o vývozu -----

c) Forma zajištění úhrady kupní ceny (záruky, směnky, akreditivy apod.) -----

Národní podíly:

Hlavní subdodavatelé (výrobci):

1. Subdodávky od dodavatelů se sídlem v České republice⁵

1. Název: -----

Hodnota dodávky: ----- .tis ----- (v měně smlouvy o vývozu)

----- % z celkové hodnoty smlouvy o vývozu

2. Název: -----

Hodnota dodávky: ----- .tis ----- (v měně smlouvy o vývozu)

----- % z celkové hodnoty smlouvy o vývozu

V případě potřeby doplnit další významné subdodavatele

Podíl českých dodávek na hodnotě vývozu celkem: -----

² cena sjednaná ve smlouvě o vývozu

⁵ Nad 5% hodnoty vývozu

IV. Dovozce/dlužník (zahraniční kupující)

Název: -----
IČ: -----
Sídlo: -----
Korespondenční adresa:
 Ulice -----
 Město -----
 Stát -----
Právní forma dovozce: -----
Převažující forma vlastnictví
(státní, soukromá): -----
Hlavní předmět činnosti: (-) obchodní činnost
 (-) služby
 (-) výroba
 (-) jiné: -----
Banka dovozce: -----
Sídlo: -----
Korespondenční adresa:
 Ulice -----
 Město -----
 Stát -----
Vztah dovozce k jiným subjektům⁴: -----

Názvy subjektů, které jsou součástí finančně spjaté skupiny s dovozcem⁴:

1. -----
2. -----
3. -----
4. -----
5. -----

Vaše dosavadní zkušenosti s dlužníkem/ dovozcem:

Výše Vašich pohledávek vůči dlužníku/ dovozci celkem (v tis. Kč):

Z toho po splatnosti – v posledních 3 letech, více než 180 dnů:

⁴ Finančně spjatou skupinou je skupina fyzických nebo právnických osob, kdy:

- a. dvě nebo více fyzických či právnických osob, které, není-li prokázán opak, představují jediné riziko, neboť jedna z nich má přímou či nepřímou kontrolu nad druhou osobou nebo ostatními osobami;
- b. dvě nebo více fyzických či právnických osob, mezi nimiž neexistuje vztah kontroly uvedený v písmenu a), avšak na které je nutno pohlížet jako na osoby představující jediné riziko, neboť jsou vzájemně propojeny tak, že pokud by se jedna z nich dostala do finančních obtíží, zejména obtíží s financováním nebo se spáčením, druhá osoba nebo všechny ostatní osoby by se pravděpodobně také ocitly v obtížích s financováním nebo se spáčením, přičemž kontrolou se rozumí vztah mezi mateřským a dceřným podnikem (osobami), kdy ovládací osoba (mateřský podnik):
 1. má většinu hlasovacích práv akcionářů nebo společníků v jiném podniku; nebo
 2. má právo jmenovat či odvolat většinu členů správního, řídicího nebo dozorčího orgánu jiného podniku a je zároveň akcionářem nebo společníkem takového podniku; nebo
 3. má právo uplatňovat rozhodující vliv na jakýkoliv podnik, jehož je akcionářem nebo společníkem ve smyslu smlouvy, kterou s ním uzavřel, nebo podle jeho stanov, společenských nebo zakladatelských smlouvy, umožňuje-li právo, jímž se podnik řídí, aby se takovým smlouvám nebo stanovám, společenským nebo zakladatelským smlouvám podřídil; nebo
 4. je akcionářem či společníkem jakéhokoliv jiného podniku a
 - i. většina členů správního, řídicího či dozorčího orgánu tohoto podniku, kteří byli členy těchto orgánů během stávajícího i předcházejícího účetního období až do doby sestavení konsolidované účetní závěrky, byla jmenována výhradně pomocí využití jejich hlasovacích práv nebo podíl v jakémkoliv jiném podniku činí minimálně 20 %, nebo
 - ii. vykonává na základě dohody uzavřené s ostatními akcionáři či společníky tohoto podniku většinu hlasovacích práv akcionářů a společníků v tomto podniku.

Za finančně spjatou skupinu není považována skupina fyzických nebo právnických osob sestávající z ústřední vlády a všech fyzických či právnických osob přímo nebo nepřímo jí kontrolovaných nebo propojených podle písmene b).

Existence finančně spjaté skupiny tvořené ústřední popř. regionální vládou, resp. místními orgány („ústřední orgány“), a dalšími fyzickými nebo právnickými osobami může být posuzována zvlášť pro každou z osob přímo kontrolovaných podle písmene a) nebo přímo propojených podle písmene b) nebo všech fyzických a právnických osob, které jsou touto osobou podle písmene a) kontrolovány nebo s touto osobou podle písmene b) propojeny, a to včetně ústředních orgánů.

V. Popis obchodního případu

Zde uveďte popis vzniku obchodního případu tzn. podrobný popis předmětu vývozu; reference na obdobné transakce vývozce, a to i ve vztahu k teritoriu vývozu; jak se vývozce kontaktoval s obchodním případem, zda subjekty transakce jsou vývozci známé z předchozích obchodních případů nebo zcela nové, jaké jsou přínosy transakce pro vývozce (posílení pozice na trhu, průnik na nový trh, udržení již existujícího obchodního vztahu apod.) a pro český stát, jaká jsou hlavní očekávatelná rizika a jak jsou tato rizika prakticky ošetřitelná.

Uveďte další produkty požadované k pojištění EGAP na tento obchodní případ (pojištění Z, F, V apod.) a stav projednávání příslušného pojištění.

Uveďte všechny další Vám známé konkrétní údaje týkající se požadovaného pojištění, které by mohly souviset s vyhodnocením rizika obchodního případu a s vývozcem, včetně Vašich zkušeností s plněním smluv a dodržováním platebních podmínek.

Nedílnou součástí tohoto formuláře jsou přílohy:

- Příloha č. 1 - Základní podmínky pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru „B“ – MSP
- Příloha č. 2 - Harmonogram fakturace dodávek a splácení dodavatelského úvěru dovozcem
- Příloha č. 3 - Prohlášení vývozce o podílu hodnoty vývozu
- Příloha č. 4 - Prohlášení vývozce o dodržení zákonných ustanovení proti podplácení v mezinárodním obchodu a při trestním stíhání vývozce

Veškeré uvedené informace jsou důvěrné a slouží Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. pouze pro rozhodnutí o poskytnutí pojištění a zpracování návrhu pojistné smlouvy. Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. si vyřazuje právo požádat o předložení dalších informací a podkladů nezbytných pro posouzení žádosti o pojištění a pro sjednání pojištění.

Prohlášení žadatele o pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru – B - MSP

Prohlašuji, že:

- a. jsem se seznámil s Všeobecnými pojistnými podmínkami typu „B“ a základními podmínkami pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru („pojištění“), uvedenými v Příloze 1, a potvrzuji, že údaje uvedené v žádosti o pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru („žádost“) a jejich přílohách jsou pravdivé a úplně a žádná důležitá fakta, známá k datu podání žádosti o pojištění nebyla opomenuta nebo zatajena a nejsou v rozporu se základními podmínkami pojištění a Všeobecnými pojistnými podmínkami typu „B“,
- b. jsem se seznámil s informacemi o zpracování osobních údajů pojistitelem pro účely pojištění uvedenými na webových stránkách pojistitele,
- c. obchodní případ, o jehož pojištění žádám, je na základě (žadatelem) provedeného předběžného vyhodnocení uskutečnitelný, pokud jde o jeho strukturu a finanční bonitu zúčastněných subjektů, a že mám v úmyslu dále vážně projednávat poskytnutí pojištění tohoto případu a
- d. mám souhlas všech dotčených subjektů k poskytnutí informací a dokumentů uvedených v předložené žádosti, jejich přílohách a v případě dalších podkladů nezbytných pro posouzení žádosti a pro sjednání pojištění si tento souhlas vyžádám.

Zavazuji se, že bez prodlení oznámím pojistiteli další skutečnosti a změny rozhodné pro pojištění nebo s požadovaným pojištěním související, ke kterým by došlo po podání této žádosti.

Souhlasím s tím, aby byly s údaji a informacemi, které jsem sdělil a předal pojistiteli v souvislosti s pojištěním a které s ním souvisí, seznámeny osoby dodávající pojistiteli informace a hodnocení při sjednávání pojištění, orgány společnosti pojistitele včetně zástupců akcionáře a souhlasím s poskytnutím takových údajů či informací příslušným orgánům a osobám, pokud tak stanoví právní předpisy, a s jejich poskytováním zajišťovně a třetím osobám v rozsahu nezbytném pro jednání o uzavření zajišťovací smlouvy a pro její uzavření.

Název žadatele: -----

Osoby oprávněné podepisovat za žadatele: -----

V ----- dne -----

[osoba oprávněná podepisovat za žadatele]