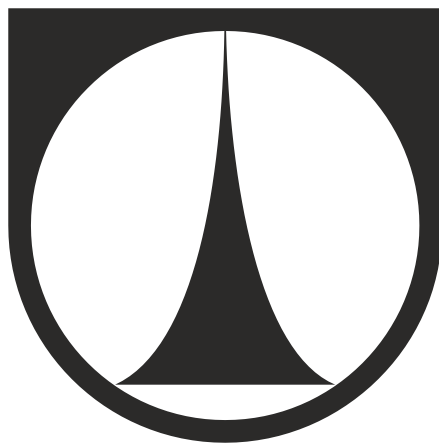


TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2015

Bc. Michaela Vildová



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



IMPORT A EXPORT VYBRANÉ SPOLEČNOSTI MIMO ZEMĚ EU V SOUVISLOSTI S MEZINÁRODNĚ OBCHODNÍ POLITIKOU ČESKÉ REPUBLIKY

Diplomová práce

Studijní program: N6208 – Ekonomika a management

Studijní obor: 6208T085 – Podniková ekonomika

Autor práce: **Bc. Michaela Vildová**

Vedoucí práce: Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta
Akademický rok: 2014/2015

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Michaela Vildová**
Osobní číslo: **E13000189**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**
Název tématu: **Import a export vybrané společnosti mimo země EU v souvislosti s mezinárodně obchodní politikou České republiky**
Zadávací katedra: **Katedra marketingu a obchodu**

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

1. Obchodní politika státu, její nástroje a opatření
2. Import z neunijních zemí a export do neunijních zemí
3. Charakteristika vybraného podniku
4. Analýza možností realizace neunijního importu a exportu vybrané společnosti v rámci MOP ČR
5. Návrh postupu realizace importu a exportu vybrané společnosti



Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

65 normostran

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

Seznam odborné literatury:

MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO., et al. Mezinárodní obchodní operace. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010.

ISBN 978-80-247-3237-4.

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

Celní správa České republiky [online]. ver. 2. 0. 0. 9/118, 2009 [cit. 2014-09-16].

Dostupné z: <http://www.celnisprava.cz/>

KRUGMAN, P. R. and M. OBSTFELD. International Economics: Theory and Policy. 6 edition. USA: Addison Wesley, 2003. ISBN 0-321-11639-9.

NELSON, C. A. Import/Export: How to Get Started in International Trade: Doing business in africa. 3 edition. New York: McGraw-Hill, 2009.

ISBN 001358714 (ISBN 13: 9780071358712).

Elektronická databáze Proquest (knihovna.tul.cz)

Vedoucí diplomové práce:

Ing. Jaroslav Demel

Katedra marketingu a obchodu

Konzultant diplomové práce:

Ing. Irena Březinová

CICADA Cotton International, s.r.o.

Datum zadání diplomové práce:

31. října 2014

Termín odevzdání diplomové práce:

7. května 2015



doc. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan



doc. Ing. Jozefína Simová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2014

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:

Podpis:

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala Ing. Jaroslavu Demelovi, Ph.D. za odborné vedení a připomínky při zpracování diplomové práce. Velké poděkování patří také Ing. Ireně Březinové za poskytnutí užitečných rad a velikou ochotu při spolupráci na diplomové práci. V neposlední řadě bych chtěla také poděkovat zaměstnancům společnosti VEBA, jmenovitě pak hlavně paní Janě Zenknerové a panu Miloslavu Zelenému, za poskytnuté informace z praxe a jejich vstřícnost při vzájemné spolupráci. Děkuji také mé rodině za obrovskou podporu.

Anotace

Diplomová práce „Import a export vybrané společnosti mimo země EU v souvislosti s mezinárodně obchodní politikou České republiky“ se zabývá v teoretické úrovni nejprve obecně obchodní politikou, jejími nástroji, členěním, směry či úkoly a konkrétněji pak obchodní politikou ČR. V další části je popisován obchodní případ s podstatnými náležitostmi kupní smlouvy, které pak vybraná společnost při svém obchodu využívá. Tyto teoretické poznatky jsou potřebné pro vypracování analytické části práce. Ta je zaměřena na konkrétní rozvedení problematiky dovozu a vývozu společnosti VEBA z neunijních zemí v rámci mezinárodně obchodní politiky ČR. Charakterizuje podnik samotný, jeho podnikatelskou činnost a SWOT analýzu společnosti. Poslední část porovnává výrobu zboží v ČR a v zahraničí a podrobněji také rozebírá otázku možného přenesení výroby společnosti VEBA právě do zahraničí. V závěru práce jsou navržena možná doporučení pro společnost v oblasti importu a exportu.

Klíčová slova

Dovoz, Evropská unie, Obchodní politika, Společnost VEBA, Vývoz.

Annotation

Import and Export of the Selected Company except EU Countries in the Context of International Trade Policy of the Czech Republic

The diploma thesis “Import and Export of the Selected Company except EU Countries in the Context of International Trade Policy of the Czech Republic” deals in the first part with the trade policy in general, its instruments, structure, directions or tasks and more specifically with the trade policy of the Czech Republic. The next section describes a particular business case with fundamental requirements of the purchase contract, which the selected company uses in its trade. These theoretical findings are necessary for developing a practical part. The practical section is focused on specifics of export and import from non-EU countries used by the company VEBA within the bounds of the international trade policy of the Czech Republic. These section characterizes the company itself, its business performance and SWOT analysis of the company. The last section compares the production of goods in the Czech Republic and abroad, and analyses in detail the question of the transfer of production of VEBA Company abroad. The thesis concludes by proposing some recommendations for the company in the matter import and export.

Key Words

European Union, Export, Import, Trade Policy, VEBA Company.

Obsah

Seznam obrázků.....	11
Seznam tabulek.....	12
Seznam zkratk.....	13
Úvod.....	14
1 Obchodní politika státu.....	16
1.1 Směry obchodní politiky	17
1.2 Úkoly obchodní politiky.....	19
1.3 Nástroje obchodní politiky a jejich členění.....	20
1.3.1 Tarifní opatření	20
1.3.2 Netarifní překážky obchodu.....	23
1.3.3 Nástroje na ochranu vnitřního trhu a na podporu vývozu	24
1.3.4 Nástroje autonomní a smluvní	25
2 Role České národní banky v obchodě.....	27
3 Obchodní politika ČR a EU.....	30
3.1 Proexportní politika státu a role exportu	32
3.2 Vývoz a dovoz mezi unijními zeměmi.....	38
3.2.1 Země uvnitř eurozóny a mimo ní.....	40
3.3 Vývoz a dovoz z neunijních zemí	41
4 Popis obecných okolností mezinárodně obchodního případu	47
4.1 Cena jako podstatná náležitost kupní smlouvy	48
4.2 Dodací lhůta a dodací podmínka	48
4.2.1 International Commercial Terms (Incoterms)	49
4.3 Platební podmínky a platební nástroje v mezinárodním obchodě.....	51
4.3.1 Dokumentární platby	53
4.3.2 Bankovní záruka jako úvěrový nástroj v mezinárodním obchodě.....	56
4.4 Prostřednické vztahy	57
4.5 Mezinárodní přeprava jako součást obchodní metody	58
5 Vývoj českého textilního průmyslu.....	60
5.1 Budoucnost odvětví v ČR	61
5.2 Společnost VEBA jako český textilní výrobce	62

5.3	SWOT analýza společnosti	65
5.3.1	Aplikace SWOT analýzy na analyzovanou společnost VEBA	65
5.4	Popis importního a exportního obchodního případu společnosti VEBA	66
5.4.1	Průběh a okolnosti importu přízí	66
5.4.2	Vlastní doporučení k realizaci importu přízí z neunijních zemí.....	73
5.4.3	Průběh a okolnosti exportu brokátu.....	74
5.4.4	Vlastní doporučení k realizaci exportu brokátu do Afriky	82
6	Výroba zboží v ČR vs. zahraničí.....	84
6.1	Minimální mzda v ČR a konkurenceschopnost výrobků	84
6.2	VEBA a její názor na možnost přesunu výroby do zahraničí	87
6.3	Společnost H & D, Prostějov a její názor na možnost přesunu výroby do zahraničí	90
	Závěr.....	92
	Seznam příloh	100

Seznam obrázků

Obr. 1: <i>Vývoj kurzu eura vůči české koruně</i>	29
Obr. 2: <i>Mapa obchodní politiky ČR jako člena EU</i>	31
Obr. 3: <i>Export ČR v letech 2006 - 2014</i>	34
Obr. 4: <i>Graf vývoje kurzu eura vůči dolaru</i>	46
Obr. 5: <i>Graf vývoje kurzu eura vůči české koruně a dolaru vůči české koruně</i>	46
Obr. 6: <i>Incoterms 2010</i>	51
Obr. 7: <i>Dokumentární inkaso</i>	54
Obr. 8: <i>Dokumentární akreditiv</i>	55
Obr. 9: <i>Vývoj zaměstnanosti v odvětví</i>	62
Obr. 10: <i>Schéma procesu výroby až po distribuci</i>	64
Obr. 11: <i>Logo společnosti</i>	64
Obr. 12: <i>Schéma nepřímého vývozu</i>	69
Obr. 13: <i>Schéma pojištění úvěru na předexportní financování výroby pro vývoz</i>	76
Obr. 14: <i>Hodnoty exportů podle světadílů</i>	79
Obr. 15: <i>Vývoz za rok 2014</i>	80
Obr. 16: <i>Celkový vývoz VEBY</i>	80

Seznam tabulek

Tab. 1: <i>Celní sazebník TARIC CZ (ukázka)</i>	22
Tab. 2: <i>Zahraniční obchod ČR od roku 1993</i>	33
Tab. 3: <i>Hodnoty odeslaného a přijatého zboží v rámci EU</i>	40
Tab. 4: <i>Hodnoty dovozu a vývozu mimo členské země EU</i>	44
Tab. 5: <i>Přehled nákupů přízí v jednotlivých letech</i>	73
Tab. 6: <i>Čisté zisky VEBY v jednotlivých letech</i>	81

Seznam zkratek

AZS	Aktivní zušlechťovací styk
AZS/P	Aktivní zušlechťovací styk v podmíněném systému
AZS/N	Aktivní zušlechťovací styk v systému navracení
CB	Centrální banka
ČEB	Česká exportní banka
ČNB	Česká národní banka
ČSÚ	Český statistický úřad
DD	Dovozní doklad
DPH	Daň z přidané hodnoty
EGAP	Exportní a garanční pojišťovna
EU	Evropská unie
HDP	Hrubý domácí produkt
INCOTERMS	International Commercial Terms
JCD	Jednotná celní deklarace
JSD	Jednotný správní doklad
KS	Kupní smlouva
MO	Mezinárodní obchod
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
OP	Obchodní politika
SFEU	Smlouvy o fungování Evropské unie
SOP	Společná obchodní politika
TDD	Tranzitní doprovodný doklad
VDD	Vývozní doprovodný doklad
WTO	World Trade Organization (Světová obchodní organizace)

Úvod

Mezinárodní obchod zaujímá velmi důležitou roli v ekonomice každé země a jeho význam v posledních letech intenzivně roste. Jedná se o nejrozšířenější formu vnějších hospodářských vztahů a země se do obchodu zapojují z různých důvodů. Malé země se do mezinárodního obchodu zapojují intenzivněji, jelikož jsou na něm více závislé než velké země. Obě skupiny však využívají mezinárodního obchodu k rozšíření sortimentu zboží a k ekonomické výhodnosti, jejímž příkladem může být komparativní výhoda, kdy je jedna země schopná vyrábět všechny druhy zboží s nižšími náklady než země druhá. Platí tedy, že čím větší země a více obyvatel, tím je míra závislosti ekonomiky na vnějších ekonomických vztazích menší. Žádná země neuspokojí své potřeby pouze svými statky. To je primárním podnětem k jeho vstupu do mezinárodní dělby práce, k otevření se, a tím k růstu jeho mezinárodního obchodu. Díky technologickému pokroku, globalizaci a participaci nových rozvojových zemí na zahraničních trzích se neustále zvyšují konkurenční tlaky na jednotlivé podniky, které se na těchto trzích realizují. Zvyšuje se i potřeba využít všech dostupných teoretických i praktických poznatků ke zlepšení pozice podniku na světových trzích. Pro podniky České republiky je jak dovoz, tak vývoz velmi významný, jelikož ČR patří mezi nejvíce otevřené země světa v rámci mezinárodního obchodu. Je považována za malou proexportní ekonomiku a zároveň vysoce průmyslově rozvinutou zemi. Samotný proces realizace mezinárodního obchodu podniku je určován obchodně politickými podmínkami.

Jak již z názvu vyplývá, je tato diplomová práce věnována problematice dovozu a vývozu společnosti VEBA mimo země EU s ohledem na mezinárodně obchodní politiku České republiky. Téma bylo vybráno proto, že je zajímavé rozebrat, jak konkrétně probíhají obchodní operace s jinými, než evropskými státy, při daném systému obchodní politiky nastaveném vládou ČR. Účelem je také porovnat možnosti výroby v ČR s možnostmi zahraničními.

Diplomová práce je rozdělena do několika částí. První část se zabývá obecně obchodní politikou a jejími nástroji, kterými stát prosazuje své zájmy na mezinárodních trzích.

Teoretická část dále pojednává o obchodní politice České republiky a Evropské unie a jejich konkrétních dopadech na mezinárodní obchod českých podniků.

Analytická část práce je zaměřena konkrétně na podnik VEBA, a to od okamžiku jejího nákupu surovin v neunijních zemích, až po prodej finálních výrobků do třetích zemí světa. Tato část dále pojednává o povinnostech, které jsou s nákupem a prodejem v zahraničí spojené, konkrétně rozvádí problematiku dovozu a vývozu ze zemí mimo Evropskou unii. Dále následují návrhy a doporučení společnosti v oblasti importu a exportu.

Hlavní metodou, která byla použita při zpracování této práce, je především metoda deskriptivní neboli popisná, zaměřená na činnost podniku. Samotné vyhodnocení je provedeno analýzou údajů poskytnutých podnikem. Jedná se o analýzu možností realizace neunijního importu a exportu VEBA v rámci mezinárodně obchodní politiky ČR.

Součástí analytické části diplomové práce je shrnutí teoretických pojmů, poznatků a přístupů, které se týkají mezinárodního obchodu mimo země EU, jeho mezinárodně obchodní politiky, a jejich projekce do reálného prostředí společnosti VEBA.

Cílem práce je na základě zjištění určit jaké prvky obchodní politiky ČR mají vliv na export a import VEBA, popř. jak prospívají nebo škodí společnosti, navrhnout oblasti, kterým by se společnost měla věnovat a kroky, které by měla realizovat, aby co nejlépe sladila svou mezinárodně obchodní činnost se současnými i budoucími obchodně-politickými podmínkami MO politiky České republiky.

1 Obchodní politika státu

Tato kapitola se zabývá charakteristikou obchodní politiky státu. Podle Fojtíkové a Lebiezika¹ zahrnuje obchod se zbožím a službami v Evropské unii dvě úrovně spolupráce. První úrovní je **obchod vnitrokomunitární** (intra trade, intrakomunitární), který je realizovaný mezi státy Evropské unie (EU). Ve vnitrokomunitárním obchodu jde o volný pohyb zboží v rámci jednotného vnitřního trhu EU, kde obchodní vztahy jsou regulovány politikou na ochranu hospodářské soutěže. Druhou úrovní spolupráce je tzv. **obchod extrakomunitární** (extra trade). Jedná se o zahraniční obchod se třetími zeměmi, které nejsou členy EU. Zde jsou obchodní vztahy formovány společnou obchodní politikou EU.

Obchodní politikou se nazývá soubor nástrojů, zásad a opatření, kterými stát působí na zahraniční obchod jiných států. Jedná se o prostředek regulování vnějších ekonomických vztahů a vytváření vnitřního ekonomického prostředí. Společná obchodní politika začala být vytvářena již v roce 1957, kdy vzniklo Evropské hospodářské společenství. V tomto období se zakládající šestice zemí dohodla na vytvoření společné celní unie, jejíž další fází se mělo stát vytvoření společného trhu. Současná společná obchodní politika (SOP) je realizována v zatím neúplné měnové unii a počet šesti zakládajících zemí celní unie se postupem času zvýšil na současných 28 evropských zemí. SOP je vytvářena jednotně, podle jednotných zásad a je založena na principech volného dovozu a vývozu. SOP je jednou z oblastí, ve které její členské státy dosáhly nejvyššího stupně vzájemné spolupráce. Tato skutečnost je dána hlavně tím, že členské státy delegují veškeré pravomoci v obchodně politických otázkách vůči třetím zemím na orgány EU. Evropská unie pak při jednáních s těmito zeměmi může vystupovat v podstatě jako samostatný stát.²

Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) patří k hlavnímu koordinačnímu orgánu zahraničněobchodní politiky ČR. MPO na této úloze spolupracuje také s ministerstvem zahraničních věcí v oblasti ekonomické diplomacie, dále s ministerstvem zemědělství, financí, ministerstvem místního rozvoje a dalšími ministerstvy. Mezi další partnery MPO patří i instituce na podporu exportu, jako Czech Trade, EGAP (Exportní a garanční

¹ FOJTÍKOVÁ, L., LEBIEDZIK, M. *Společné politiky Evropské unie. Historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008. 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9. s. 65

² Tamtéž, s. 69

pojišťovna), ČEB (Česká exportní banka) a jiné.³ Zahraničně obchodní politika je tedy velmi úzce propojená se zahraničním obchodem. Základním principem zahraničního obchodu je dovoz a vývoz zboží a služeb mezi domácí a zahraniční ekonomikou. Za teoretický základ mezinárodně obchodní politiky se považují jednotlivé teorie zahraničního obchodu, které jsou utvářeny již od 18. století. Ty vymezují dva základní směry obchodní politiky a to protekcionismus a liberalismus.⁴ Diplomová práce se na tyto směry podrobněji zaměří v následující podkapitole. V dalších podkapitolách pak rozvede úkoly obchodní politiky, její nástroje a jejich členění.

1.1 Směry obchodní politiky

Prvním typem je liberalismus, jehož přívrženci propagují volný obchod. Liberalismus odstraňuje veškeré překážky obchodu, tzn. obchodní bariéry tarifního i netarifního charakteru. Liberalismus umožňuje otevírání vnitřního trhu zahraniční konkurenci a odstraňování přímých i nepřímých podpor státu ve všech oblastech ekonomiky. Tento přístup se může projevit jak pozitivně, tak negativně. Aby bylo možné důsledky liberálního přístupu jednoznačně určit, musí se zhodnotit ekonomické a sociální parametry dané země.⁵

Obecné efekty liberálních přístupů k obchodní politice:

- propuštění zahraničních vlivů na domácí výrobu a výrobkovou základnu,
- změna výrobkové struktury,
- zvýšení konkurence na domácím trhu,
- růst specializace ekonomiky,
- možnost vyšší realizace komparativních výhod ze zahraničně obchodní směny,
- snížení spotřebitelských cen,
- eliminace inflace a stabilita cen,

³ BENEŠ, V. a kol. *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3. s. 67

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

⁵ KALÍNSKÁ, E., L. ŠTĚRBOVÁ a kol. *Mezinárodní obchod (pro 2 MO 301)*. 1. vyd. VŠE, Praha: Oeconomica, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0. s. 56

- snížení mezd,
- zvýšení nezaměstnanosti,
- vyšší zranitelnost ekonomiky následkem rostoucí závislosti na strategických dovozech.

Liberální kroky většinou nejsou v obchodní politice přijímány autonomně jednotlivými státy, ale často vyplývají z výstupu bilaterálních nebo mnohostranných jednání a dohod. Liberální opatření se provádí státními zásahy na národní úrovni, nebo na mezinárodní úrovni. Pokud se jedná o mezinárodní úroveň, iniciátory těchto opatření pak jsou mezinárodní organizace jako např. WTO (World Trade Organization).⁶

Druhým směrem obchodní politiky je protekcionismus, jehož stoupenci zastávají ochranářský přístup a snaží se prosadit bariéry v obchodu vůči zahraniční konkurenci. Termín protekcionismus pochází z anglického „protect“ neboli chránit. Tento směr se snaží chránit domácí ekonomiku před vnějšími vlivy a usiluje o filtrování negativních vlivů. Roli ochránce národních zájmů vykonává stát, který provádí opatření na základě importních omezení nebo přijímá opatření na podporu určitého vývozu. Také u tohoto přístupu, stejně jako u směru předešlého, nelze jednoznačně určit, zda jednotlivá protekcionistická opatření mají pozitivní nebo negativní dopady. I zde záleží na konkrétních ekonomických souvislostech a dalších vazbách.

Obecné efekty protekcionistického přístupu k obchodní politice:

- konzervace stereotypů v domácí výrobě,
- zachování výrobní struktury,
- vytvoření skleníkového prostředí pro domácí průmysl,
- pomalý technický rozvoj,
- nižší přínosy z komparativních výhod,
- vyšší výrobní i spotřebitelské ceny,
- vyšší mzdy,
- zvýšení nezaměstnanosti,

⁶ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraněně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-128-4. s. 12

- inflační tendence,
- základní soběstačnost ekonomiky,
- vyloučení závislosti ekonomiky na zahraničních zdrojích.

Extrémním případem ochranné politiky je autarkie, která je prakticky nemožná, jelikož se jedná o úplné uzavření domácího trhu pro dovozy a znemožnění vývozu. Tento typ politiky předpokládá silný vliv státu na ekonomiku.⁷

Podle vývoje obchodní politiky je prokázáno, že ani jedna z těchto dvou koncepcí obchodní politiky se nikdy nevyskytovala ve své čisté podobě, neboli žádnou z uvedených koncepcí nelze chápat izolovaně. Vždy se jedná o kombinaci obou s tím, že jedna z nich v uvedené chvíli převažuje.⁸

1.2 Úkoly obchodní politiky

Mezi základní úkoly obchodní politiky (OP) patří zajišťování proporcionality a vzájemnosti v ekonomických vztazích se zahraničím, ovlivňování rozsahu vývozu a dovozu zboží. Dále pak ovlivňování teritoriální i komoditní struktury zahraničního obchodu a vytváření institucí pro rozvoj hospodářských vztahů se zahraničím. Za hlavní cíl OP se považuje podpora dobrého obchodu se zahraničím. Při plnění všech těchto úkolů obchodní politiky využívá stát nespočetně nástrojů OP. Nástroje se dělí na aktivní nástroje obchodní politiky, tzn. nástroje uplatňované ve vztazích, do nichž stát vstupuje s vlastními výrobci a vývozci, a na pasivní nástroje OP, uplatňované i vůči subjektům z dalších zemí. Charakter obchodní politiky je tak do značné míry určen mírou působení těchto nástrojů.⁹

⁷ KALÍNSKÁ, E., L. ŠTĚRBOVÁ a kol. *Mezinárodní obchod (pro 2 MO 301)*. 1. vyd. VŠE, Praha: Oeconomica, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0. s. 57

⁸ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-128-4. s. 7

⁹ Tamtéž, s. 5-6

1.3 Nástroje obchodní politiky a jejich členění

Jak již bylo zmíněno v podkapitole Úkoly obchodní politiky, obchodní politika každého státu zahrnuje nejrůznější nástroje, které umožňují prosadit záměry států týkající se obchodních vztahů se zahraničím nebo vnitřní ekonomiky. Nástroje OP se člení z několika hledisek:

Z hlediska funkce, věcné podstaty:	tarifní a netarifní
Z hlediska cíle a oblasti zaměření:	nástroje na ochranu vnitřního trhu nástroje na podporu vývozu
Z hlediska toho, kým jsou uplatňovány:	nástroje autonomní nástroje smluvní

Všechny tyto skupiny mohou být vzájemně kombinovány.¹⁰

1.3.1 Tarifní opatření

Tarifními opatřeními jsou cla, jejichž sazby jsou vyhlášeny na předem stanovené období právním předpisem státu. Cla jsou většinou obsažena v režimu sazebníku a jsou určeny na podporu dlouhodobých záměrů OP státu. Clo je peněžitá částka, kterou stát vybírá při přechodu hranic v rámci svého mezinárodního obchodu. Cla se vyvinula z dopravních a obchodních poplatků. Původ cla je fiskální, postupem času však tato úloha ustoupila obchodně-politické povaze cla, přesto je v některých ekonomikách příjem státního rozpočtu z vybraného cla stále významný. Prostřednictvím cel stát může přímo změnit cenu vyváženého a dováženého zboží. Změny mohou být dále korigovány státem pomocí použití netarifních nástrojů. Ostatní nástroje, v jejichž názvu se objevuje slovo clo nebo další tarifní významy, patří k netarifním nástrojům OP. Cla jsou nejtransparentnějším obchodně politickým nástrojem a dělí se z různých hledisek.¹¹

Cla podle směru obchodu / podle pohybu zboží: dovozní a vývozní

Vývozní cla se používají většinou v rozvojových zemích, kde je jejich cílem zabránit nadměrnému vývozu nezpracovaných surovin. Jednoduše řečeno, země brání exportu

¹⁰ KALÍNSKÁ, E., L. ŠTĚRBOVÁ a kol. *Mezinárodní obchod (pro 2 MO 301)*. 1. vyd. VŠE, Praha: Oeconomica, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0. s. 60

¹¹ Tamtéž, s. 61

výrobku do zahraničí. Dovození cla pak mají za úkol ochránit domácí trh a domácí výrobu před zahraniční konkurencí. Dovození cla zvyšují cenu dováženého výrobku na domácím trhu, což umožňuje vyšší odbyt pro domácí výrobce stejného zboží.

Clu podle účelu zavedení: finanční (fiskální) a ochranná (protekcioistická)

Fiskální clo vystihuje původní funkci cla, kterou je funkce finanční. Tímto clem se obohacuje státní rozpočet. Fiskální funkce cla spočívá v zajišťování potřebných zdrojů sloužících k financování státních výdajů. Protekcioistické clo chrání domácí výrobu před dovozem zboží ze třetích zemí tím, že zdražuje zboží a znesnadňuje jeho pronikání na domácí trh.¹² Podle toho, s jakým cílem je toto clo aplikováno, se ochranná cla mohou dělit na cla prohibitivní, skleníková, výchovná, preferenční, diferenční, kompenzační a odvetná.

Prohibitivní clo je většinou tak vysoké, že v podstatě znemožňuje dovoz. Jedná se o extrémní případ ochranného cla. **Skleníková a výchovná cla** pak pomáhají chránit nově vznikající nebo restrukturalizovaná odvětví. Co se týká **preferenčních cel**, tak se jedná o zvýhodněné sazby, které plynou z dohod o volném obchodu. **Diferenční cla** jsou cla uvalovaná v rozdílné výši na stejné zboží v závislosti na splnění daných podmínek. **Kompenzační cla** jsou uvalována ze země, která svými opatřeními poškozují obchodní zájmy dotčeného státu. **Odvetná cla** se vyskytují v podobě přírážky k celním sazbám, jsou uvalována na veškerý dovoz z dané země jako odpověď na její opatření vůči dotčené zemi.¹³

Clu podle způsobu výpočtu: valorická, specifická, smíšená, kombinovaná a kontingentní

Valorické clo je stanoveno určitým procentem z ceny zboží, tzn. z fakturované částky. **Specifické clo** je vyměřeno pevnou částkou za fyzickou jednotku zboží (kus, tunu, litr). **Smíšené clo** je založeno na výběru buď valorického, nebo specifického cla podle toho, které je vyšší. U **kombinovaného cla** se jedná o kombinace valorického a specifického cla. Clo může být stanoveno také jako **kontingentní**. To znamená, že do určité kvóty je stanoveno nižší clo, po vyčerpání kvóty je vybírána běžná sazba.¹⁴

¹² FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-128-4. s. 27

¹³ KALÍNSKÁ, E., L. ŠTĚRBOVÁ a kol. *Mezinárodní obchod (pro 2 MO 301)*. 1. vyd. VŠE, Praha: Oeconomica, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0. s. 62

¹⁴ Tamtéž, s. 63

Jak již bylo uvedeno výše, veškeré celní sazby jsou obsaženy v celním sazebníku. Jedná se o úřední seznam, ve kterém jsou každému zboží přiřazeny celní sazby. Většina států používá pro rozdělení zboží Harmonizovaný systém popisu a číselné značení zboží. Celní sazebník je základním nástrojem praktické realizace Celního kodexu, vyhlašuje se nepravdělně nařízením Rady v souladu s potřebami unie. Státy EU využívají k určení hodnoty cel na dodané zboží společný celní sazebník zvaný TARIC, jehož ukázkou zobrazuje Tab. 1. Jedná se v podstatě o systém integrovaného tarifu Evropské unie, který vytváří základ celního tarifu a slouží ke sledování statistiky zahraničního obchodu Společenství a obchodu mezi členskými státy. Sazebník je založený na dvou základních údajích a to na číselném označení zboží a na celním sazebním opatření. TARIC je dále členěn do tříd značených římskými číslicemi. V těchto třídách je pak zboží členěno do kapitol se čtyřmístným kódem, podkapitol a šestimístných skupin. Přidělení kódu se provádí v souladu s nařízením Rady. Kombinovaná nomenklatura zboží pak umožňuje upřesnění na sedmém a osmém místě kódu. Číselný kód může obsahovat až dvanáct míst. TARIC obsahuje hlavně smluvní celní sazby, které se používají při obchodování se signatáři Všeobecné dohody o clech a obchodu.¹⁵

Tab. 1: *Celní sazebník TARIC CZ (ukáзка)*

Seznam nalezených opatření

nomenklatura: **0707000599**, k datu: **18.02.2015**, kód země: **TR** kurz: 1 € = **27.846** Kč

Zákazová opatření

Opatření	Země	Detaily
Dovozní opatření - Zdravotní ochrana a kontrola (1AAZ, předpis U1580/07):	1011 (ERGA OMNES)	odkazy
Vývozní opatření - Zdravotní ochrana a kontrola (1BAZ, předpis U1580/07): viz podmínky	1011 (ERGA OMNES)	podmínky odkazy

¹⁵ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 136

Celní sazby

Opatření	Země	Kvóta	Detaily
Celní sazba pro třetí země (C103, předpis R1101/14): viz podmínky	1011 (ERGA OMNES)		podmínky odkazy
Nepreferenční celní kvóta (C122, předpis R1831/96): viz podmínky	1011 (ERGA OMNES)	90059	podmínky odkazy
Tarifní preference (C142, předpis D0223/98): viz podmínky	TR (Turecko)		podmínky odkazy
Standardní dovozní cena (M490, předpis C0035/15): 190.1 EUR/DTN	TR (Turecko)		

Daňové sazby

Opatření	Země	Přídavný kód	Detaily
Daň z přidané hodnoty (DPH) (P305, předpis Z0235/04): 15%	AAAA (Všechny země)	R005	podmínky odkazy
Daň z přidané hodnoty (DPH) (P305, předpis Z0235/04): 15%	AAAA (Všechny země)	R013	
Daň z přidané hodnoty (DPH) (P305, předpis Z0235/04): 21%	AAAA (Všechny země)		
Daň z přidané hodnoty (DPH) (P305, předpis Z0235/04): 15%	AAAA (Všechny země)	R018	

Zdroj: vlastní zpracování dle [celnisprava.cz](http://www.celnisprava.cz) [online]. [vid. 2015-02-18]. Dostupné z: <http://www.celnisprava.cz/cz/aplikace/Stranky/taric-cz.aspx>

1.3.2 Netarifní překážky obchodu

Netarifní obchodní opatření, stejně jako i některé tarifní, se využívají v OP států jako nástroje protekcionismu. Cílem může být jak podpora domácí ekonomiky nebo i ochrana před obchodováním zahraničních subjektů. Za netarifní nástroje se tedy považuje v podstatě vše, co znesnadňuje vstup zahraničního zboží na tuzemský trh. Původní význam netarifních opatření byl ten, že sloužily jako doplněk k opatřením tarifním. Dnes však jejich význam převyšuje význam celních nástrojů.¹⁶

Netarifní překážkou je každé opatření, kromě cel, které může nějak ovlivnit obchod. Seznam netarifních opatření je velmi rozsáhlý, proto se diplomová práce zaměří pouze na nejpoužívanější netarifní nástroje. Nejčastější formou netarifních nástrojů jsou množstevní

¹⁶ KALÍNSKÁ, E., L. ŠTĚRBOVÁ a kol. *Mezinárodní obchod (pro 2 MO 301)*. 1. vyd. VŠE, Praha: Oeconomica, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0. s. 65

omezení a opatření v oblasti fiskální politiky a devizového režimu (dovozní dávky, dovozní depozita aj.).¹⁷ **Množstevní omezení** určuje množství výrobku, které se v dané době může importovat/exportovat. Po vyčerpání kvóty je dovoz/vývoz výrobku na tuzemský trh zakázán. Aby daný stát mohl vyvážet/dovážet v rámci stanovené kvóty, musí mít vyřízenou licenci. Např. EU až do konce roku 2004 omezovala přístup textilu a oděvů na svůj trh, které se z většiny třetích zemí mohly do EU dovážet jen v rámci množstevních kvót udělovaných dovozcům v licenčním řízení. Dnes při dovozech do EU zůstávají zachovány kvóty na ocel a hlavně na zemědělské produkty.¹⁸ **Antidumpingové clo** je vyšší než tarif platný v celním sazebníku a je uvalované na konkrétní druh zboží z konkrétní země nebo od konkrétního vývozce. Toto clo se může uvalit, pokud se po předchozím šetření prokáže, že dovoz byl realizován za nižší cenu, než jsou náklady na výrobu nebo než je cena, za kterou je toto zboží prodáváno na domácím trhu. Tato opatření patří k velice rozšířeným. **Vyrovňovací clo** je jedna z přírážek na dovoz konkrétního zboží z konkrétní země. Cílem je vyrovnání subvence státu na výrobu nebo vývoz zboží. Mezi další používané netarifní opatření patří minimální cena. **Minimální cena** je spodní hranicí, za kterou se smí dovážet. Jestliže se hodnota dovozu nachází pod minimální cenou, je na dovoz uvalen odvod, který slouží k vyrovnání cenových hladin mezi dovezeným a domácím zbožím. K dalším netarifním opatřením patří také opatření na kontrolu výroby a vývozu, k nimž se řadí především **výrobní a vývozní subvence, zákaz vývozu a zdanění vývozu**.¹⁹

1.3.3 Nástroje na ochranu vnitřního trhu a na podporu vývozu

Mezi **nástroje na ochranu vnitřního trhu** patří veškeré nástroje protekcionistického charakteru. Dříve byly využívány tarifní nástroje, a to hlavně v obchodě s průmyslovým zbožím. Co se týče zemědělských trhů, tak ty byly naopak chráněny spíše celou řadou netarifních nástrojů. Po druhé světové válce však pokleslo využívání tarifních nástrojů i v obchodě s průmyslovým zbožím, jelikož cla se velice snížila. Klesl také význam cel jako

¹⁷ KRUGMAN, Paul R. and Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and Policy*. 6 edition. USA.: Addison Wesley, 2003. ISBN 0-321-11639-9. s. 186

¹⁸ JANATKA, F., K. LUKEŠ a kol. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU*, Praha: ASPI a.s., 2004. 295 s. ISBN 80-7357-006-8. s. 49

¹⁹ KALÍNSKÁ, E., L. ŠTĚRBOVÁ a kol. *Mezinárodní obchod (pro 2 MO 301)*. 1. vyd. VŠE, Praha: Oeconomica, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0. s. 66, 68

fiskální příjem státního rozpočtu a příčinou všeho bylo právě snižování celního zatížení dovozu. Toto snižování tarifů na dovoz začalo být doplňováno, někdy dokonce i nahrazováno, jinými ochrannými netarifními opatřeními, která sloužila na kontrolu cen a množství dováženého zboží. V posledních letech jsou však jako nástroje na ochranu trhu využívána cíleně opatření a rozhodnutí přijímaná v jiných oblastech hospodářské politiky. Jedná se o různá omezení v souvislosti se zadáváním vládních zakázek, omezení investic či ochrana práv k duševnímu vlastnictví.²⁰

K nástrojům na podporu vývozu se řadí subvence státu na výrobu vývozního zboží, subvence vývozu, daňové úlevy s vazbou na vývoz, státem garantované úvěry a pojištění vývozu, intervenční politika národní banky.

1.3.4 Nástroje autonomní a smluvní

Další členění nástrojů OP je na nástroje autonomní a smluvní. Toto členění vyplývá z jejich právního základu. **Autonomní nástroje** jsou začleňovány do OP na základě jednostranných rozhodnutí suverénního státu a musí být v souladu s pravidly a závazky přijatými v mezinárodním obchodním systému. **Smluvní nástroje** OP regulují obchod mezi dvěma nebo více zeměmi, smluvními stranami. Tyto nástroje vstupují v platnost na základě mezinárodních ujednání s jinými suverénními státy. Nejstarší formou smluvních nástrojů je mezinárodní smlouva, hlavním subjektem sjednávajícím smlouvy je stát. Smlouvy vytvářející rámec OP se dělí na mnohostranné, vícestranné a dvoustranné. Mnohostrannými smlouvami se označují dohody WTO (Světová obchodní organizace). Mezi vícestranné dohody patří dohody o volném obchodu nebo vyšším stupni integračního seskupení uzavřené mezi více zeměmi. Bilaterální dohody zahrnují dohody o volném obchodu, o celní unii, o ekonomické spolupráci. Dohoda o volném obchodu by se měla týkat veškerého obchodu zbožím a službami. Jedná se o dohodu o vzájemných preferencích a musí splňovat náležitosti podle pravidel WTO. Na rozdíl od dohody o volném obchodu, obchodní dohoda (smlouva) je rámcovým ujednáním obsahujícím zásady a pravidla vzájemných vazeb, ne ale vzájemné preference. V obchodní smlouvě se ujednání o podmínkách vzájemné výměny zboží

²⁰ KALÍNSKÁ, E., L. ŠTĚRBOVÁ a kol. *Mezinárodní obchod (pro 2 MO 301)*. 1. vyd. VŠE, Praha: Oeconomica, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0. s. 70

formulují jako doložky. Významnými doložkami jsou např. doložka nejvyšších výhod, reciproční doložka či doložka paritní. Doložkou nejvyšších výhod se smluvní strany dohodnou, že se na ně budou vztahovat veškeré výhody, které druhá smluvní strana poskytla nebo v budoucnu poskytne kterékoli třetí straně.²¹

Vedle uvedených dohod se řadí ke smluvním nástrojům také mezinárodní smlouvy upravující oblasti s obchodem související. Tyto smlouvy zahrnují např. mezinárodní dopravu, celnictví, ochranu duševního zdraví, technickou normalizaci aj.

²¹ KALÍNSKÁ, E., L. ŠTĚRBOVÁ a kol. *Mezinárodní obchod (pro 2 MO 301)*. 1. vyd. VŠE, Praha: Oeconomica, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0. s. 73

2 Role České národní banky v obchodě

Česká národní banka je centrální bankou České republiky, je řízena Ústavou ČR a do její činnosti lze zasahovat pouze na základě zákona. ČNB je tedy nezávislá na státu, je součástí Evropského systému centrálních bank a podílí se na plnění jeho cílů a úkolů. ČNB provádí monetární politiku, mezi její hlavní cíle patří udržení vnitřní cenové stability, podpora ekonomického růstu, podpora zaměstnanosti, stabilita měnového kurzu domácí měny, stabilita finančních trhů aj. Svého hlavního cíle - cenové stability - ČNB dosahuje změnami v nastavení měnových podmínek s využitím svých nástrojů, především základních úrokových sazeb. Rozhodování bankovní rady ČNB o nastavení měnové politiky vychází z aktuální makroekonomické prognózy. Funkcemi centrální banky je emise hotovosti, devizová činnost, regulace a dohled na fungování bankovního systému, správa účtu státu, zastoupení v mezinárodních organizacích atd. Při plnění své základní měnověpolitické úlohy tj. zabezpečení cenové stability, volí CB (Centrální banka) jeden z několika možných měnověpolitických režimů. V roce 1997 se ČNB rozhodla o změně režimu měnové politiky a v roce 1998 přešla k cílování inflace.²²

ČNB provádí dohled nad bankovním sektorem, kapitálovým trhem, pojišťovnictvím, penzijními společnostmi, fondy penzijních společností, směnárny a dohled nad institucemi v oblasti platebního styku. Stanovuje pravidla, která chrání stabilitu bankovního sektoru, kapitálového trhu, pojišťovnictví a sektoru penzijních fondů. Systematicky reguluje, dohlíží a popřípadě postihuje nedodržování stanovených pravidel. ČNB se podílí také na vytváření jednotného evropského trhu finančních služeb. Kromě toho se Česká národní banka aktivně zapojuje do činnosti mezinárodních organizací, což jí umožňuje ovlivňovat tvorbu celosvětových standardů v oblasti regulace a dohledu nad finančním trhem.²³ Významné jsou rovněž dohody o spolupráci mezi orgány dohledu hrající roli v oblasti mezinárodní spolupráce. Slouží jako pojistka pro zachování důvěrnosti informací v případě

²² O ČNB. In: *Česká národní banka* [online]. 2003-2015 [vid. 2015-02-22]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/o_cnb/

²³ Mezinárodní aktivity. In: *Česká národní banka* [online]. 2003-2015 [vid. 2015-02-22]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/dohled_financi_trh/vykon_dohledu/mezinarodni_aktivity/index.html

spolupráce s orgány dohledu ze zemí mimo EU, a jako důležitý nástroj posílení spolupráce s partnerskými orgány dohledu.

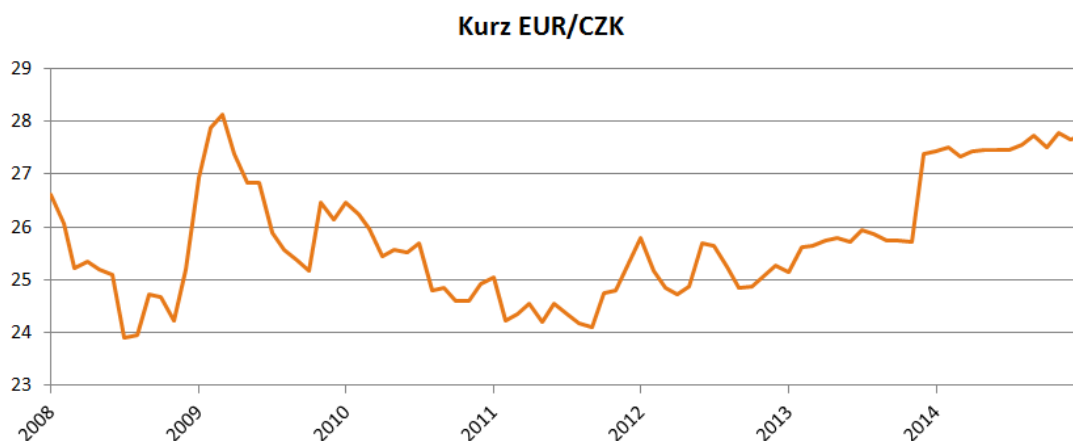
Nástroje CB se dělí na přímé a nepřímé. Mnohem častěji jsou používané nástroje nepřímé. Mezi hlavní nástroje, kterými ČNB ovlivňuje obchod, se považují devizové intervence, diskontní sazby, operace na volném trhu aj. Cíl použití kurzu jako dalšího měnověpolitického nástroje, a tedy použití devizových intervencí k oslabení koruny, je stejný jako u úrokových sazeb, čili udržet cenovou stabilitu v české ekonomice v souladu s inflačním cílem ČNB. Jde o to, významně omezit riziko deflace a urychlit návrat do situace, kdy bude ČNB moci opět začít používat svůj standardní nástroj, tj. úrokové sazby. ČNB rozhodla o používání měnového kurzu jako nástroje měnové politiky, a tedy o zahájení devizových intervencí, v roce 2013.

Když ČNB devaluje korunu, tak ke všem měnám. Na devizovém trhu bude ČNB v případě potřeby intervenovat na oslabení kurzu koruny tak, aby udržovala kurz koruny vůči euru lehce nad hladinou 27 CZK/EUR. Na každém dalším zasedání může bankovní rada rozhodnout o změně této hladiny. Na Obr. 1 je znázorněn pokles CZK ve 2. pololetí 2008 zapříčiněný především celosvětovou krizí, na podzim 2013 bylo oslabení CZK, kvůli hrozbě deflace, způsobeno intervencemi ČNB. I když 17. ledna 2015 Guvernér ČNB Singer uvedl,²⁴ že až do roku 2016 ČNB nechystá žádné další intervence vůči koruně, aktuálně opět hrozí dalšími intervencemi, které ČNB neukončí dříve než ve druhém pololetí roku 2016. Důvodem je to, že v úterý 10. března se koruna obchodovala za 27,26 CZK/EUR, zatímco 12. ledna to bylo 28,32 CZK/EUR. ČNB tedy bude aktivní v případech, kdy by koruna posilovala směrem pod hranici 27 korun za euro. Oslabení kurzu koruny vede ke zvýšení dovozních cen, a tím i celkové cenové hladiny v tuzemsku. Tyto intervence mohou v menší míře i podpořit domácí ekonomiku. Slabší kurz zároveň podporuje české vývozy, roste konkurenceschopnost a ziskovost podniků. Větší výroba následně přispívá k zvýšení zaměstnanosti a mezd.²⁵

²⁴ Zpravodajství České televize

²⁵ Měnový kurz jako nástroj měnové politiky. In: *Česká národní banka* [online]. 2003-2015 [vid. 2015-02-22]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/faq/menovy_kurz_jako_nastroj_menov_e_politiky.html#1

Dle zpravodajství České televize na intervencích stát v roce 2014 vydělal přes 8 miliard korun, čistý přínos intervence pro exportéry za loňský rok činí 21,7 miliard korun. Podle Asociace exportérů se v letošním roce, kdy již intervence přímý vliv nemají, odhaduje přínos na „kladné nule“. Koruna je již ovlivňována tržními mechanismy a proti posilování je zablokována.



Obr. 1: Vývoj kurzu eura vůči české koruně

Zdroj: FINEZ Investment management [online]. 2006-2015 [vid. 2015-02-25]. Dostupné

z: <http://www.finez.cz/odborne-clanky/meny/meny-bilancovani-roku-2014-a-vyhled-na-rok-2015/>

3 Obchodní politika ČR a EU

Tato kapitola pojednává konkrétněji o obchodní politice České republiky v návaznosti na obchodní politiku Evropské unie.

EU si je vědoma svého globálního významu v hospodářském a obchodním měřítku. Své postavení využívá prostřednictvím společné politiky zahraničního obchodu, která funguje na dvou úrovních. Na úrovni Světové obchodní organizace (WTO) se společně s ostatními členy aktivně podílí na vytváření pravidel pro mnohostranný systém mezinárodního obchodu. Druhou úrovní je uzavírání vlastních dvoustranných obchodních dohod se zbytkem světa prostřednictvím společné obchodní politiky. Tato politika obsahuje všechny obchodní aktivity a všechny členské země EU se zavázaly tuto obchodní politiku, tvořící součást Smlouvy o fungování EU, dodržovat. EU usiluje prostřednictvím OP o liberalizaci obchodu a zjednodušení legislativních podmínek.

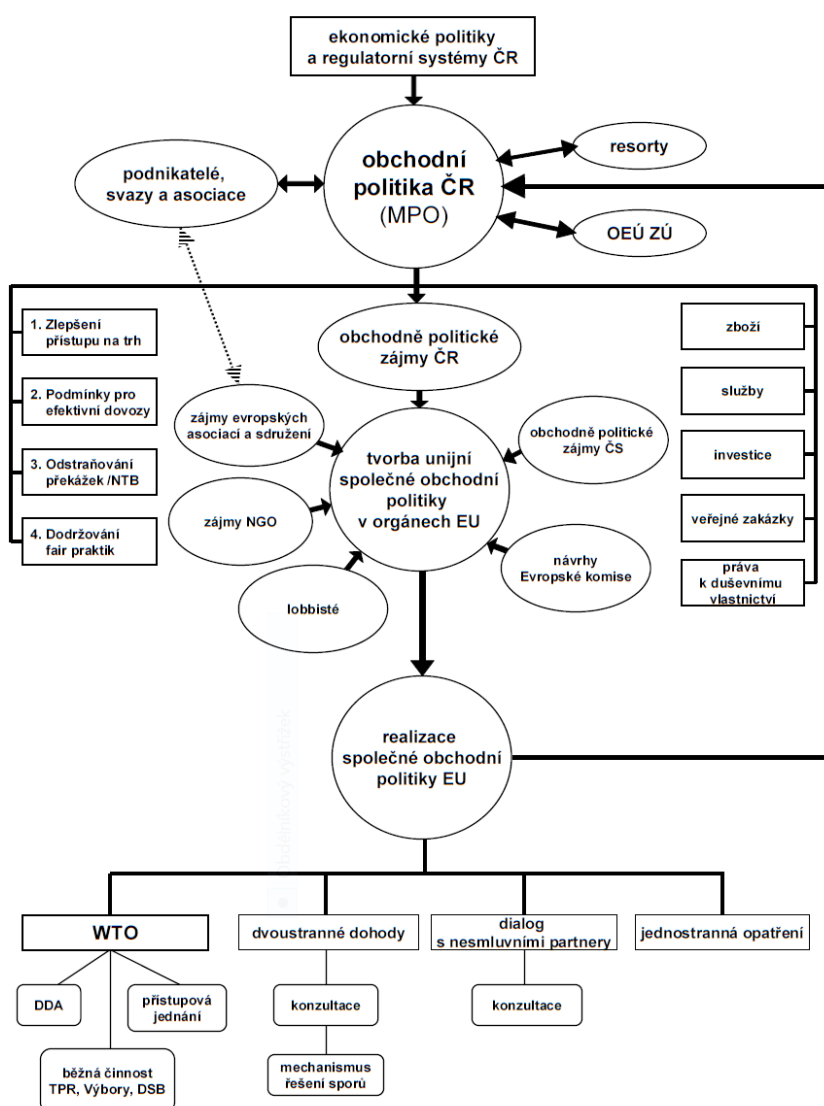
Cílem zahraničněobchodní politiky ČR je prosazovat české ekonomické zájmy v zahraničí a otevírat prostor pro české podniky a organizace.²⁶ Se vstupem do EU se Česká republika formálně vzdala práva provádět samostatnou obchodní politiku a připojila se k celní unii, která na dovozy a vývozy z/a do třetích zemí uplatňuje jednotné úpravy obchodních vztahů, závazné pro všechny členské státy EU. To však neznamená, že by rezignovala na svoje zájmy, jež na třetích trzích má. Naopak, ČR má šanci jako člen EU aktivně prosazovat své obchodně-politické zájmy prostřednictvím struktur EU a to prostřednictvím společné obchodní politiky.

Jak již bylo řečeno v kapitole Obchodní politika státu, pověření k výkonu činnosti nad orgány EU pro společnou obchodní politiku zajišťuje Ministerstvo průmyslu a obchodu, za oblast cel pak Ministerstvo financí, konkrétně Generální ředitelství cel. Jednání se pak účastní i příslušníci jiných resortů jako např. Ministerstva zahraničních věcí, Ministerstva zemědělství, nebo pracovníci úseku obchodní politiky bruselského Stálého zastoupení ČR při EU. Jak uvádí Vítězslava Fričová: „*Úkolem resortů je sledovat příslušná jednání*

²⁶ SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2009. 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0. s. 108

pracovních orgánů EU a podle instrukcí předem schválených v interním i meziresortním rozhodovacím procesu prezentovat na těchto jednáních výslednou pozici ČR k projednávaným otázkám. Zásadní pro vytvoření a úspěšné uplatnění české pozice, zejména pokud se rozchází s předloženým návrhem Evropské komise nebo většiny členských států, je především jasná, argumenty podložená a dostatečně přesvědčivá představa o tom, jaké má ČR ve společné obchodní politice zájmy.“²⁷

Mapa obchodní politiky ČR jako člena Evropské unie



Obr. 2: Mapa obchodní politiky ČR jako člena EU

Zdroj: MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Systém tvorby obchodní politiky EU vůči třetím zemím* [online]. 2005 [vid. 2015-03-20]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument38699.html>

²⁷ FRIČOVÁ, Vítězslava. *Obchodní politika* [online]. 2005-2015 [vid. 2015-03-20]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/680/sekce/obchodni-politika/>

3.1 Proexportní politika státu a role exportu

Zahraniční obchod každé země tvoří export a import zboží a služeb. Jejich objem a struktura vymezuje postavení země ve světové ekonomice. Větší význam pro růst a rozvoj země však přináší schopnost exportovat. Význam exportu pro ekonomiku je dále spojen jednak s její velikostí, jednak s její ekonomickou úrovní. U malých zemí, jako je např. ČR, je závislost na exportu mnohem vyšší, než u velkých ekonomik. Projevuje se to i mírou otevřenosti zemí. Otevřeností ekonomiky se rozumí úroveň zapojení státu do mezinárodního obchodu (MO) a do jaké míry se MO podílí na hrubém domácím produktu (HDP). Čím větší zapojení státu do MO, tím větší otevřenost. Míra otevřenosti malých ekonomik je většinou mnohem vyšší, než u ekonomik velkých.²⁸

Platební bilance státu zaznamenává vztah mezi všemi finančními příjmy ze zahraničí a všemi výdaji do zahraničí za určitou dobu. Obchodní bilance je pak součástí bilance platební a vyjadřuje vztah mezi dovozem a vývozem zboží. V případě, kdy je větší množství vývozu než dovozu, vykazuje se aktivní saldo obchodní bilance. V opačném případě, tedy při větších dovozech, je pak saldo obchodní bilance pasivní. Česká republika je malou proexportní ekonomikou a průmyslovou zemí vykazující přebytek obchodní bilance. Aktivní saldo platební bilance také přispívá k růstu hrubého domácího produktu země.²⁹ Jak je vidět v Tab. 2, bilance zahraničního obchodu ČR byla až do roku 2004 prakticky trvale deficitní a až v roce 2005 se tento trend začal obracet. Export má rostoucí tendenci již od 90. let, výjimkou je rok 2009, kdy vzhledem k celosvětové krizi došlo k jeho poklesu.

²⁸ LEBIEDZIK, M., I. MAJEROVÁ a P. NEZVAL. *Světová ekonomika*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2006. 280 s. ISBN 978-80-251-1498-8. s. 233

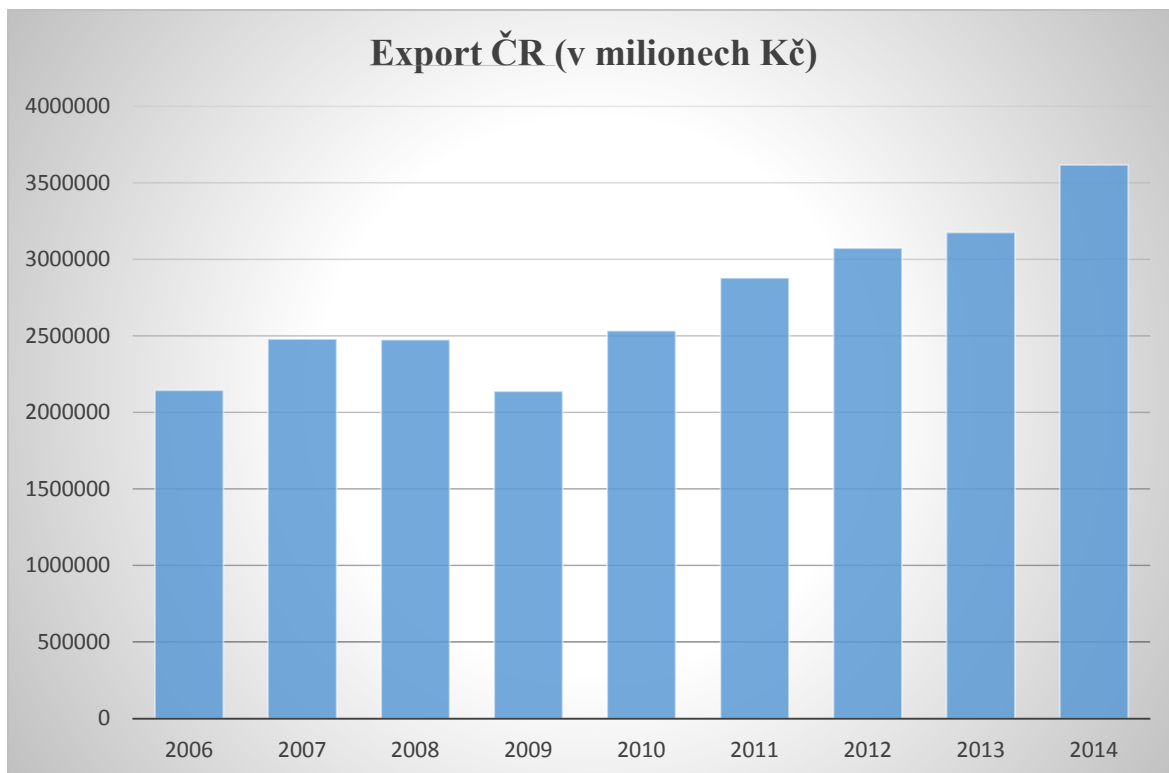
²⁹ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4. s. 165

Tab. 2: *Zahraniční obchod ČR od roku 1993*

Rok	Vývoz (mil. Kč)	Dovoz (mil. Kč)	Bilance (mil. Kč)
1993	421 601	426 084	-4 483
1994	458 842	498 377	-39 534
1995	566 171	665 740	-99 570
1996	601 680	754 670	-152 990
1997	709 261	859 711	-150 450
1998	834 227	914 466	-80 239
1999	908 756	973 169	-64 413
2000	1 121 099	1 241 924	-120 825
2001	1 268 149	1 385 564	-117 415
2002	1 254 860	1 325 671	-70 811
2003	1 370 930	1 440 723	-69 793
2004	1 722 657	1 749 095	-26 438
2005	1 868 586	1 829 962	38 624
2006	2 144 573	2 104 812	39 761
2007	2 479 234	2 391 319	87 915
2008	2 473 736	2 406 489	67 246
2009	2 138 623	1 989 036	149 587
2010	2 532 797	2 411 556	121 241
2011	2 878 691	2 687 563	191 128
2012	3 072 598	2 766 888	305 710
2013	3 174 704	2 823 485	351 220
2014	3 616 465	3 173 977	442 488

Zdroj: *Veřejná databáze ČSÚ: Zahraniční obchod se zbožím od roku 1993* [online]. 2015 [vid. 2015-03-01].
Dostupné z: http://vdb.czso.cz/vdbvo/tabparam.jsp?voa=tabulka&cislatab=VZO1010CU&&kapitola_id=3

Obr. 3 vyhodnocuje export České republiky v letech 2006 až 2014, který má od roku 2009 stále rostoucí tendenci.



Obr. 3: *Export ČR v letech 2006-2014*

Zdroj: vlastní zpracování dle údajů ČSÚ

Na dosavadní úroveň exportu se ČR dostala díky působení těchto faktorů:

- příznivý vývoj zahraniční poptávky,
- růst konkurenceschopnosti českých firem na světových trzích,
- opatření společné obchodní politiky,
- hospodářská politika českých vlád a dalších subjektů ovlivňujících exportní aktivity českých podnikatelů,
- zahraničními investicemi především do oblasti automobilového průmyslu, zahraniční investoři dostávají od vlády výhodné investiční podmínky, jako osvobození od daní po určitou dobu, vybavené průmyslové parky atd.

Co by však mohli čeští exportéři zlepšit, to jsou marketingové a komerční činnosti v zahraničí, ve kterých mají české firmy zatím velké rezervy. Na růst exportu pak v 90. letech působilo negativně také posilování české koruny vůči dolaru a euru.³⁰ Vzhledem k tomu, že dolar v poslední době značně posiluje k euru i koruně, podporuje růst exportu do

³⁰ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4. s. 166-167

neunijních zemí. Od října 2000 dolar stále oslaboval z hodnoty přes 40 korun za dolar, např. v červenci 2008 to bylo až na hranici 14 korun za dolar. Dnes se kurz pohybuje kolem 25 korun za dolar. Většina českých vývozu však směřuje na trh zemí Evropské unie, přičemž z velké části jde o německý trh. Z těchto důvodů sehrává v českém zahraničním obchodě zásadní roli měna euro. I haléřová změna kurzu totiž znamená ztrátu pro jednoho a zisk pro druhého.

Proexportní politika představuje řadu nástrojů, jimiž se stát snaží podnítit domácí výrobce k zvyšování exportu. Tato politika může mít podobu různých podpor a zvýhodnění, musí však být v souladu s pravidly EU. Jejím cílem je vytvořit klima příznivé pro export. Vývoz zboží a služeb má pozitivní vliv na zvyšování hospodářského růstu a snižování nezaměstnanosti, na růst produktivity práce a na zrychlení inovačních procesů. Z těchto a mnoha dalších důvodů se stát o vývoz zajímá a podporuje ho. Proexportní opatření každého státu závisí na finanční situaci státu a na stupni zapojení státu do zahraničního obchodu. Větší investice do podpory exportu většinou dávají hospodářsky vyspělé země.³¹

Proexportní politika není součástí SOP, ale i přesto se orgány Společenství snaží vývozce z EU podporovat. Jeden ze způsobů podpory je právě realizace společné obchodní politiky. EU jako zastupující orgán všech 28 zemí disponuje obrovskou silou, kterou může využít při sjednávání obchodních podmínek se třetími zeměmi. Za další způsob podpory mohou být považovány přímé podpory nebo vývozní podpory poskytované zemědělským výrobcům v EU nebo čerpání prostředků ze strukturálních fondů EU, prostřednictvím vyhlášených operačních programů. Tyto programy jsou spojeny s podporou malého a středního podnikání.³²

Realizace podpory exportu v ČR je spojena s různými organizacemi na podporu exportu. V České republice jsou proexportní aktivity vykonávány ve dvou formách a to jako státní podpora exportu a nestátní podpora exportu. Státní podpora exportu je zabezpečována ústředními orgány, jakými je ministerstvo průmyslu a obchodu, ministerstvo zahraničních věcí a financí. Kromě ministerstev stát pomáhá ještě prostřednictvím specializovaných

³¹ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4. s. 113

³² Tamtéž, s. 167-168

institucí. Těmi jsou: Exportní garanční a pojišťovací společnost, Česká exportní banka, CzechInvest, CzechTrade. Nestátní podpora exportu v ČR je zajišťována Hospodářskou komorou ČR, Asociací exportérů, Komerční úvěrovou pojišťovnou EGAP, a.s. a dalšími organizacemi a agenturami, které jsou organizacemi soukromými. Na rozdíl od státní formy podpory exportu, veškeré služby zprostředkované těmito soukromými organizacemi jsou zpoplatněny.³³

Hlavní cíle v oblasti podpory exportu stanovuje ministerstvo průmyslu a obchodu. Zpracovává exportní strategii na jednotlivá období. Jednou z posledních aktivit vlády v oblasti proexportní politiky je vypracování Exportní strategie ČR pro období 2012 až 2020 zaměřující se nejen na vývoz, ale také na další obchodní vztahy. Přínosy strategie spočívají v dynamizaci růstu HDP a zvýšení podílu ČR na světovém exportu, ve zvýšení produktivity práce, konkurenceschopnosti a růstu obrátu firem, vyšších mzdách, růstu kvalifikace a životní úrovně aj.³⁴ Tato strategie má českým vývozcům otevřít nové trhy a poskytnout jim podporu ze strany státu. Strategie je postavena na třech základních pilířích: zpravodajství pro export, rozvoj exportu a podpora obchodních příležitostí.³⁵

Státní proexportní politika se tedy snaží pomoci vývozcům s přístupem a realizací obchodů na trzích třetích zemí. Tato podpora může být **přímá** či **nepřímá**. Přímá podpora znamená zejména finanční dotaci při splnění určitých podmínek. Přímá podpora je považována za neetickou a bývá někdy označována za dumping. Proexportní politika ČR má proto charakter nepřímé podpory. Nepřímá podpora znamená, že exportující podnik nedostává od státu peníze přímo, ale stát mu umožňuje snížit náklady, které by podniku jinak vznikly. Mezi běžné nástroje na podporu vývozu patří např.: vývozní subvence, vývozní prémie (vyplácené státem za prokázaný vývoz), celní restituce (vrácení cla), osvobození od vnitřních daní, úvěrování vývozu prostřednictvím státních organizací, státní záruky na úvěr, podpora výstav a veletrhů. Státní služby se mohou dělit do tří částí:

- informační služby,

³³ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4. s. 169, 172

³⁴ Tamtéž, s. 173

³⁵ *BusinessInfo.cz: Exportní strategie ČR* [online]. 1997-2015 [vid. 2015-03-03]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/statni-podpora-exportu/exportni-strategie-cr.html>

- vzdělávací a poradenské služby,
- asistenční, finanční a prezentační služby.³⁶

Informačních služeb mohou vývozci využívat přes tzv. zelenou linku, která slouží k zprostředkování informací a služeb proexportních institucí státu. Dalším ze zdrojů informací je také portál MPO ČR nebo aktualizované vydání informačního materiálu „Export v kostce 2014“. Vzdělávací a poradenské služby pak probíhají pod záštitou agentury CzechTrade, která připravuje speciální semináře, školení a vzdělávání vývozců v oblasti proexportního financování a realizace dlouhodobých programů. Tyto služby však většinou podléhají poplatkům. Asistenční, finanční a prezentační služby poskytují všechny státní organizace podporující export, většinou také za poplatek. Jedná se o široké spektrum služeb, které zahrnuje např. oslovení firem, sjednávání schůzek, asistenci při obchodních jednáních, pomoc při řešení problémů, zajišťování bankovních záruk a různých pojištění. Jak již bylo zmíněno výše, naplňování cílů a záměrů státu v oblasti podpory exportu stát zmiňuje ve své exportní strategii. Tato strategie obsahuje čtyři základní cíle:

- zvyšovat příležitosti pro podnikatele pomocí budování kvalitní značky ČR ve světě, usnadňování podmínek pro obchodování aj.,
- poskytovat profesionální a účinnou podporu exportérům,
- zlepšit a rozšířit kvalitu služeb,
- zvýšit kapacity pro export.³⁷

Samozřejmě je zde na místě vyjmenovat také nedostatky, kterých se při vývozech exportéři i stát dopouštějí. Mezi nejčastější chyby vývozců patří:

- nepružnost českých firem, která se projevuje v pomalé komunikaci se zahraničním odběratelem,
- špatný výběr obchodního partnera,
- jazyková nepřipravenost,
- nízká kvalita nebo nedostatečné množství propagačních materiálů o firmě a výrobku,
- nevhodně stanovená cena výrobku.

³⁶ FOJTÍKOVÁ, L., LEBIEDZIK, M. *Společné politiky Evropské unie. Historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008. 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9. s. 115

³⁷ Tamtéž, s. 116

Nedostatky na straně státu:

- značná roztržitost služeb, které stát poskytuje prostřednictvím vládních institucí a duplicita činností těchto institucí,
- nepružnost státu při řešení problémových oblastí,
- problém se směnnými kurzy týkající se posilování koruny vůči euru a dolaru, což je přijatelné pro málokterého vývozce, např. když nemá možnost nakupovat vstupní materiál v zahraničí za eura či dolary, působí pak posilování měny v jeho neprospěch,
- nedostatky ve statistických údajích o vývoji a struktuře zahraničního obchodu ČR.³⁸

Proexportní politiku tvoří celá řada nástrojů, které mají jediný cíl - dosáhnout růstu exportu země. Používání některých nástrojů je upraveno mezinárodními dohodami, ale celkově je proexportní politika v rukou jednotlivých zemí. Ani v rámci SOP EU se výrazněji sjednocení proexportní politiky neprosadilo.

3.2 Vývoz a dovoz mezi unijními zeměmi

Evropská unie je vůči okolnímu světu jednotným celním územím, regulovaným ustanoveními společného celního kodexu. Na dovozy z nečlenských neboli neunijních zemí musí však členské země EU aplikovat společný celní tarif.³⁹ Vývoz a dovoz mezi členskými státy je tedy o něco jednodušší, než je tomu mezi nečlenskými zeměmi. Podkapitola se proto týká výhod států, které jsou členy Evropské unie, a jejich společné obchodní politiky a vztahů.

Od vstupu ČR do EU se potřebná legislativa pro dovoz a vývoz dosti změnila. Lze říci, že se zjednodušila díky volnému pohybu zboží a služeb právě mezi členskými státy EU. Každý podnik registrovaný v EU má právo vyvážet a dovážet zboží v rámci EU bez omezení. To znamená, že jednotlivé členské státy nemohou omezovat množství dovozu či vývozu

³⁸ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4. s. 178-180

³⁹ JANATKA, F., K. LUKÉŠ a kol. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU*, Praha: ASPI a.s., 2004. 295 s. ISBN 80-7357-006-8. s. 44

nebo bránit obchodu jiným způsobem. Dle publikace Evropské unie z roku 2010⁴⁰ asi 75 % obchodu uvnitř EU představuje prodej a nákup zboží. Právo volného obchodu také zahrnuje právo volného tranzitu přes území EU. Jakmile je produkt (bez ohledu na to, zda byl vyroben v EU) dovezen na území EU, může být volně přepravován po celé EU. Volný pohyb zboží však nepředstavuje absolutní hodnotu. Na vývoz či dovoz zboží nebo na produkty během volného tranzitu lze za zvláštních okolností uplatnit zákazy nebo omezení, jestliže jsou v rozporu s veřejným zájmem odůvodněným veřejnou mravností, veřejnou bezpečností, ochranou zdraví a života lidí a zvířat, ochranou rostlin nebo ochranou životního prostředí.

Článek 35 SFEU (Smlouvy o fungování Evropské unie) stanoví: „*Množstevní omezení vývozu, jakož i veškerá opatření s rovnocenným účinkem, jsou mezi členskými státy zakázána.*“⁴¹

V kontextu s článkem 35 SFEU termín vývoz označuje obchod mezi členskými státy, nevztahuje se na vývoz do zemí mimo EU.

Při obchodování v rámci EU má každá členská země povinnost vykazovat data pro Intrastat. Tato aplikace slouží ke sběru dat pro statistiku obchodu se zbožím mezi členskými státy. Do Intrastatu se vykazují údaje o zboží, které má status Společenství, nepodléhá tak celnímu dohledu a nevzniká tak povinnost předkládat ho celním orgánům k provedení celního řízení s podáním celního prohlášení. Údaje z výkazů Intrastatu umožňují sestavit měsíční statistiky zahraničního obchodu ČR. Zveřejněné údaje používají především:

- **podnikatelské subjekty** chtějící znát svůj podíl na trhu a sledovat množství svých prodaných výrobků a jejich cenu,
- **Evropská komise** pro studie o integraci vnitřního trhu, pro tvorbu evropské OP, pro uzavírání obchodních dohod, pro přijímání antidumpingových opatření,
- **Mezinárodní organizace** pro zhodnocení hospodářské situace země,
- **Český statistický úřad** pro poskytování informací uživatelům,
- **Ministerstvo průmyslu a obchodu** pro provádění hospodářské politiky,

⁴⁰ *Volný pohyb zboží. Příručka k uplatňování ustanovení Smlouvy upravujících volný pohyb zboží.* Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské Unie, 2010. ISBN 978-92-13473-9. Také dostupné z: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/files/goods/docs/art34-36/new_guide_cs.pdf, s. 8

⁴¹ Tamtéž, s. 25

- **Česká národní banka** pro potřeby sestavení platební bilance,
- Každý, kdo se nějak zabývá hospodářstvím a potřebuje znát obchodní bilanci ČR, sleduje pozici ČR v konkurenčním prostředí EU.⁴²

Údaje o zahraničním obchodě jsou měsíčně zveřejňovány na stránkách Českého statistického úřadu (ČSÚ). Data pro Intrastat má povinnost vykazovat právnická nebo fyzická osoba zaregistrovaná v ČR k DPH, která odeslala nebo přijala zboží z jiného členského státu v hodnotě vyšší než 8 mil. Kč za rok.

Dle údajů z Eurostatu⁴³ obchod uvnitř EU dosáhl podle odeslaného zboží v roce 2013 hodnoty 2 839 miliard eur. Což zaznamenává hodnotu přibližně o dvě třetiny vyšší, než jaká je hodnota vývozu z EU do nečlenských zemí. Význam vnitřního trhu EU podtrhuje skutečnost, že téměř u všech členských států EU byl obchod se zbožím uvnitř EU vyšší než obchod se zeměmi mimo EU. Jak je vidět na tabulce níže, tak se obchod uvnitř EU, měřený podle odeslaného zboží, v celé EU mezi roky 2012 a 2013 nepatrně snížil.

Tab. 3: Hodnoty odeslaného a přijatého zboží v rámci EU

Rok	Odeslané zboží (v miliardách eur)	Přijaté zboží (v miliardách eur)
2012	2842	2770
2013	2839	2762

Zdroj: vlastní zpracování dle Eurostat [online]. 2014 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Intra_EU-28_trade,_2012_and_2013_\(billion_EUR\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Intra_EU-28_trade,_2012_and_2013_(billion_EUR)_YB15.png)

3.2.1 Země uvnitř eurozóny a mimo ní

Eurozóna je území EU, na kterém je využívána společná měna euro. Členy eurozóny jsou tedy státy, které vstoupily do Evropské měnové unie a zavedly na svém území euro jako platidlo. Členy eurozóny je v současné době 19 zemí Evropské unie. Členské státy EU jsou na základě smluv EU zavázány vstoupit do eurozóny. Z této povinnosti je vyjmuto pouze Spojené království, Dánsko a Švédsko, které mají vyjednané výjimky. Prozatímními nečleny

⁴² Intrastat [online]. 2014 [vid. 2015-02-21]. Dostupné z: <http://www.intrastat.cz/co-je-intrastat>

⁴³ Intra EU-28 Trade. In: Eurostat [online]. 2014 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Intra_EU-28_trade,_2012_and_2013_\(billion_EUR\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Intra_EU-28_trade,_2012_and_2013_(billion_EUR)_YB15.png)

eurozóny jsou země, které jsou členy EU, ale dosud nepřijaly měnu euro a mají svojí vlastní měnu. Mezi tyto země patří i Česká republika.

Vstup členských států do eurozóny s sebou nese několik výhod a samozřejmě také nevýhod. Nevýhodou může být ztráta samostatné měnové politiky, riziko vnímané inflace, jelikož obyvatelé některých států po zavedení eura získali pocit zvýšení inflace. Statistické údaje o vývoji cenové hladiny provedení ministerstvem financí však tyto domněnky vesměs nepotvrdily. Ve skutečnosti došlo k nárůstu cen jen u některých položek např. v restauracích, u kadeřníka aj. Výhody působení státu v eurozóně jsou značné hlavně v obchodování mezi unijními státy. Mezi tyto výhody určitě patří cenová transparentnost, odstranění kurzových rizik, snížení transakčních nákladů a zachování kupní síly. Zavedení eura zvyšuje stabilitu podnikání, které je zatěžováno často nepředvídatelnými kurzovými pohyby.⁴⁴

Ne všechny země, kterým bylo umožněno vstoupit do eurozóny, splňovaly parametry přijetí eura, což se potvrdilo v krizovém období. Země eurozóny nemohou samovolně devalvovat svou měnu a nemohou samovolně zvyšovat či snižovat úroky. V minulosti, kdy země eurozóny měly svou vlastní měnu, volně si dle své potřeby měnu devalvovaly (např. Itálie), příp. snižovaly/zvyšovaly úroky. V současné době je pro některé země eurozóny euro příliš slabé, či příliš silné.⁴⁵ Ze slabého eura dnes profituje především Německo svou exportní výkonností a rekordním obchodním přebytkem.

3.3 Vývoz a dovoz z neunijních zemí

Co se týká **dovozu zboží** mezi unijními státy a neunijními zeměmi, je situace trochu komplikovanější. Každé zboží putující ze třetích zemí na evropský trh musí být před uvolněním na jednotný trh procleno postupem stanoveným ve společném celním kodexu a sazbou uvedenou v sazebníku EU. Je jedno, přes který celní přechod zboží na území EU vstupuje, jelikož na určitou komoditu z určité nečlenské země se aplikuje jednotné clo. Zboží, které touto cestou prošlo a dovozce za něj uhradil stanovené clo, se stává zbožím

⁴⁴ MINISTERSTVO FINANCÍ ČR. *Zavedení eura v České republice* [online]. 2013 [vid. 2015-02-22]. Dostupné z: <http://www.zavedenieura.cz/cs/euro-a-ceska-republika/vyhody-a-rizika-eura>

⁴⁵ Zpravodajství České televize, Hyde park ČT24

evropským a od této chvíli již můžu putovat po celé EU bez dalších celních formalit.⁴⁶ Neboli po vyměření cla, daní a uplatnění ostatních obchodněpolitických opatření je celní řízení ukončeno a zboží je propuštěno do navrženého celního režimu. Celní kodex obsahuje následující režimy:

- volný oběh,
- tranzit,
- uskladňování v celním skladu,
- aktivní zušlechťovací styk,
- přepracování pod celním dohledem,
- dočasné použití,
- pasivní zušlechťovací styk,
- vývoz.

Od 1. 5. 2016 by však mělo dojít k novelizaci celního kodexu a zrušení některých celních režimů. Nejčastěji používanými režimy v unii při dovozních operacích jsou volný oběh a režim vývozu. Jelikož společnost vybraná pro potřeby této práce využívá ve velké míře režim aktivního zušlechťovacího styku, je na místě tento režim podrobněji vysvětlit. **Zušlechťovací operace** pracují na principu zpracování či přepracování surovin, materiálů a polotovarů do téměř dokončeného či kompletně hotového výrobku. Subjekt z jedné země dodá materiál subjektu z druhé země a ten jej zpracuje. Zušlechťovací operace se dělí na **aktivní a pasivní zušlechťovací styk**. O aktivní operaci se jedná v případě, že tuzemskému zhotoviteli je dovezen materiál či polotovar k zušlechtění ze zahraničí a poté zase vyvezen.

Nižší mzdové, energetické, surovinové, materiállové a dopravní náklady na přepracování v zahraničí, méně přísná ekologická či pracovněprávní legislativa jsou hlavními důvody realizace zušlechťovacích operací.⁴⁷

Konkrétně aktivní zušlechťovací styk lze charakterizovat jako režim umožňující zpracovávat na celním území Společenství zboží, které není zbožím Společenství a vyvážet zpracované

⁴⁶ JANATKA, F., K. LUKEŠ a kol. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU*, Praha: ASPI a.s., 2004. 295 s. ISBN 80-7357-006-8. s. 46

⁴⁷ VOCHOZKA, M., P. MULAČ a kol. *Podniková ekonomika*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2012. ISBN 978-80-247-4372-1. s. 513

(zušlechtěné) zboží zpět do třetích zemí, aniž by byla zaplacená dovozní cla nebo uplatňována obchodně politická opatření. Zpracovatelskými operacemi se rozumí zpracování zboží, včetně instalace nebo montáže, kompletace, sestavení a přizpůsobení jinému zboží, přepracování zboží, oprava nebo úprava zboží včetně renovace nebo uvedení do původního stavu, použití určitého zboží, které není v zušlechtěném výrobku obsaženo, avšak umožňuje nebo usnadňuje výrobu tohoto výrobku, i když jsou ve výrobě zcela nebo zčásti spotřebovány. Zušlechtěnými výrobky se pak rozumí všechny výrobky, které jsou výsledkem zpracovatelských operací.

AZS lze dále rozdělit na dva základní systémy a to **aktivní zušlechtovací styk v podmíněném systému** (dále jen AZS/P) a **aktivní zušlechtovací styk v systému navracení** (dále jen AZS/N).⁴⁸ V systému navracení je zboží při dovozu procleno, a pokud je po přepracování zboží vyvezeno, je zaplacené clo vývozci vráceno. Do tohoto režimu v systému navracení nelze propustit zboží, pokud podléhá množstevním omezením při dovozu nebo se na ně vztahují sazební opatření v rámci kvót. U podmíněného systému se clo při dovozu nevybírání, pokud bude zboží ve formě zušlechtěných výrobků nebo v nezměněném stavu vyvezeno zpět mimo celní území Společenství. Režim AZS/P se rovněž použije za tím účelem, aby zušlechtěné výrobky mohly být osvobozeny od vývozního cla, kterému by podléhaly stejné produkty vyrobené nebo získané ze zboží Společenství namísto dovoзовého zboží. Clo se tedy bude platit pouze z toho, co se nevyveze zpět do neunijních zemí a zůstane na území Společenství.

Jak již bylo zmíněno výše, SOP EU využívá nástrojů na ochranu jednotného trhu. Jedná o dumpingové clo, ochranu proti subvencovaným dovozům, uvalení množstevních kvót na dovoz daného zboží aj.

Vývozem zboží mimo území EU se rozumí odeslání nebo přepravení zboží z tuzemska na místo určení ve třetí zemi mimo území EU. Zboží je při vývozu osvobozeno od daně

⁴⁸ Aktivní zušlechtovací styk. In: *Celní správa České republiky* [online]. ver. 2.0.0.9/108, 2009 [vid. 2015-04-08]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/celni-rizeni/RHU/Stranky/AZS.aspx>

z přidané hodnoty, pokud je přeprava nebo odesílání uskutečněno vývozcem nebo jím zmocněnou osobou.⁴⁹

Systém statistiky zahraničního obchodu se zeměmi, které nejsou členskými státy EU, se nazývá Extrastat. Data pro Extrastat sbírá celní správa ČR a jsou zdrojem informací pro správu daní i cel, druhotně jsou pak využívána pro účely statistiky zahraničního obchodu.

Mezinárodní obchod se zbožím mezi členskými zeměmi EU a ostatními zeměmi světa dosáhl v roce 2013 hodnoty 3 419 miliard eur. Jak je vidět z Tab. 4, vývoz se oproti předcházejícím rokům rapidně zvýšil, zatímco dovoz oproti roku 2012 klesl v roce 2013 o více než 100 miliard eur. Hlavním důvodem snížení hodnoty dovozu je především snížení cen surovin (např. ropy), které tvoří významnou složku dovozu do EU z mimounijních zemí.

Tab. 4: *Hodnoty dovozu a vývozu mimo členské země EU*

Rok	Export (v miliardách eur)	Import (v miliardách eur)
2009	1094	1236
2010	1353	1532
2011	1554	1728
2012	1683	1799
2013	1737	1682

Zdroj: vlastní zpracování dle Eurostat [online]. 2014 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Extra_EU-28_trade_by_main_trading_partners_EU-28_2003-13_\(1\)_billion_EUR\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Extra_EU-28_trade_by_main_trading_partners_EU-28_2003-13_(1)_billion_EUR)_YB15.png)

⁴⁹ JANATKA, F., K. LUKEŠ a kol. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU*, Praha: ASPI a.s., 2004. 295 s. ISBN 80-7357-006-8. s. 289

Při vývozu do třetích států narážejí evropské firmy na překážky obchodu uplatňované třetími zeměmi. Pojem "překážka obchodu" je velmi široký, jelikož zahrnuje nejen celní sazby, ale také celou škálu netarifních překážek, které nabývají ve světovém obchodu na významu. Zatímco výše cel se v poslední době stále snižuje v rámci mnohostranných jednání ve Světové obchodní organizaci, netarifní překážky jsou některými státy velmi využívány a jejich počet navíc přibývá.

Mezi obchodní překážky ve světové ekonomice patří např. již zmíněné **celní překážky**. Přestože již byly mnohostrannými obchodními jednáními oslabeny, stále představují vysoké celní sazby pro vývozce z EU do některých rozvojových zemí velký problém. Dalšími překážkami jsou **obtížné celní postupy** při dovozu a vývozu a nečistá daňová pravidla. Omezuje se také **přístup k surovinám**, zejména pak omezení vývozu v podobě vývozní daně, která zvyšuje ceny produktů, nebo v podobě dvojích cen. Mezi další překážku se řadí **nedostatečná ochrana práv duševního vlastnictví**, včetně zeměpisných označení původu, a nedostatky v jejich používání a prosazování. V neposlední řadě se k překážkám obchodu uvádí např. i **nespravedlivé používání státních podpor a dalších subvencí** ve třetích zemích způsobem, který představuje překážku přístupu na trh.⁵⁰

Většina zemí třetího světa je z historického hlediska orientována především na dolarové transakce (např. země arabského světa, Jižní Ameriky, postsovětské republiky v jižním teritoriu, Turecko a většina afrických států). Z tohoto je naprosto patrné, že obchody s těmito zeměmi bude ovlivňovat měnová a intervenční politika ČNB, a to nejen ve vztahu k euru, ale zásadně i k dolaru. Zároveň se zde promítne i vzájemná vazba eura vůči dolaru, jak také naznačuje Obr. 4. Z grafu je snadno viditelný prudký pokles ve vývoji kurzu eura vůči dolaru v období od března 2014 do února 2015. Především od poloviny prosince 2014 začalo euro vůči dolaru zřetelně oslabovat, což se projevilo i na výrazném oslabení CZK.

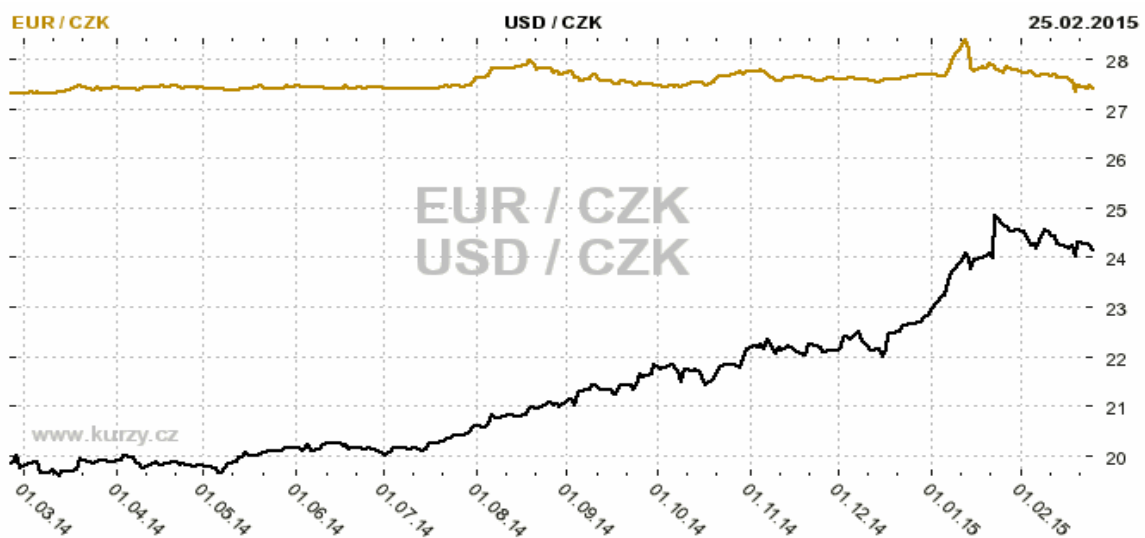
⁵⁰ MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Přístup evropských podnikatelů na třetí trhy*. CzechInvest.org [online]. 2008 [vid. 2015-02-21]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/data/files/pristup-evropskych-podnikatelu-na-treti-trhy-publikace-1221-cz.pdf>



Obr. 4: Graf vývoje kurzu eura vůči dolaru

Zdroj: Graf EUR/ USD. In: Kurzy.cz [online]. 2000-2015 [vid. 2015-02-27]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/kurzy-men/kurzy.asp?A=G&V=3&m1=USD&m2=EUR&od=01.3.2014&do=26.2.2015&T=0>

Měnový koš ČNB zahrnuje jak euro, tak dolar, vyšší váhu však má euro, jelikož v euru se obchoduje nejvíce. To má za následek, že pokud osciluje euro, má to na českou korunu větší vliv, než když kolísá dolar. Dolar korunu tolik neovlivní. Na obr. 5 je světlou barvou zachycen celkem stabilní vývoj kurzu eura vůči koruně a tmavou barvou poněkud strmější vývoj kurzu dolaru vůči koruně. Co se týká dolaru, tak se v současnosti jedná o historicky nejvyšší kurz dolaru vůči koruně (viz Obr. 5) za posledních jedenáct let.



Obr. 5: Graf vývoje kurzu eura vůči české koruně a dolaru vůči české koruně

Zdroj: Graf EUR a USD/ Kč. In: Kurzy.cz [online]. 2000-2015 [vid. 2015-02-25]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/kurzy-men/grafy/CZK-EURaUSD/>

4 Popis obecných okolností mezinárodně obchodního případu

Tato kapitola pojednává o problematice dovozu a vývozu zboží v celé jeho šířce a ve všech podstatných aspektech ovlivňujících tyto aktivity. Poukazuje též na podstatné normy a dokumenty, které jsou užívány v mezinárodně obchodních případech.

Obchodní operace v mezinárodním styku má specifický průběh ovlivněný druhem zboží, charakterem daného trhu, obchodněpolitickou situací, volbou distribuční cesty, rozsahem obchodování s daným obchodním partnerem aj. Machková a kol.⁵¹ říká, že nejčastěji uzavírané smluvní ujednání představuje kupní smlouva, v obchodní terminologii převážně nazývána kontraktem. Kontrakt podniky uzavírají v obchodu se svými zahraničními obchodními partnery. Jedná se o právní základ pro uskutečnění vývozní nebo dovozní operace uzavíraný mezi prodávajícím a kupujícím. Obsah kupní smlouvy (dále KS) pak vymezuje práva a povinnosti obou stran. Smlouva určuje základní podmínky, při kterých se obchod uskuteční.

Smlouva je uzavřena dohodou smluvních stran, její forma není zákonem určena. Může být tedy písemná, ústní, telefonická, elektronická anebo uzavřená konkludentním jednáním. Smlouva vzniká formou nabídky předloženou prodávajícím a jejím bezvýhradným přijetím nebo objednávkou kupujícího potvrzenou prodávajícím. Obsah kupní smlouvy je předurčen právními předpisy, je ovlivněn zvláštnostmi daného obchodu, hlavně povahou zboží, charakterem trhu, použitými obchodními metodami aj. Mezi obvyklé náležitosti tedy patří určení smluvních stran, předmět KS (druh, množství, obal) a kupní cena vyjádřená v penězích. Toto jsou z právního hlediska podstatné náležitosti KS. Pokud si to však strany žádají, mohou se stát podstatnými i další podmínky jako např. dodací lhůta, dodací podmínka, platební podmínka, způsob přepravy či sjednání záruk za dodané zboží včetně záručních lhůt.⁵²

⁵¹ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 38

⁵² Tamtéž, s. 43-44

4.1 Cena jako podstatná náležitost kupní smlouvy

Jak již bylo zmíněno výše, ve většině právních úprav patří cena k podstatným náležitostem KS. Nejčastěji bývá stanovena jako cena pevná. Může však být dohodnuta i jako cena pohyblivá, ta je potom odvozená od různých faktorů nebo je určen způsob, jak se cena v budoucnu dopočítá. Na výši kupní ceny se musí obě strany v rámci uzavírání KS dohodnout. Přes značnou globalizaci však nelze na trzích určit cenu světovou, tudíž se ceny často liší. Primárně jsou však tvořeny trhem. Cena se dá stanovit buď individuálně po vzájemné dohodě, nebo podle ceníku s poskytováním různých druhů slev či přírážek. Mezi tyto slevy a přírázky patří např. skonto za rychlost placení, množstevní, věrnostní, sezónní či velkoobchodní rabat, bonifikace např. za ztráty při přepravě nebo za zkrácení dodací lhůty, sleva za sníženou kvalitu zboží či různé druhy přírážek, např. za rychlejší dodání nebo nestandardní množství. Cena může být sjednána přímo přesnou jednotkovou cenou anebo nepřímo s uvedením způsobu, jak bude v době dodání cena určena. Je také vyjádřena v jednotkách určité měny, většinou se jedná o měnu volně směnitelnou. Volba druhu měny ovlivňuje míru kurzového rizika, které na sebe partneři berou. Dalším rizikem je pak riziko cenové, kdy dochází k růstu cen vstupů. Přímé obchodní náklady spojené s vývozem a dovozem jsou následující: přepravné, nakládka, vykládka, pojištění, provize za zprostředkování, skladné, kontrola zásilky, bankovní poplatky, úřední poplatky jako licence, povolení, celní řízení aj. Výše přímých obchodních nákladů spojených s obchodním případem a jejich rozdělení mezi prodávajícího a kupujícího závisí na dodací podmínce.⁵³

4.2 Dodací lhůta a dodací podmínka

Co se týká dodací lhůty, tak ta bývá většinou v KS sjednána výslovně a souvisí s výší ceny (slevy, přírážky). Nedodržení lhůty je častou příčinou reklamací, sporů, placení pokut a náhrad škody, vzniku nedůvěry k prodávajícímu. Rozeznává se hned několik druhů dodacích lhůt:

- ihned – k okamžitému dodání, promptně,

⁵³ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 97

- přesně stanovená dodací lhůta – přesné datum,
- přibližná dodací lhůta – např. 10 dní po otevření akreditivu,
- postupná – např. měsíčně 200 ks,
- just in time – dle požadavků zákazníka,
- na odvolávku – dohodnuto rámcové množství, které kupující odebírá po zaslání odvolávky,
- fixní – při nedodržení může kupující okamžitě odstoupit od smlouvy a vymáhat náhradu škody.

Dodací podmínka patří také mezi důležitou náležitost KS v mezinárodním obchodě. Jak již bylo zmíněno výše, určuje povinnosti obou stran, které souvisejí s dodávkou a převzetím zboží. Dodací podmínka ovlivňuje podstatným způsobem výši ceny v zahraničním obchodě, jelikož určuje, kterou část nákladů spojených s dodávkou hradí prodávající a kterou kupující. Čím delší je většinou dodací podmínka, tzn., čím větší část nákladů hradí prodávající, tím vyšší ceny se může docílit. Dodací doložky vznikly na základě obchodních zvyklostí. Dnes jednoznačně převládá používání mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS.⁵⁴

4.2.1 International Commercial Terms (Incoterms)

Dodací podmínka je důležitou náležitostí kupní smlouvy v mezinárodním obchodě. Určuje povinnosti prodávajícího a kupujícího, které souvisejí s dodávkou a převzetím zboží. Určuje zejména:

- způsob, místo a dobu dodání zboží k dispozici odběrateli,
- místo a okamžik přechodu rizika ztráty nebo poškození zboží z prodávajícího na kupujícího,
- povinnosti smluvních stran při zajišťování přepravy, obstarávání průvodních dokumentů, kontrola, balení zboží, celní odbavování, pojištění aj.

Dodací podmínka také podstatně ovlivňuje výši ceny v mezinárodním obchodě, protože určuje, jakou část nákladů oběhu spojených s dodávkou zboží hradí prodávající a jakou část

⁵⁴ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 61

kupující. Dodací podmínku lze dohodnout individuálně nebo podle standardizovaných dodacích podmínek INCOTERMS. Vydávání dodacích doložek INCOTERMS pomáhá obchodníkům předejít nedorozuměním a slouží hlavně k zjednodušení jejich obchodu. Tyto dodací podmínky jsou velice známé a fungují po celém světě. Soubor mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS je připravován a vydáván Mezinárodní obchodní komorou v Paříži a upravuje se přibližně jednou za 10 let. Poslední aktualizace INCOTERMS proběhla v roce 2010. Závaznými se INCOTERMS stávají pouze tehdy, pokud se na ně strany kupní smlouvy výslovně odvolají v textu smlouvy. INCOTERMS určují jen vztahy mezi prodávajícím a kupujícím, ostatní vztahy musí být řešeny jinými typy smluv. INCOTERMS dále neřeší otázku přechodu vlastnictví ke zboží, ale pouze otázku přechodu nákladů a rizik.⁵⁵

Základní povinnosti prodávajícího:

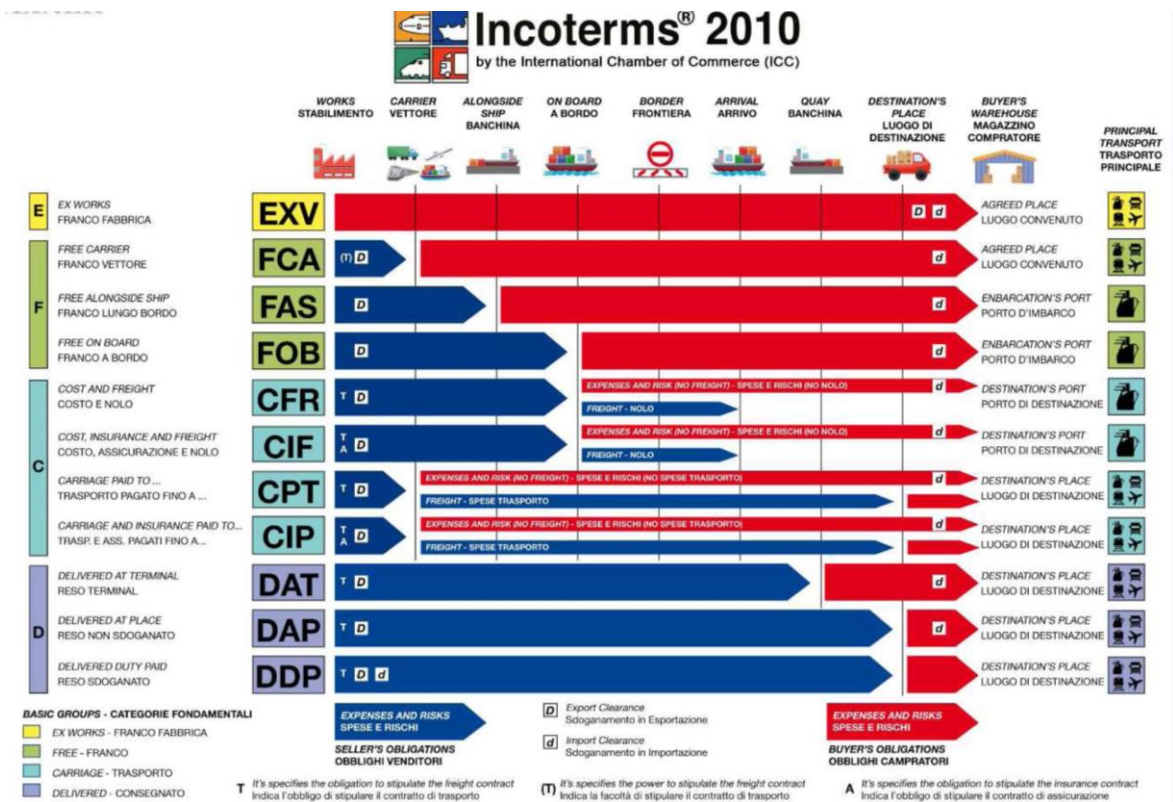
- dodat zboží v souladu s podmínkami v kupní smlouvě,
- dát zboží kupujícímu k dispozici v čase a místě stanoveném v kupní smlouvě,
- při balení zboží opatřit na vlastní náklady potřebné balení,
- dát kupujícímu vědět v přiměřené lhůtě, kdy mu bude zboží dáno k dispozici,
- nést všechny výlohy spojené se zbožím do doby, dokud nebylo dáno kupujícímu k dispozici.

Základní povinnosti kupujícího:

- převzít zboží v místě a čase stanoveném v kupní smlouvě,
- zaplatit kupní cenu,
- nést všechny výlohy spojené se zbožím od okamžiku, kdy bylo dáno k dispozici.

INCOTERMS 2010 obsahují celkem 11 doložek, které se člení do 4 skupin – E (ex), F (free), C (cost, carriage), D (delivered) podle druhu dopravy. U skupin E, F, C přecházejí povinnosti z prodávajícího na kupujícího při odeslání zboží, u skupiny D přecházejí povinnosti při dodání zboží.

⁵⁵ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 61



Obr. 6: Incoterms 2010

Zdroj: *Incoterms 2010* [online], 2012 [vid. 2015-02-23]. Dostupné z: <http://www.ferfreight.com/en/data/incoterms-2000-en/>

4.3 Platební podmínky a platební nástroje v mezinárodním obchodě

Platební podmínka je jednou z důležitých náležitostí KS, jelikož způsob placení ovlivňuje úspěšnost celé operace. Dává odpověď na následující otázky:

- **kdy** bude placeno – platební lhůta,
- **jak** bude placeno – platební nástroj,
- **kde** bude placeno – místo placení,
- **komu** bude placeno – subjekt, kterému bude placeno.

Platební podmínka je jednou z nejdůležitějších podmínek pro kalkulaci kupní ceny. Svým obsahem má platební podmínka úzkou souvislost s financováním dané obchodní transakce. Předurčuje také, jak se obchodní partneři budou podílet na některých rizicích daného obchodu. Zájmy obchodních partnerů jsou však do značné míry protikladné. Zatímco vývozce se snaží zajistit platební podmínkou, aby získal protihodnotu dodaného zboží

co nejdříve, dovozce chce platbu oddálit, alespoň do doby, než bude mít jistotu, že vývozce dodal zboží včas a požadované kvalitě. Vhodně zvolená platební podmínka (platební lhůta a nástroj) zabezpečuje jistotu a včasnost zaplacení kupní ceny. Faktory, které ovlivňují volbu platební podmínky, může být druh zboží, výše částky, situace a charakter kupujícího, země obchodu, situace a charakter prodávajícího, kurzový vývoj rozhodujících měn, použitá obchodní metoda, konkurence aj. Co se týká místa, doby i formy placení, tak se v mezinárodních kupních smlouvách sjednávají většinou výslovně.⁵⁶

Místo úhrady určuje, ve kterém místě je kupní cena splatná, např. uvedení banky, u které má být zaplaceno nebo uvedení domicilu na směnce.

Doba placení je důležitá při plnění kontraktu oběma stranami. Placení se provádí: předem, při dodání, nebo po dodání zboží. **Placení předem** je maximálně výhodné pro dodavatele. Placení celé kupní ceny předem se v mezinárodním obchodě využívá ojediněle, přesto se s ním lze setkat. Většinou se jedná o hodnotově nevelké dodávky nebo při prodeji na vysoce rizikové trhy. Mnohem častěji je placení předem využíváno ve formě tzv. akontace. Část ceny je tedy zaplacena předem a část až při dodávce. **Platba při dodávce** se používá u řady druhů zboží a služeb. Časté jsou dokumentární formy placení, které jsou výhodné jak pro prodávajícího, tak pro kupujícího. K placení potom dochází buď při předání dokumentů prodávajícím, nebo při jejich převzetí kupujícím. Dokumenty se předávají většinou prostřednictvím bank. **Platba po dodávce** zatěžuje vývozce nutností uvěřovat obchod po sjednanou dobu a nést rizika, která jsou s poskytnutím úvěru spojena. Pro prodávajícího představuje poskytnutí úvěru často nutnost nést náklady spojené s financováním.⁵⁷

V mezinárodním obchodě se vyskytuje několik **způsobů placení**. Nejjednodušší, ale v mezinárodním obchodě nejméně používanou formou je **platba v hotovosti**. Využívá se jen výjimečně u menších dodávek zboží. Nevýhodou této formy placení je možnost ztráty peněz, riziko padělků či přepočítávání částek. Další formou placení je **bezhotovostní placení**, kam patří hladké platby, nebo také bankovní převody, placení pomocí šeků, směnek či dokumentární platby. Co se týká **hladkých plateb**, tak se jedná o nejjednodušší

⁵⁶ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 73

⁵⁷ Tamtéž, s. 74

a nejčastější forma úhrad, kdy banka převádí peněžní prostředky do zahraničí pouze na základě pokynu příkazce. Klient požádá svou banku, aby z jeho účtu uhradila určitou částku příjemci do zahraničí. Tento typ platby se využívá u spolehlivého zákazníka, o kterém máme dostatek informací. V posledních letech se tyto platby provádějí prostřednictvím mezibankovního elektronického komunikačního systému SWIFT. Výhodou hladkých plateb jsou nižší bankovní výlohy, rychlost a jednoduchost. **Šek** je nástrojem platebním. **Směnka** má jak funkci platební, tak je i nástrojem k zajištění úvěru. Jde o úvěrový cenný papír se zákonem předepsaným obsahem, ve kterém výstavce sám slibuje zaplatit nebo příkazuje někomu zaplatit. V ČR platí zákon směnečný a šekový, který vychází z tzv. Ženevských konvencí o směnce a šeku. **Dokumentární formy placení** jsou v mezinárodním obchodě celkem časté. Kupující při nich musí provést určitý úkon jako např. zajistit vystavení akreditivu bankou, podepsat směnku, zaplatit, aby získal dokumenty uvedené v kontraktu. Dokumenty bývají většinou voleny tak, aby svědčily o uskutečnění dodávky zboží a odpovídaly požadavkům země dovozu na celní a administrativní projednání. Příklady takovýchto dokumentů jsou faktura, přepravní dokument, pojistný doklad, osvědčení o původu zboží, o kvalitě zboží, zdravotní certifikáty apod.⁵⁸

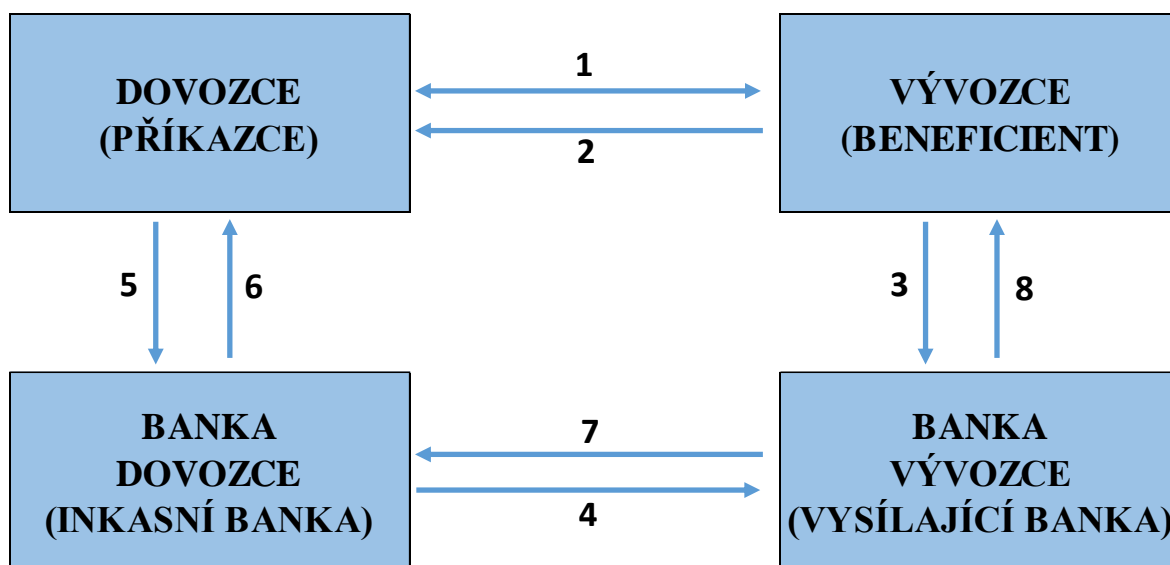
4.3.1 Dokumentární platby

Během dokumentárních plateb jsou dokumenty předkládány buď bance, nebo zasílány přímo kupujícímu. **Dokumentární inkaso** je celkem častou platební podmínkou, která je však výhodnější pro kupujícího neboli dovozce. Prodávající předkládá dokumenty bance a pověřuje ji, aby je předala kupujícímu proti zaplacení ceny. Exportér odešle zboží a nese riziko, že dovozce odmítne převzetí dokumentu a zaplacení zboží. Kupující nezíská možnost disponovat se zbožím dříve, než zaplatí. Podrobnější popis průběhu platby pomocí dokumentárního inkasa zaznamenává Obr. 7. Je vhodné ho využít, když vývozce zná svého dovozce a jeho schopnost a ochotu zaplatit. Nejčastějšími podoby plnění dokumentárního inkasa jsou:

- dokumenty proti placení (D/P),

⁵⁸ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 87

- dokumenty proti akceptaci směnky (D/A),
- dokumenty proti dokumentům (D/D).⁵⁹



1 - kupní smlouva + inkasní podmínky;

2 - odeslání zboží;

3 - žádost o provedení inkasa + předání dokumentů;

4 - příkaz k inkasu + předání dokumentů;

5 - platba;

6 - předání dokumentů oproti platbě;

7 - převod plnění (platba);

8 - převod plnění (platba);

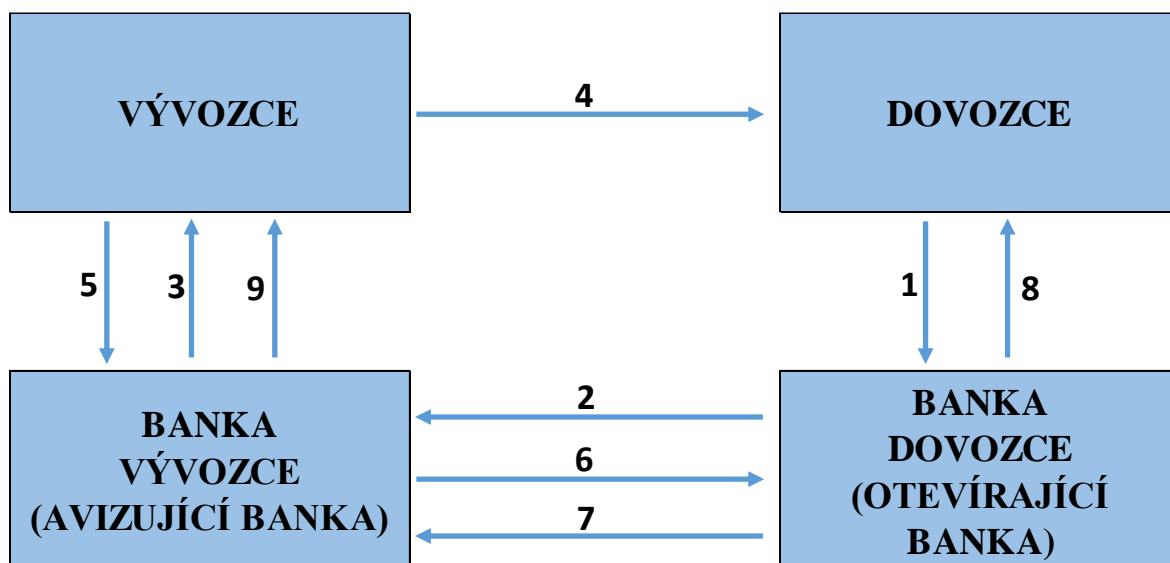
Obr. 7: Dokumentární inkaso

Zdroj: Vlastní zpracování dle gemoney.cz [online]. [vid. 2015-02-23]. Dostupné z: <https://www.gemoney.cz/firmy/zahranicni-obchod/zajisteni-exportniho-rizika>

Dokumentární akreditiv je jedním z nejstarších bankovních nástrojů používaný jako nástroj platební a zajišťovací. Jedná se o závazek banky poskytnout pověřenému (zpravidla prodávajícímu) plnění stanovené v akreditivu, pokud předloží včas požadované dokumenty a splní veškeré akreditivní podmínky. Banka akreditiv vystavuje na pokyn příkazce, kterým je zpravidla kupující a řídí se jeho instrukcí. Podrobnější průběh platby pomocí dokumentárního akreditivu popisuje Obr. 8. Dokumentární akreditiv je oblíbený především u vývozců, kteří díky němu získávají bankovní závazek k poskytnutí plnění. Vývozce by však měl před uzavřením akreditivu pečlivě zvážit, která banka mu akreditiv vystaví. Vývozce pak musí splnit veškeré akreditivní podmínky, aby mu banka akreditiv vystavila. Akreditivními podmínkami se rozumí zejména včasné předložení všech požadovaných

⁵⁹ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 74-75

dokumentů. Méně výhodný pak akreditiv bývá pro dovozce. Zúčastněné strany se zabývají dokumenty, nikoliv zbožím.⁶⁰



- 1 - Dovozece – kupující žádá svoji banku o otevření akreditivu;
- 2 - Otevírající (vystavující) banka otvírá akreditiv a žádá o jeho avizování banku vývozce;
- 3 - Banka vývozce potvrzuje otevření akreditivu vývozci;
- 4 - Vývozce odešle zboží a připraví požadované dokumenty podle akreditivních podmínek;
- 5 - Vývozce předá dokumenty ke zboží své bance;
- 6 - Banka vývozce dokumenty zkontroluje a odešle bance dovozce a žádá proplacení;
- 7 - Banka dovozce (otevírající) banka provádí zúčtování;
- 8 - Banka dovozce zašle dokumenty ke zboží dovozce a účtuje jejich částku na jeho vrub;
- 9 - Banka vývozce připiše částku dokumentů na účet vývozce.

Obr. 8: Dokumentární akreditiv

Zdroj: vlastní zpracování dle kb.cz [online]. [vid. 2015-02-23]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/dokumentarni-akreditiv.shtml>

Akreditiv by měl odpovídat konkrétním potřebám dané obchodní transakce a zájmům smluvních stran. Toho však může být dosaženo při správném výběru druhu akreditivu a volbou jeho podmínek. Mezi nejnámější patří: odvolatelný x neodvolatelný akreditiv, avizovaný (nepotvrzený) x potvrzený akreditiv, revolvingový, převoditelný, remboursní, back to back akreditiv, akreditiv s odloženým placením aj. Náklady akreditivů jsou značné, jelikož banky účtují poplatky téměř za každou operaci, kterou provádějí. Dnes jeho využívání v mezinárodním obchodě spíše stagnuje. Stále však představuje ideální nástroj při

⁶⁰ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 83

zvýšené nedůvěře mezi obchodními partnery, své využití také nalézá především v obchodování se zámořím.⁶¹

4.3.2 Bankovní záruka jako úvěrový nástroj v mezinárodním obchodě

Dalším z platebních nástrojů je bankovní záruka, která je v mezinárodním obchodě poměrně často používaným nástrojem k zajištění závazků. Kromě závazků platebních je vhodná i pro závazky neplatební, např. za řádné splnění kontraktu kupujícím. Její uplatnění je velmi široké, mimo zajištění závazků kupující i prodávajícího, ji lze použít i vůči jiným subjektům jako jsou např. dopravci, soudy, celní orgány aj. Definice pro bankovní záruku v obchodním zákoníku zní takto: „*Bankovní záruka vzniká písemným prohlášením banky v záruční listině, že uspokojí věřitele do výše určité peněžní částky podle obsahu záruční listiny, jestliže určitá třetí osoba (dlužník) nesplní určitý závazek nebo budou splněny jiné podmínky stanovené v záruční listině.*“⁶²

Záruky lze různě dělit. Podle typu ručení se rozeznává záruka akcesorická a záruka abstraktní. Záruka akcesorická je vázána na hlavní zaručený závazek. Banka může uplatnit stejné námitky proti placení jako dlužník z titulu kupní smlouvy či jiného kontraktu. Záruka abstraktní naopak není vázána na hlavní závazek, povinnost plnění je dána zněním záruky – např. „*zaplatíme na první výzvu, bez námitek*“. Banka je povinna plnit ze záruky. Podle charakteru zajišťovaného závazku je možné záruky dále dělit na platební a neplatební. Platební záruka je vystavována za peněžité plnění, neplatební záruka zajišťuje ostatní závazky jako např. řádné provedení kontraktu, záruky za ztracené či opožděné dokumenty aj.⁶³

⁶¹ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 85-87

⁶² *Zákony ČR. Obchodní zákoník.: Část 3. Hlava I. Díl IV - zajištění závazku. Oddíl 4 - Bankovní záruka* [online]. 2015 [vid. 2015-03-06]. Dostupné z: <http://zakony.centrum.cz/obchodni-zakonik/cast-3-hlava-1-dil-6>

⁶³ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 91-92

4.4 Prostřednické vztahy

Při vývozu nebo dovozu mohou firmy, stejně jako zvolený podnik v této diplomové práci, využívat obchodních metod a na základě smluvních vztahů spolupracovat s různými subjekty jako jsou prostředníci, zprostředkovatelé, obchodní zástupci, komisionáři nebo mandatáři. Dobrý obchodník nejprve zvolí obchodní metodu. Zásadní pro něj je zvolit metodu přímou nebo nepřímou a také to, jestli jeho obchodní partner má působit jako prostředník či zprostředkovatel. Obchodník partnera volí z důvodu toho, že má nebo by měl mít silné postavení na trhu, měl by dobře znát podmínky na trhu, vlastní kontakty na správné lidi na vhodných místech, má na tuto práci čas a jednoduše řečeno ji umí. Přímou obchodní metodou se tedy rozumí přímý vztah výrobce a spotřebitele, v tomto vztahu neexistuje žádný mezičlánek. Nepřímá obchodní metoda znamená prodej zboží a služeb pomocí třetích osob. V tomto případě se právě jedná o již výše zmíněné prostředníky, aj., kteří jsou většinou nezávislí.⁶⁴

Prostředníky se rozumí subjekty, které obchodují vlastním jménem, na vlastní účet a riziko. Prostředníci na základě kupní smlouvy nakupují zboží, které dále prodávají odběratelům či konečným spotřebitelům. Odměnou jim pak je obchodní neboli cenová marže, která vyplývá z rozdílu nákupní a prodejní ceny. Prostředníky většinou využívají malé a střední podniky. Mezi hlavní výhody použití této nepřímé metody patří určitě nižší nákladovost vývozu/dovozu, resp. obchodu, a snížení rizik plynoucích z mezinárodního obchodu, financování obchodu zajišťuje prostředník.⁶⁵ Dále pak rychlejší vstup na trh a možnost zpracovávat i menší trhy. Nevýhodou může být ztráta kontaktu se zákazníkem a ztráta kontroly nad cenami.

⁶⁴ BENEŠ, V. a kol. *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3. s. 267

⁶⁵ MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4. s. 15-16

4.5 Mezinárodní přeprava jako součást obchodní metody

Realizace vývozu a dovozu zboží se neobejde bez mezinárodní přepravy. Pro fyzické přemístění zboží se používají prostředky hmotné i nehmotné povahy označované jako logistika. Hmotné prostředky zahrnují pohyb hotových výrobků a obalů, nehmotné pak logistické činnosti a služby. Podíl dopravních nákladů může být značný v závislosti na druhu zboží, použitého dopravního prostředku, vzdálenosti místa určení atd. Vývozci a dovozci si mohou dopravu zajistit sami vlastními dopravními prostředky nebo si ji zajistit u jimi zvoleného dopravce. Požadavky zákazníka přepravních služeb jsou následující: dodávky včas a rychle, bezpečně, ekonomicky, ekologicky, s komfortem.

Na zajištění přepravy v mezinárodním obchodě se podílejí dva typy podnikatelských subjektů a to zasilatelé (speditéři) a dopravci. **Doprovce** je provozovatel dopravních prostředků. **Zasílatel** neboli zprostředkovatel pak obstarává přepravu, vybírá nejlepší dopravní cestu, dopravní prostředek. Je spojovacím článkem mezi přepravcem a dopravcem a uzavírá se zájemcem zasilatelskou smlouvu. V této smlouvě se zavazuje, že svému příkazci vlastním jménem, ale na jeho účet obstará přepravu věci z určitého místa do jiného určitého místa a příkazce se zavazuje zaplatit mu odměnu. Další důležitou smlouvou je smlouva o přepravě věci, ve které se dopravce zavazuje odesílateli, že přepraví věc z jednoho místa do jiného určitého místa a odesílatel mu za to zaplatí úplatu. Tato smlouva může mít dvě podoby: nákladní list a náložný list. Mezinárodní přeprava se dělí na 7 druhů nákladních přeprav: železniční přeprava, silniční doprava, letecká doprava, námořní, říční, potrubní a multimodální (kombinovaná) přeprava. Nejrozšířenějším druhem mezinárodní přepravy je silniční přeprava. Mezinárodním přepravním dokumentem v silniční dopravě je **nákladní list CMR** (ukázka příloha D). Mimo silniční přepravy využívá zvolená společnost také přepravy námořní. Průkazní listinou o existenci a podmínkách přepravní smlouvy je v námořní dopravě konosament neboli **náložný list**, anglicky známý pod pojmem Bill of Lading (B/L), (příloha D). Jedná se o převoditelný, obchodovatelný, cenný papír znějící na zboží. Jelikož vybraná společnost využívá silniční i námořní přepravu, souhrnně se tedy jedná o kombinovanou přepravu, která se vyznačuje tím, že je realizována právě nejméně dvěma druhy dopravních prostředků, přičemž přepravované zboží zůstává v jedné

převážně jednotce. Mezi nepoužívanější nákladové jednotky se řadí palety, kontejnery, sedlové návěsy aj.⁶⁶

⁶⁶ MULAČOVÁ, V., P. MULAČ a kol. *Obchodní podnikání ve 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2013. 520 s. ISBN 978-80-247-4780-4. s. 510-512

5 Vývoj českého textilního průmyslu

Počátky textilní výroby a průmyslu sahají hluboko do historie a patří mezi tradiční odvětví české ekonomiky. Během dlouhého vývoje toho odvětví však docházelo k zásadním změnám a to od vzniku malých řemeslných dílen s výrobou základních tkanin až po dnešní technologicky vyspělé fabriky s funkčními materiály. První zmínky o textilní výrobě pochází již z 13. století, kdy vznikají soukenické cechy a řemeslné manufaktury. První zmínky textilního průmyslu z našeho území pochází z přelomu 18. a 19. století. Vlivem zahraničního obchodu však později tento sektor prochází rekonstrukcí a zakládají se textilní firmy. Po průmyslové revoluci začíná tlak na růst textilního průmyslu a na přelomu 19. a 20. století patří k největším vůbec. V období světových válek však nastal rychlý rozvoj těžkého průmyslu a průmyslu spotřebního, do kterého patří právě textilní výroba, ztratil na svém významu.⁶⁷ Až do roku 1989 nebylo textilním podnikům umožněno vstupovat na zahraniční trhy. Obchod se vyvíjel jen přes komoditně určené podniky nebo organizace zahraničního obchodu. Po roce 1989 došlo k liberalizaci obchodu, koruna se stala volně směnitelnou měnou, a právo na zahraniční obchod získal jakýkoliv subjekt, ať už stávající textilky nebo nově vznikající obchodní firmy. Vznikem České republiky se odvětví textilní výroby zcela změnilo. Mnoho textilních firem zaniklo, anebo přesunulo svou produkci do zahraničí. Dnes český textilní průmysl čelí konkurenci hlavně z Asie.

Dle Ing. Josefa Nováka, generálního ředitele společnosti VEBA, posláním textilního a oděvního průmyslu ČR je aktivně, tvořivě a dlouhodobě rozvíjet tradici textilního podnikání v České republice i v mezinárodním kontextu. Vize je pak taková, že textilní a oděvní průmysl ČR se stane lídrem mezi evropskými producenty špičkového textilu jak tradičního, tak technického zaměření.

⁶⁷ BOČEK, M. *Textilní průmysl v jihomoravském kraji: Historie a současnost* [online]. 2007 [vid. 2015-03-17]. Dostupné z: http://is.muni.cz/th/150821/prif_b/Bakalarska_prace_-_Textilni_prumysl_v_Jihomoravskem_kraji-historie_a_soucasnost.pdf

5.1 Budoucnost odvětví v ČR

Textilní, oděvní a kožedělní průmysl má v ČR snad již nejhorší období za sebou. Předpokládá se, že zaměstnanost v tomto odvětví bude stále klesat, což je také patrné z Obr. 9, a odvětví zůstane pod silným tlakem dovozů. Celkově nelze míru zaměstnanosti v oboru považovat za dlouhodobě uspokojivou. Textilní a oděvní průmysl na začátku sledovaného období, tedy v roce 2001, zaměstnával téměř 100 tisíc lidí. Dnes se počet zaměstnanců snížil o více jak dvě třetiny, konkrétně až k hranici 30 tisíc zaměstnanců. V budoucnu by bylo zapotřebí zvýšit produktivitu práce a orientovat se na segment funkčních a průmyslových textilií. Jednou ze slabin odvětví je zaměření na výrobní část produktového řetězce, která má nižší přidanou hodnotu a je nejvíce vystavena vlivu levnější zahraniční konkurence. Vzdělání se specializací na textilní výrobu není mezi studenty dnes tak populární, což přináší firmám značné obtíže při nahrazování odcházejících pracovníků pracovníky novými. V posledních letech se podniky trápí nedostatečnou nabídkou jak u pracovníků s výučním listem, tak v oblasti profesí, které vyžadují úplné střední a vysokoškolské vzdělání. Textilní a oděvní průmysl má velký potenciál v oblasti nanotechnologických aplikací a právě to bude významně proměňovat poptávku po znalostech a dovednostech.⁶⁸ Ústav pro nanomateriály, pokročilé technologie a inovace nalezneme v Liberci. Jedná se o výzkumné centrum Technické univerzity v Liberci. Jeho cílem je přispět k rozvoji regionu tradičně orientovaného na technická odvětví průmyslu. Oboru nanotechnologií se přikládá velká budoucnost.

⁶⁸ *Budoucnost profesí: Textilní, oděvní, kožedělný a obuvní průmysl* [online]. 16.2.2015 [vid. 2015-03-18]. Dostupné z: <http://www.budoucnostprofesi.cz/cs/vyvoj-v-odvetvich/textilie-odevy.html>



Obr. 9: Vývoj zaměstnanosti v odvětví
Zdroj: vlastní zpracování dle údajů společnosti VEBA

5.2 Společnost VEBA jako český textilní výrobce

Historie broumovské textilní výroby sahá až do 13. století. Společnost Veba, textilní závody, a.s. (dále jen VEBA) se sídlem právě v Broumově patří k tradičním českým výrobcům žakárských tkaných bavlněných látek. V tomto segmentu patří mezi nejvýznamnější výrobce na světě. Je pátou největší textilní společností v ČR, mimo obor technických textilií je pak největší tradiční textilkou vyrábějící oděvní tkaniny a bytový textil. Zaměstnává 1268 zaměstnanců a generálním ředitelem je Ing. Josef Novák. Vlastní historie společnosti se začala psát v roce 1856 vznikem tkalcovny. V roce 1992 přechází podnik na státní akciovou společnost a později je privatizován v rámci kuponové privatizace. V dnešní době hodnota firmy roste a jedná se o tradici, kterou budovalo osm generací. VEBA využívá nejmodernější textilní technologie současnosti,⁶⁹ ke kterým zajisté patří 50 nových vzduchových tkalcovských stavů od německé firmy Dornier, jež jsou vybaveny elektronickými žakárskými stroji Stäubli z Francie. Tyto stroje byly pořízeny i s pomocí investičních pobídek od státu.

⁶⁹ VEBA, textilní závody a.s. [online]. 2015 [vid. 2015-03-25]. Dostupné z: <http://www.veba.cz/cs/o-nas>

Moderní a nově zrekonstruovaná budova tkalcovny se nachází v olivětínském areálu textilní společnosti VEBA. Právě touto investicí, která činila 349 milionů korun, VEBA reaguje na zvyšující se poptávku po jejích produktech na zahraničních trzích. *"Strojní vybavení, které bylo součástí celkové modernizace tkalcovny, představuje absolutní světovou špičku v dosahované produktivitě a kvalitě výroby. Nová tkalcovna umožňuje jak expanzi naší společnosti na nové africké i neafrické trhy, tak i získání vyššího tržního podílu na stávajících trzích na úkor relevantní německé a rakouské konkurence,"* uvedl generální ředitel společnosti VEBA.⁷⁰ Díky této investici vyrábí dnes VEBA historicky největší objemy tkanin od dob založení továrny. Za pouhý měsíc jsou tkalcovny v Olivětině schopny vyrobit přes milion metrů především bavlněných brokátů.⁷¹

Právě brokát patří mezi nejvíce poptávanou oděvní tkaninu. Africký brokát je unikátní žakárský výrobek z nejjemnějších přízí z egyptských bavln vyvinutý výhradně pro africký trh. Součástí firemního know-how jsou africké motivy a specifické vazby.⁷² Nejedná se pouze o jediný produkt, ale má řadu různých provedení a podob. Dříve se brokát využíval na slavnostní příležitosti, dnes je už záležitostí každodenního nošení. U mužů se jedná o jednodušší kaftany, navíc jde o materiál, který používají jak muži, tak i ženy. Afričané při nákupu preferují bílé brokáty a dále je pak sami barví či batikují. Známé barvírny se nacházejí např. v Bamaku. Oděv je součástí jejich identity, rádi do něj investují, protože to berou jako investici do svého postavení.

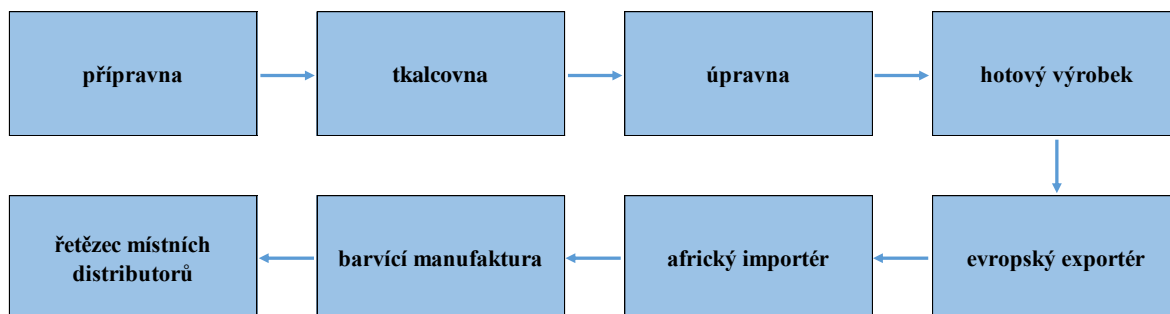
Co se týká exportu VEBY, tak 90 procent míří do Afriky a Evropy. Produkce afrických brokátů přináší VEBĚ až neuvěřitelné výsledky a za rok 2013 realizovala VEBA více jak 94 procent tržeb právě na afrických trzích. Hlavním trhem je oblast západní Afriky, zejména Mali, dále Pobřeží Slonoviny, Senegal, Mauretánie, Burkina Faso, Nigérie a Benin. V oblasti Guinei je v současné době obchod pozastavený z důvodu výskytu nebezpečí nákazy nemocí ebola. Cílem společnosti je rozšířit vývozní teritoria ještě na sever o Maroko a o Kamerun, Kongo a Gabon směrem k centrální Africe. Nové kolekce v sortimentní nabídce,

⁷⁰ HERZÁN, R. *Nejmodernější tkalcovnu textilní společnosti VEBA si přišlo prohlédnout téměř 1 300 lidí.* In: *Naše Broumovsko* [online]. 6.10.2014 [vid. 2015-03-26]. Dostupné z: <http://nase.broumovsko.cz/podniky/nejmodernejsi-tkalcovnu-textilni-spolecnosti-veba-si-prislo-prohlednout-temer-1-300-lidi.html>

⁷¹ Tamtéž.

⁷² VEBA, *textilní závody a.s.* [online]. 2015 [vid. 2015-03-25]. Dostupné z: <http://www.veba.cz/cs/africky-brokát>

zejména tisky a voály⁷³, jsou zajímavé i pro potenciální zákazníky a spotřebitele ve východní Africe. V letošním roce VEBA začíná s mapováním potenciálu a příležitostí v Burundi, Rwandě a Tanzánii, později chce svoji pozornost rozšířit i na Keňu a Etiopii. Schéma na Obr. 10 zobrazuje proces od výroby až po distribuci finálního výrobku (bílý bavlněný brokát). V příloze A je k vidění výrobek samotný, v příloze B pak provoz ve společnosti VEBA a to konkrétně přípravná, tkalcovna a úpravna.



Obr. 10: Schéma procesu výroby až po distribuci
Zdroj: vlastní zpracování

Strategie firmy je organický růst. Investovalo se především do nové digitální technologie tisku tkanin, tkalcovských stavů a tkalcovny a školicího střediska. Právě současné textilní školství a vzdělávací systém je jednou z hlavních bariér, kvůli které si VEBA musela postavit vlastní školicí centrum a snaží se vzdělávat lidi samostatně. Spolupracuje také s Technickou univerzitou v Liberci, fakultou textilní a Univerzitou v Hradci Králové, kde se vyučuje právě afrikanistika.



Obr. 11: Logo společnosti

Zdroj: Veba – Logo. In: VEBA, textilní závody a.s. [online]. 2015 [cit. 2015-04-09]. Dostupné z: <http://www.veba.cz/cs/logo-ke-stazeni>

⁷³ tkaniny tkané z ostře kroucené skané příze

Kompletní výpis podnikatelské činnosti, kontaktní údaje a data o základním kapitálu jsou uvedeny v příloze C.

5.3 SWOT analýza společnosti

Jedná se o metodu analýzy využívanou především v marketingu, pomocí níž lze identifikovat silné a slabé stránky podniku, hrozby a příležitosti. SWOT je tedy zkratkou anglických slov: strenghts (silné stránky), weaknesses (slabé stránky), opportunities (příležitosti), threats (hrozby). Metoda je založena na klasifikaci a hodnocení jednotlivých faktorů. Silné a slabé stránky vyjadřují vnitřní stránku organizace, možné příležitosti a hrozby pak vlastnosti vnějšího okolí.

5.3.1 Aplikace SWOT analýzy na analyzovanou společnost VEBA

1) Silné stránky:

- rozvinuté technologie,
- špičková úroveň výrobků – kvalita, prestiž
- škála sortimentu,
- technická vyspělost a investice do zařízení,
- kontinuita obchodních vztahů,
- tradice – damašek, froté, žakárská produkce,
- know how, jedinečnost,
- rychlá reakce, pružnost na přání zákazníka,
- vlastní prodej,
- výrobní proces začínající tkalcovnou,
- komplexnost činností.

2) Slabé stránky:

- špatný vzdělávací systém ČR → nedostatek kvalifikovaných sil,
- slabá podpora prodeje, propagace,
- koncentrace převážně na výrobní část produktového řetězce.

3) Příležitosti:

- rozšíření obchodu na arabské trhy,
- trhy východní a jižní Afriky,
- užší spolupráce s textilní fakultou,
- zaměstnanci z východu.

4) Hrozby:

- silná orientace na africký trh → riziko závislosti,
- levná konkurence z asijských trhů,
- vstup nových firem do segmentu.

5.4 Popis importního a exportního obchodního případu společnosti VEBA

Následující podkapitola se zabývá celkovým procesem od nákupu surovin z Číny, Egypta či Indie, až po prodej finálních výrobků do Afriky. Rozebírá se tedy podrobněji import ze zemí mimo EU do České republiky a všechny povinnosti s tím spojené a následný export z ČR do Afriky a jeho podstatné náležitosti.

5.4.1 Průběh a okolnosti importu přízí

Popis importu přízí z neunijních zemí

Jak je zmíněno výše, tak společnost VEBA nakupuje příze ve čtyřech hlavních destinacích: Čína, Egypt, Indie a Pákistán. Obchod s více destinacemi je volen záměrně, aby společnost nebyla závislá pouze na jediném dodavateli. Ještě pár let zpátky se dovážela surová bavlna, dnes již VEBA nakupuje rovnou příze, jelikož země třetího světa mají od své vlády určité výhody, nejčastěji v podobě dotací na vývoz a nákup příze ve třetí zemi vyjde levněji, než nákup bavlny. Význam těchto dotací je zcela jasný, bavlna je surovina, na které je minimum přidané hodnoty. Pokud se exportuje určitý výrobek, třeba i polotovar, zaměstná jeho výroba více lidí v dané zemi, proto jsou na tyto výrobky poskytovány dotace a na surovinu nikoli. Jinými slovy, stát se snaží, aby se nevyvážela pouze surovina, ale již částečně zpracovaný

výrobek. Jak bylo zmíněno již v podkapitole 3.3 teoretické části práce, přístup k surovinám produkční země omezují např. vývozní daní, která zvyšuje ceny bavlny, množstevními kvótami nebo úplným zákazem vývozu bavlny. Je třeba zdůraznit, že země, které pěstují bavlnu, se jí snaží ve svých zemích i zpracovat. Od státu mohou dostávat různé dotace, v podobě zlevnění cen energií, snížených daní atd. Důvodem pro zavření přádelen bylo to, že by VEBA musela své přádelny s velkými investicemi modernizovat a dovoz bavlny se z výše uvedených důvodů může v budoucnosti komplikovat, takže nákup přízí se jeví do budoucna výhodněji a i stabilněji než bavlna. Dalším, tím hlavním důvodem, jsou rostoucí náklady jak cen elektřiny, plynu, tak mezd.

V současné době společnost VEBA importuje největší podíl přízí z Číny. Důvodem je větší kvalita, lepší lidský přístup a cena, než například u přízí egyptských. Dále také lepší spolupráce a přístup lidí v porovnání právě třeba s Egyptem. Čína má také vyvinutější technologii a i cenově to vychází lépe. Z hlediska tarifních nástrojů je situace obdobná pro všechny zmíněné země, jelikož integrovaný celní sazebník Evropské unie, tzv. TARIC, podrobněji rozebrán v podkapitole 1.3.1 diplomové práce, stanovuje na určitou komoditu z určité nečlenské země jednotné clo. To tedy znamená, že pro dovoz přízí z neunijních zemí tvoří jednotné dovozní clo dle sazebníku TARIC čtyři procenta. Jak bylo vysvětleno v teoretické části, zboží, za které dovozce uhradil stanovené clo, a prošlo přes celní přechod na území EU, se pak stává zbožím evropským a může putovat po celé EU bez dalších celních formalit. Co se týká netarifních nástrojů, které byly kompletně vyjmenovány v podkapitole 1.3.2, se mezi nejčastější formu řadí množstevní omezení. Tato kvóta stanovuje, jaké množství daného výrobku může daný stát vyvážet či dovážet. U textilu toto omezení ze strany EU platilo také, ale v roce 2004 bylo zrušeno.

Po ukončení celního řízení je zboží propuštěno do navrženého celního režimu. Jak je uvedeno v podkapitole 3.3 této diplomové práce, celní kodex zahrnuje několik režimů, z nichž zvolená společnost VEBA využívá právě aktivní zušlechtovací styk (dále jen AZS), konkrétně aktivní zušlechtovací styk v systému navrácení (AZS/N). Režim aktivního zušlechtovacího styku je zpravidla realizován tak, že se nejprve do tohoto režimu propustí zboží, které není zbožím Společenství, v případě společnosti VEBA se jedná o příze např. z Pákistánu či Číny. Zboží projde jednou nebo několika zušlechtovacími operacemi a je následně vyvezeno ve formě zušlechtěných výrobků. Na příkladu přízí v režimu AZS/N

se příze nejprve při dovozu proclí, přijmou se tedy do režimu AZS/N, zpracují se (zušlechtí) a ve formě finálního zušlechtěného výrobku, v případě firmy VEBA např. jako africké brokáty, se vyvezou mimo území Společenství. Tímto krokem finální produkt vystoupí z režimu a společnost žádá o vrácení vyměřeného dovozního cla, pokud prokáže, že zboží propuštěné do volného oběhu v AZS/N v podobě zušlechtěných výrobků bylo opět vyvezeno mimo EU, a že byly současně splněny všechny podmínky stanovené pro použití daného režimu. Jak však společnost VEBA uvedla, tak do tohoto režimu jsou zahrnuty pouze příze tří kvalit a to konkrétně jemnosti 6, 7 a 10 dtex . Uvedené příze si společnost vybrala kvůli tomu, že se ve velkém množství používají v afrických tkaninách, tudíž má smysl je do režimu zapracovat. U dovezených přízí, které VEBA použije výhradně na africké tkaniny, má jistotu, že budou vyvezeny mimo EU, u jiných přízí společnost neumí určit, která část dovozu se po zpracování vyveze, a která zůstane v EU. Co se týká žádosti o vrácení dovozního cla, tak musí být podána písemně celnímu úřadu vykonávajícímu dohled nejpozději do 6 měsíců od konce lhůty pro vyřízení režimu stanovené při propuštění zboží do režimu AZS/N.

Souvislost s obchodní politikou ČR/ EU

AZS/N lze považovat za jeden z kladných přínosů obchodní politiky státu pro společnost VEBA. Problém však je v tom, že dle nařízení Evropského parlamentu a Rady EU č. 952/2013 ze dne 9. října 2013 se stanovuje nový celní kodex Unie.⁷⁴ Nový celní kodex nabude účinnosti 1. května 2016. Jeho přínosem by mělo být celkové zjednodušení v celní oblasti a hlavně zrušení některých celních režimů z důvodu zjednodušení jejich spektra. Bohužel pro VEBU se tyto změny celních režimů dotýkají i aktivního zušlechtovacího styku v systému navrácení. A to tak, že režimy AZS/N a přepracování pod celním dohledem budou úplně zrušeny. Celní předpisy v ČR se řídí převážně podle strojírenství, hlavně podle automobilového průmyslu a pro textilní průmysl je obtížné se do tohoto kodexu zařadit.

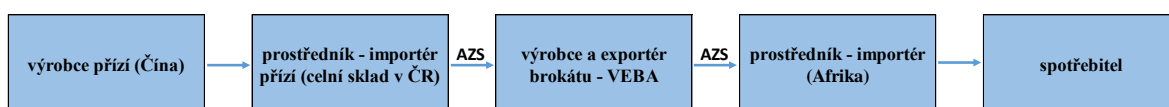
Dovoz z Egypta by bylo dokonce možné realizovat i bez cla, jelikož Egypt podepsal Asociační dohodu s EU, která vstoupila v platnost v roce 2004. Cílem dohody je liberalizace obchodu se zbožím a službami mezi EU a jejími středomořskými partnery a vytvoření zóny volného obchodu. Společnosti VEBA by se však v současné době nevyplatilo nakupovat

⁷⁴ Prezentace - UCC a AEO. In: *Celní správa České republiky* [online]. 2014 [vid. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.celnisprava.cz/cz/clo/celni-rizeni/Stranky/default.aspx>

egyptské příze bez celního zatížení, jelikož by pak při vývozu brokátů na africký trh clo stejně platit musela. Takže dokud funguje AZS/N, vyplatí se VEBĚ určitě více, než jednosměrně bezcelní obchod s Egyptem.

Proces importu přízí z neunijních zemí

Jak uvedla společnost VEBA, tak import přízí z neunijních zemí je prováděn buď přímo nebo pomocí obchodního prostředníka. Většinou však nakupuje a dováží prostřednictvím českého dovozce, jelikož umí poskytnout lepší finanční servis. Pokud firma nakupuje příze přímo, což někdy dělá, musí si otevřít akreditiv a financovat i dopravu. Ale o tom až dále. Nyní tedy k funkcím prostředníka. Nejmenovaná česká firma, která společnosti VEBA tedy zprostředkovává dovoz přízí, obchoduje vlastním jménem, na vlastní účet a riziko. Prostředník doveze přízi na celní sklad, kde je příze uskladněna. VEBA následně z tohoto celního skladu nakupuje přízi, tímto krokem je příze uvolněna do režimu AZS a v tomto okamžiku VEBA platí stanovené čtyřprocentní clo. Odměnou jí je obchodní marže, tedy rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou. Obchod s prostřednickou firmou a společností VEBA probíhá na základě kontraktu. Na Obr. 12 je dobře viditelný celkově realizovaný proces nepřímého vývozu, kdy se obchoduje pomocí mezičlánku a ne přímo.



Obr. 12: *Schéma nepřímého vývozu*
Zdroj: vlastní zpracování

Jelikož VEBA pro zpracování diplomové práce poskytla nejvíce podkladů pro dovoz příze z Číny, zaměřil se na potřebné dokumenty a náležitosti používané při importu právě z Číny. Dokumentů pro dovoz do EU je opravdu potřeba celá řada. Dokumentaci tvoří faktura za dané zboží, nákladní a náložný list, celní prohlášení, jednotný správní doklad, dříve známý jako jednotná celní deklarace (JCD). Dále doprovodný doklad, dovozní doklad, doklad o původu zboží FORM A, ve většině případů pak prohlášení o údajích o celní hodnotě D.V.1, balicí list a list váhový. Všechny zmíněné doklady a dokumenty konkrétní obchodní operace jsou k dispozici v příloze D diplomové práce.

Tranzitní doprovodný doklad (TDD) je doklad, který provází zboží v režimu tranzitu. Na konkrétním dokumentu poskytnutém společností VEBA je dobře viditelné, že v případě

dovozu z Číny se jedná o režim T1, označovaný též jako vnější tranzit. Dle údajů celní správy ČR, které zní: „*Vnější tranzit umožňuje přepravu zboží, které není zbožím Společenství, aniž by toto zboží podléhalo dovozním clům a dalším poplatkům nebo obchodně-politickým opatřením.*“⁷⁵ Doklad dále obsahuje tzv. MRN (v pravém rohu dokladu), což je mezinárodní číslo tranzitního dokladu. Díky tomuto číslu je možné zjistit stav tranzitu a sledovat a sledovat ho až do okamžiku, kdy náklad překročí hranice EU. Na doprovodný doklad pak navazuje **doklad dovozní (DD)**, který se vystavuje při dovozu zboží ze třetích zemí do Evropské unie. DD slouží jako daňový doklad a pomocí něho je zboží propuštěno do navrženého režimu.⁷⁶ Pro vyhotovení DD musí čínský výrobce poskytnout fakturu, údaje o hmotnosti a balení, popis zboží a prohlášení o původu zboží. Na dovoz z Číny do EU je nutné **osvědčení o původu zboží** typu FORM A. Ke každé dodávce smí být vystaven pouze jeden originál osvědčení. Každý další je označen jako duplikát. Originál osvědčení je vložen do příloh.

Součástí dokumentace dovozu z Číny jsou také nákladní list CMR a náložný list B/L. Jelikož se jedná o kombinovanou přepravu, k dispozici jsou dva přepravní doklady. **Nákladní list CMR** je přepravním dokumentem v silniční dopravě. **Náložný list** neboli Bill of Lading (B/L) je průkazní listinou v dopravě námořní. Oba dokumenty jsou k vidění opět v přílohách.

Jednotný správní doklad (JSD), dříve používaný zkratkou JCD (jednotný celní doklad), je dokument, kterým je zboží propuštěno do celního režimu při dovozu zboží do České republiky nebo při vývozu z Evropské Unie. Doklad je předkládán celnímu úřadu při celním odbavení zboží a zejména při dovozu zboží pak slouží k vyměření daní a jiných poplatků souvisejících s dovozem zboží do ČR.⁷⁷ Poslední dokument stojící za vysvětlení je D.V.1, neboli **prohlášení o údajích o celní hodnotě**. Tento dokument je pro celníky vystavován, pokud zakázka činí více, než šest tisíc euro, což je v případě společnosti VEBA téměř každá zakázka.

⁷⁵ Tranzit Společenství a společný tranzitní režim. In: *Celní správa České republiky* [online]. 2009. [cit. 2015-04-07]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/celni-rizeni/tranzit/Stranky/tranzit-spolecenstvi-a-spolecny-tranzitni-rezim.aspx>

⁷⁶ Důvoz. In: *Celní jednání Zelinka* [online]. 2015 [vid. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.zelinka.cz/cs/dovoz>

⁷⁷ Jednotný správní doklad. In: *Czech International* [online]. 2008 [vid. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.czechint.cz/cs/jednotny-spravni-doklad-jsd.html>

Součástí domluveného kontraktu musí být odpovídající dodací podmínka. Jak již bylo zmíněno v podkapitole 4.2.1, jedná se o důležitou náležitost kupní smlouvy v mezinárodním obchodě, která určuje povinnosti prodávajícího a kupujícího, související s dodávkou a převzetím zboží. Podstatným způsobem také ovlivňuje výši ceny. Společnost VEBA pro svůj obchod využívá mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS. Pro dovoz zboží z neunijních zemí se jedná konkrétně o skupinu F (free), u které není hlavní přepravné placeno, a povinnosti přecházejí z prodávajícího na kupujícího při odeslání zboží. Je tedy relativně náročnější pro kupujícího. U této skupiny má prodávající dodat zboží dopravci, kterého určuje kupující. Doložka, která je VEBOU využívána se označuje FOB, z anglického Free On Board, česky pak Vyplaceně loď. Jedná se o jednu z nejstarších doložek používanou u námořní a vnitrozemské vodní přepravy, u které je nakládka a vykládka zabezpečována pomocí jeřábu. Náklady a rizika přecházejí na kupujícího v okamžiku naložení zboží (dodáním na palubu) v ujednaném přístavu. Prodávající hradí veškeré náklady na zboží až do jeho dosažení paluby lodi, dále obstarává doklad o doručení zboží (DD) a osvědčení o původu zboží. Kupující hradí námořní přepravné. Příze se tedy naloží v Šanghaji, odkud putuje na hranice EU, konkrétně do přístavu v Hamburku. Z Hamburku dále pokračuje na hranice ČR a z hranic již do Broumova do společnosti VEBA. Zmíněnou dodací podmínku FOB je možné najít v hned v několika s importem souvisejících dokumentech. Jedná se např. o fakturu ke kontraktu, fakturu za dopravu, dovozní doklad nebo balicí list.

Další důležitou náležitostí kupní smlouvy neboli kontraktu je platební podmínka, která řeší kdy, jak, kde a komu bude placeno. Každá firma se snaží zvolit takovou platební podmínku, aby co nejvíce vyhovovala a pasovala na její obchod. Faktorů, které tuto volbu ovlivňují, může být celá řada: druh zboží, se kterým se obchoduje, výše částky, situace a charakter kupujícího, země, se kterou se obchod realizuje, vývoj kurzu měn ve kterých se obchod provádí, použitá obchodní metoda, konkurence aj. Vhodně zvolená platební podmínka zabezpečuje jistotu a včasnost zaplacení kupní ceny. Společnost VEBA využívá pro import zboží dvě formy placení, které jsou obě podrobněji rozebrány v podkapitole 4.3 teoretické části práce. Jedná se o hladké platby a dokumentární formy placení. Hladká platba patří mezi nejčastější formu úhrad, kdy banka převádí peněžní prostředky do zahraničí pouze na základě pokynu příkazce. Klient požádá svou banku, aby z jeho účtu uhradila určitou částku příjemci do zahraničí. Tento typ platby VEBA realizuje, když nakupuje prostřednictvím českého dovozce a u obchodníka, se kterým se dobře zná, a navzájem oba vědí, že jsou

spolehliví a již delší čas spolupracují. V posledních letech spíše převládá právě tato forma platby. Někdy je však při nákupu přízí napřímo využíván i dokumentární akreditiv. Tato situace nastává, když se strany navzájem dostatečně neznají a prodejce požaduje, aby nakupující otevřel akreditiv. Akreditiv pro VEBU není až tak výhodný, protože musí navíc financovat i dopravu, náklady jsou tedy podstatně vyšší než u hladkých plateb. Takže jak společnost VEBA sama říká: „*Raději to necháváme na specialitech, kteří nám umí udělat lepší finanční servis.*“⁷⁸ Velké využití měla tato forma placení hlavně v minulém desetiletí a podle společnosti VEBA je dnes akreditiv využíván méně.

VEBA svůj import realizuje v dolarové měně, což znamená, že současné intervence ČNB proti koruně z hlediska importu nijak neřeší. Důležitý, vzhledem k dovozu, je pro společnost poměr eura a dolaru. Ideální stav je, když je euro silnější než dolar, dnešní doba však tomu moc nepřeje. Naopak, co se týká vývozu, může být VEBA spokojená. Obchody v Africe se totiž realizují převážně v eurech, jelikož západoafrický frank je pevně navázán na euro a to kurzem 655,96 CFA / 1 EUR, takže zde mají intervence ČNB, které jsou podrobněji rozebrány v kapitole 2, pro společnost příznivý vliv.

Výstupní data k importu přízí

Následující tabulka zaznamenává celkové dovezené množství přízí z neunijních zemí v kilogramech v jednotlivých letech a cenu placenou za nakoupené příze od roku 2007 do roku 2014. Z přehledu vyplývá, že ekonomická krize společnost VEBA zasáhla až v roce 2010, kdy pokleslo dovezené množství přízí na 1 602 427 kilogramů, což je oproti předcházejícímu roku o více než milion kilo méně. Po roce 2010 nastal opět růst v nákupu přízí, který má stále rostoucí tendenci a to především díky prodejm na africké trhy.

⁷⁸ VEBA, a.s.

Tab. 5: Přehled nákupů přízí v jednotlivých letech

Rok	Dovezené množství v kg	Cena v dolarech
2007	1 540 866	8 423 662
2008	2 209 328	12 579 437
2009	2 710 750	17 740 185
2010	1 602 427	11 340 058
2011	2 329 149	23 241 154
2012	2 765 428	22 058 116
2013	3 070 803	23 959 535
2014	3 623 605	30 071 910

Zdroj: vlastní zpracování dle údajů společnosti VEBA

5.4.2 Vlastní doporučení k realizaci importu přízí z neunijních zemí

Jak již bylo zmíněno výše, tak od 1. května 2016 se bude rušit celní režim AZS/N, proto hlavním doporučením pro společnost VEBA je navržení jeho změny, neboli **vybrání nového celního režimu**, který by odpovídal požadavkům společnosti, co nejvíce se podobal režimu předchozímu a plnil podobně výhodné funkce. Řešením pro společnost VEBA by mohlo být přejítí do režimu AZS/P (aktivní zušlechtovací styk v podmíněném systému). V tomto režimu by společnost při dovozu přízí neplatila žádné clo, pokud bude zboží dále ve formě zušlechtěných výrobků nebo v nezměněném stavu vyvezeno zpět mimo celní území Společenství. Clo se tedy bude platit pouze z toho, co se nevyveze zpět do neunijních zemí a zůstane na území Společenství. VEBA by teda mohla využít režim AZS/P na příze, u kterých ví, že se zpracují na brokát a vyvezou do Afriky. Tím by se úplně oprostila od cla. U přízí, které by dále, ať již zpracované nebo surové, nepokračovaly za hranice Společenství, by se tento režim nevyplatil, ale je zde jiná možnost. Pokud by se příze nakoupily v Egyptě, žádné dovozní clo by se neplatilo, jelikož Egypt je přidruženou zemí k EU a podepsal Asociační dohodu s EU (viz výše). VEBA by tedy mohla nakoupit egyptské příze bez celního zatížení. Jelikož se nejvíce příze nakupují v Číně a v současné době se nejvíce vyváží do Afriky, tak výsledným řešením je režim AZS/P pro příze z Číny, které budou následně zpracovány na brokát a vyvezeny do Afriky. Na ostatní zboží, které zůstane v EU, se pak využijí příze Egyptské. V obou variantách se společnost může vyhnout celnímu zatížení.

Dalším návrhem na změnu je **odstranění mezičlátku**. Jak je vidět ze schématu na Obr. 12, tak VEBA při svém importu i exportu využívá prostředníků. Jen opravdu malou část importů

VEBA realizuje napřímou. Je jasné, že využití mezičlánku je pro VEBU jednodušší, nemusí se o nic starat a ušetří tím spoustu času. Na druhé straně čím více prostředníků, tím vyšší cena, VEBA tedy realizuje nižší zisky. Navíc společnost ztratí kontakt s obchodním partnerem v zahraničí a vše nechává na importérovi, kterému musí plně důvěřovat a spolehnout se na něj. Proto doporučením pro společnost je zkusit omezit obchod přes třetí osoby.

Celkově v oblasti obchodu je těžké VEBĚ radit něco nového, jelikož několik let zaběhnutý obchod funguje a dá se říct, že čím dál lépe. Dalším doporučením tedy může být jen to, aby se společnost držela vyzkoušených obchodních procesů. Například co se týká dodacích parit, tak udržet stávající a rozhodně neměnit, protože jsou pro společnost ideálně zvolené.

5.4.3 Průběh a okolnosti exportu brokátu

Popis exportu brokátu do Afriky

Po dovozu přízí do VEBY jsou zpracovávány v tkalcovnách na finální produkt, kterým je - pro export do Afriky africký brokát zmíněný v podkapitole 5.2. Jedná se o bavlněný brokát především bílé barvy. VEBA cílí na trhy západní Afriky neboli frankofonní část Afriky, bílý brokát je populární spíše v muslimské části Afriky, tzn. více na severu. Barevné brokáty a africký tisk pak mají v oblibě spíše na jihu. Jak bílý, tak barevný brokát je k vidění v přílohách. Největší obchody se realizují v Mali, konkrétně v hlavním městě Bamako.

V roce 2001 společnost VEBA rozhodla vstoupit na africké trhy přímo, což s sebou neslo výrazné investice do provozu i marketingu. Vstup VEBA řešila sama, nehrál v tom roli CzechInvest nebo jiná agentura. Společnost se strategicky propojila s jedním z hamburských obchodníků a dodnes jde část tržeb přes něj, i když stále větší část si již dělá VEBA napřímou. V úplných počátcích obchodu s Afrikou měla VEBA dva odběratele, kteří o společnosti postupně referovali jiným, což je v Africe velmi důležité. Zprávy se tam hodně předávají ústně. Jak řekl generální ředitel Novák: *„Africký byznys je třeba dělat exkluzivním způsobem. Musíte si najít silného partnera se zkušenostmi, který ledacos umí, protože rizik je tam hodně. Není například tajemstvím, že tam neměří každému stejně. Kdybychom si v Africe*

*založili společnost my a vozili tam brokát, asi budeme platit jiná cla.*⁷⁹ VEBA tedy běžně obchoduje přes velké lokální distributory, což je jediná racionální možnost. Kdyby společnost chtěla zboží do Afriky dovézt přes vlastní filiálku, tak už v přístavu bude platit několikanásobně vyšší clo než Afričan, který se vyzná. Dodavatelská mise společnosti tedy končí v přístavu, distribuci a prodej VEBA nechává na místních, kteří znají podmínky. Partner musí být finančně silný, umět zkonvertovat místní měnu do eur a zajistit jejich transfer na účet společnosti.

Než je vůbec export realizován, je nutné vyřešit podstatné náležitosti, které se celého procesu týkají jako obstarání potřebných dokumentů, vyřešení cel a dalších nástrojů obchodní politiky, domluvení dodací podmínky, způsobu placení, době placení, pojištění aj.

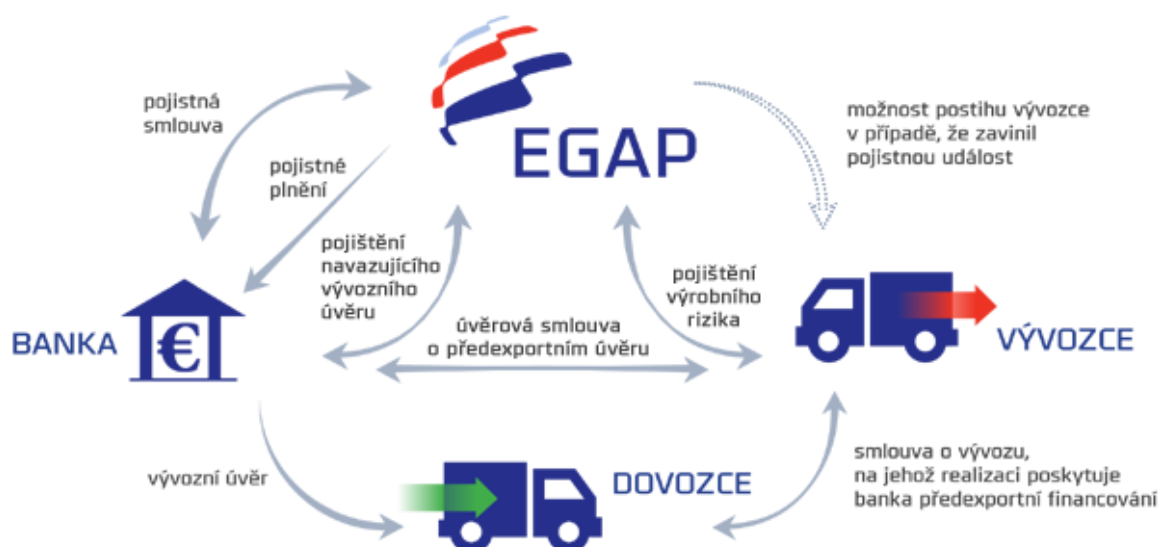
Souvislost s obchodní politikou ČR/ EU

Co se týká tarifních nástrojů a nástrojů na podporu vývozu, tak již výše bylo zmíněno, že VEBA využívá režim AZS. Tento režim je pro společnost výhodný právě při dovozu a vývozu mimo země EU. VEBA sice zaplatí při importu zboží z neunijních zemí clo, ale při exportu do neunijních zemí jí je clo navráceno. Takže z hlediska cel je pro ni hodnota nulová. Tento režim je považován za jeden z nástrojů na podporu vývozu, konkrétněji se jedná o státní subvenci, kdy je clo státem vráceno. Další nástroj na podporu vývozu, který VEBA využívá, je úvěrování vývozu státní úvěrovou pojišťovnou EGAP. VEBA využívá státní pojištění EGAP pro pojištění výroby pro export typu F. Definice pojištění úvěru na předexportní financování dle EGAP zní takto: *„Předexportním financováním výroby pro vývoz je úvěr poskytnutý bankou vývozci (popř. výrobcí) na financování výroby pro vývoz a v případě pozitivní zkušenosti s daným vývozcem i na financování investice pro potřeby výroby pro vývoz.“*⁸⁰ Pojištění se vztahuje na stroje pro výrobu zboží v rámci projektu IMAGE, na pořízení strojů byl využit investiční úvěr u ČSOB. Délka splatnosti vývozního úvěru má vliv na to, do jaké výše může být pojištěn předexportní úvěr. Při splatnosti vývozního úvěru do 2 let lze pojistit předexportní úvěr do výše 85 % hodnoty vývozu a při

⁷⁹ VEBA, a.s.

⁸⁰ Stručný popis produktu. In: *EGAP* [online]. 2015 [vid. 2015-04-09]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-f/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php>

delší splatnosti do výše 75 % hodnoty vývozu. Schéma pojistného produktu typu F je k vidění na Obr.13.



Obr. 13: Schéma pojištění úvěru na předexportní financování výroby pro vývoz

Zdroj: Stručný popis produktu. In: EGAP [online]. 2015 [vid. 2015-04-09]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-f/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php>

Kladný přínos pro společnost VEBA má samozřejmě i členství ČR v EU, jelikož se značně zjednodušila legislativa pro dovoz a vývoz díky volnému pohybu zboží a služeb mezi unijními státy. Vývoz a dovoz je tedy mezi státy EU realizován bez omezení. Povinností společnosti je vykazování dat pro Intrastat. Jak již bylo řečeno v podkapitole 3.2 teoretické části práce, tak se jedná o aplikaci sběru dat pro statistiku obchodu mezi členskými státy. Zaznamenávají se do něho údaje o zboží Společenství, které nepodléhá celnímu dohledu a nevzniká povinnost podávat celní prohlášení.

Proces exportu brokátu do Afriky

Potřebnými vývozními dokumenty, které společnost VEBA poskytla pro přílohy, jsou např. vývozní doprovodný doklad, faktura za zboží vystavená VEBOU, rozpiska, balicí list či váhový. Nákladní a náložný list pro vývoz již přiložen není, jelikož vzor obou je již přiložen u procesu dovozu. Při vývozu zboží do Afriky se jedná o shodné přepravní dokumenty, tedy o nákladní list CMR a náložný list B/L.

Vývozní doprovodný doklad (VDD) se vystavuje pro vývoz zboží z EU do třetích zemí. Tento doklad doprovází zásilku na hranice Společenství, kde je ukončen výstupním celním úřadem, v případě exportu společnosti VEBA se jedná o německý výstupní celní úřad.

Ukončením VDD je prokázáno, že zboží opustilo území společenství. Samotná zpráva o ukončení odeslaná výstupním celním úřadem je považována za daňový doklad pro vývozce.⁸¹ Pro vyhotovení VDD je zapotřebí faktura, údaje o hmotnosti, balení, popis zboží a výstupní celní úřad. Dalším ještě nevysvětleným dokumentem je tzv. **rozpiska**. Jedná se o výtah z balicího listu podle druhu dezénu. Podle rozpisky pak prodejce tvoří fakturu, viz příloha E.

Co se týká podstatných náležitostí kontraktu, tak opět nesmí chybět sjednaná dodací podmínka ani podmínky platební. Dle standardizovaných dodacích podmínek INCOTERMS, které společnost VEBA pro svůj obchod využívá, lze dodací podmínku sjednat. Pro vývoz zboží do neunijních zemí společnost využívá převážně dvou doložek a to EXW a CIP. Doložka EXW, z anglického Ex Works, česky Ze závodu, je součástí jedné ze čtyř skupin INCOTERMS a to konkrétně skupiny E (ex), kam patří pouze tato jediná doložka odebrání. Povinností prodávajícího je tedy připravit zboží ve svém závodě k dispozici kupujícímu, veškeré náklady a rizika spojené s dodávkou zboží přecházejí na kupujícího již v závodě dodavatele. Prodávající není zodpovědný ani za nakládku zboží na dopravní prostředek kupujícího. Tuto doložku VEBA využívá pouze v případě, kdy není přesně určeno, kdy a jak zákazník zboží odebere. Důležitější a častější při realizaci vývozu do Afriky je pro společnost doložka CIP. Doložka CIP, Carriage and Insurance Paid, česky Přeprava a pojištění placeny do, je součástí skupiny C, kde je hlavní přepravné placeno. Jak je uvedeno v podkapitole 4.2.1, prodávající u této skupiny doložek zajišťuje přepravní smlouvu, ale nenese rizika ztráty nebo poškození, k nimž dojde po naložení a odeslání zboží. U doložky CIP hradí kupující dopravu od sjednaného místa určení, prodávající sjednává povolení pro vývoz a další potřebné formality, navíc zajišťuje pojištění v hodnotě 110 % ceny zboží. Při exportu společnosti VEBA do Afriky se tedy jedná opět o kombinovanou dopravu, kdy naložený kamion se zbožím do Afriky je vyslán do hamburského přístavu (nutnost nákladního listu CMR), zboží dále pokračuje lodí (kontejnery) až na místo určení v Africe. Nejčastěji se jedná o přístav v Dakaru či Senegal právě na základě dodací podmínky CIP, čili CIP Dakar, což je vidět i z faktury v příloze E. Výjimkou pak je Nigérie,

⁸¹ Vývoz. In: *Celní jednání* Zelinka [online]. 2015 [vid. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.zelinka.cz/cs/vyvoz>

kam se menší zakázky realizují i letecky. Jedná se však o ojedinělé případy, kdy jsou zákazníci ochotni zaplatit vyšší náklady.

Doba placení je důležitá při plnění kontraktu oběma stranami. Společnosti je placeno částečně předem a částečně při dodávce nebo s odloženou platností. Částečná platba při zadávání zakázky a částečná při dodávce zboží se nazývá akontace. Platba s odloženou platností je prováděna formou úvěrování kupujícího. Způsob platby při exportech společnosti VEBA do neunijních zemí je totožný jako u dovozu. Převážně je tedy využíváno hladkých plateb, výjimečně pak dokumentárního akreditivu.

Výstupní data k exportu brokátu

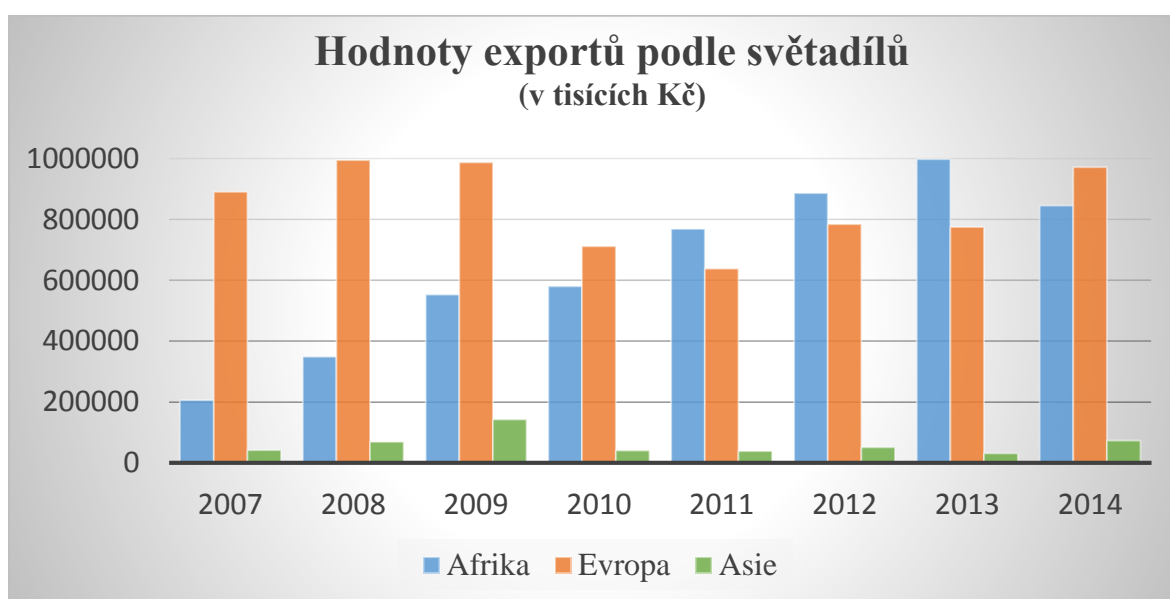
Na Obr. 14 jsou zobrazeny korunové hodnoty vývozu společnosti VEBA do Afriky, Evropy a Asie dle jednotlivých let. Zajímavý je vcelku rychlý vzestup tržeb na africkém trhu, který nastal právě po roce 2006. Hodnota exportů v roce 2006 činila 77 131 000 Kč, v roce 2007 to pak bylo 205 974 000 Kč, což je téměř dvakrát více, než v roce 2006.⁸²

Co se týče poklesu prodeje do Afriky v roce 2014, tak celkový prodej afrických tkanin vzrostl, ale změnil se poměr jednotlivých typů prodejních kanálů. Celkově narostly prodeje přes tradingové firmy (zejména německé) a naopak poklesly prodeje přímým africkým zákazníkům. Důvodem je značně nestabilní region, často zasažený politickými, ekonomickými, klimatickými či jinými problémy. Tyto problémy občas způsobí výkyv prodeje. Nejvíce brokátu se nakupuje v období před muslimskými svátky Ramadánem a Tabaski. Tyto svátky jsou pohyblivé, v několika posledních letech vrcholí poptávka spíše v první polovině roku. V druhé polovině roku 2014 navíc došlo ke kombinaci více negativních vlivů, které obchod zkomplikovaly. V Guinei, Libérii a Sierra Leoně se rozšířila epidemie viru eboly, což mělo za následek omezení cest všech prodejců z evropského regionu. Dalším významným prvkem ovlivňujícím trh s brokátom mohlo být postupné posilování islamistických radikálů v severních částech zemí – zejména v Mali a Nigérii. Obě zmíněné skutečnosti (ebola i terorismus) měly negativní vliv na obchod. S ohledem na to měly finančně silné tradingové firmy se stálými vazbami v různých zemích více možností podobné výkyvy překonat a z tohoto důvodu nakupovali více než přímí zákazníci. Naproti tomu se situace v tomto roce otočila, nyní opět převažují obchody s přímými africkými

⁸² VEBA, a.s.

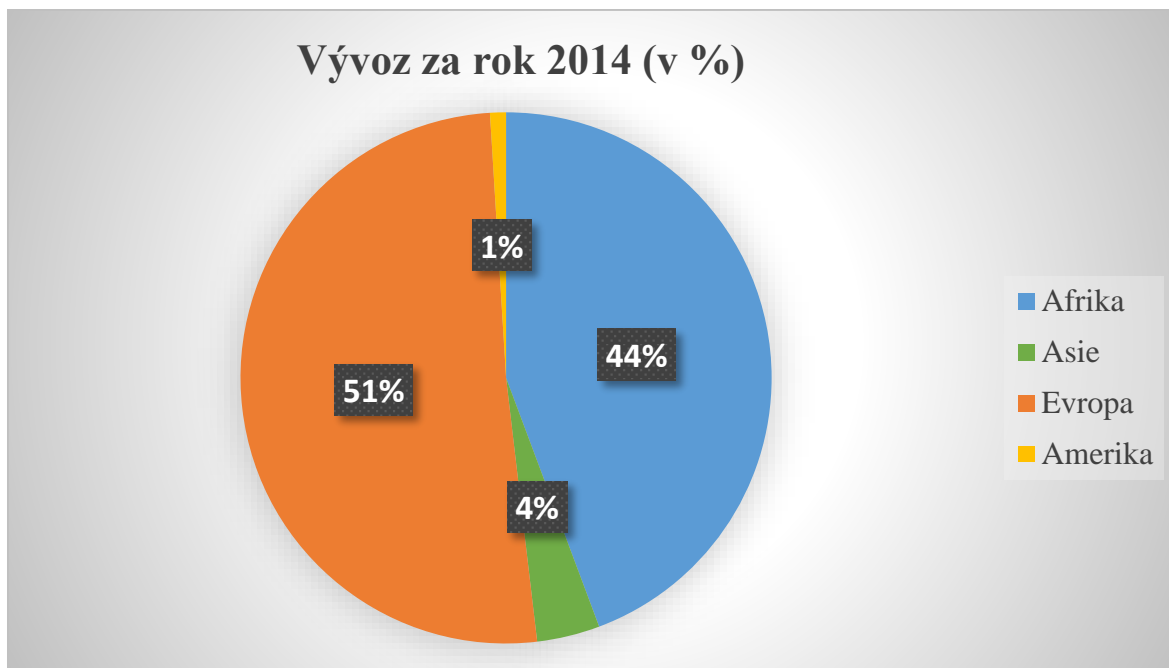
zákazníky. Z toho je patrné, že obchod s brokátem je velmi sensiblní a nelze počítat s konstantními a snadno předvídatelnými objednávkami.

Vývoz do Asie má celkem stabilní vývoj, kromě roku 2009, kdy stoupl díky nárůstu prodejů tradingové firmě ze Spojených arabských emirátů. Ve skutečnosti se ale jedná o africký obchod. Firma kupuje brokát a prodává do západní Afriky. Díky tomu byl v roce 2009 téměř zdvojnásoben nákup a v roce 2010 prodej spadl na čtvrtinu oproti roku 2009. Celkově se krize na prodejích společnosti projevila až v roce 2010. Evropské trhy byly v popředí do roku 2010, jak je názorně vidět z grafu na Obr. 14, tak v roce 2011 je předstihly trhy africké.



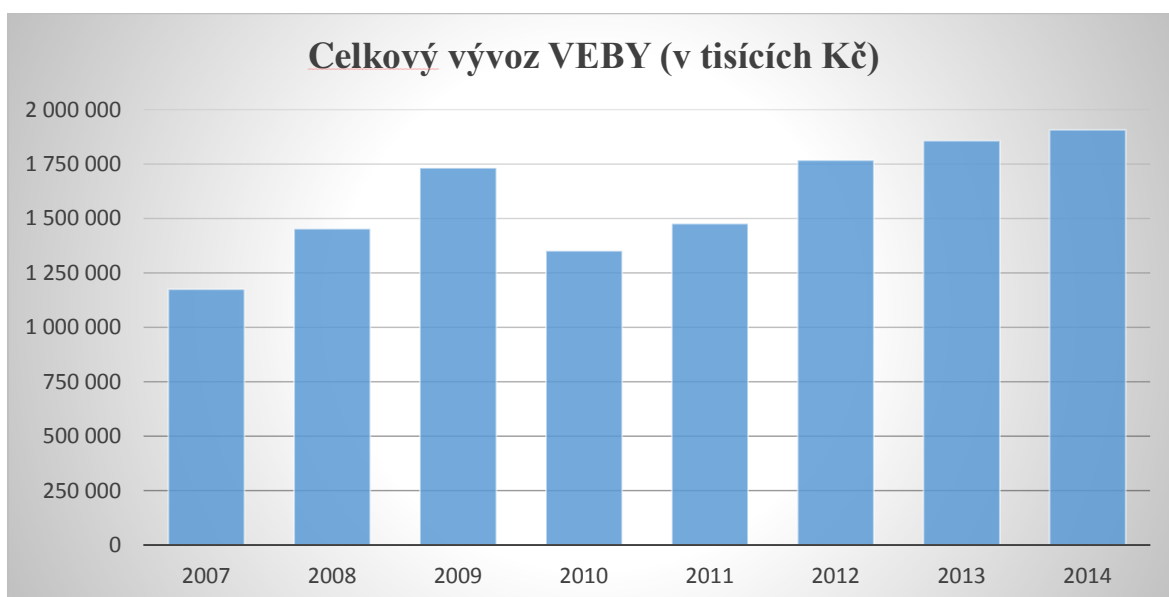
Obr. 14: *Hodnoty exportů podle světadílů*
Zdroj: vlastní zpracování dle údajů společnosti VEBA

Výšečový graf níže zaznamenává procentuální rozložení vývozu za rok 2014. Jak je vidět z grafu, tak nejvíce zboží putovalo do evropských zemí. Důvodem je snížení přímých prodejů do afrických oblastí a zvýšení prodejů přes německé tradingové firmy. Znamená to tedy, že zboží určené pro cílové zákazníky v Africe, putovalo nejdříve do Německa a až po té z Německa do Afriky. Proto je patrný procentuální nárůst oranžové barvy (Evropa) v grafu.



Obr. 15: Vývoz za rok 2014
Zdroj: vlastní zpracování dle údajů společnosti VEBA

Celkový vývoz společnosti VEBA je možné zhodnotit v sloupcovém grafu na Obr. 16. Z grafu je patrné, že vývoz před ekonomickou krizí zaznamenával rostoucí tendenci. Pokles v roce 2010 je způsoben právě projevující se krizí na prodejích VEBY. Po roce 2010 dochází opět k růstu exportu a to hlavně díky prosperujícímu africkému trhu.



Obr. 16: Celkový vývoz VEBY
Zdroj: vlastní zpracování dle údajů společnosti VEBA

V roce 2013 realizovala VEBA 94 % svých tržeb v Africe. Sázka VEBY na produkci afrických brokátů přináší až neuvěřitelné výsledky. Společnost v roce 2013 zvýšila zisk po zdanění na historicky rekordních 332 milionů korun. Silná investiční činnost vedla k EBITDA (zisk před odečtením úroků, daní, odpisů a amortizace), která lehce překročila hranici půl miliardy korun. Tržby přesáhly 2,1 miliardy, z toho právě 94 % bylo realizováno na trzích v Africe. V Česku, kde převážná většina textilního průmyslu v posledních dvaceti pěti letech zkolabovala, představují výsledky společnosti téměř zázrak.

Růst tržeb v Africe však v roce 2013 omezily vojenské konflikty v některých zemích. Konflikty ale nesnížily zájem o zboží společnosti, vytvořily však řadu překážek fungování obchodu, ať již logistických komplikací spojených s dopravou a distribucí zboží, s prvky chaosu ve finančním systému i v psychologii zákazníků, kteří upřednostňovali vlastní bezpečnost a obávali se rizika cestování. Příkladem těchto bojových teritorií může být severní část Mali, která odrazuje od nákupních cest do Bamaka. Společnosti ale pomohlo oslabení koruny Českou národní bankou. Dosahuje tím vyšší ziskových marží a může být vůči konkurenci cenově agresivnější.

Jediný pokles v jinak přirůstajících ziscích je zaznamenán v roce 2010, kdy, jak již bylo zmíněno výše, se v obchodu společnosti projevila ekonomická krize. VEBA se rozhodla vstoupit na africké trhy přímo v roce 2001, následně od roku 2006 nastal strmý vzestup tržeb. V současnosti více než devadesát procent tržeb generuje právě z Afriky.

Tab. 6: Čisté zisky VEBY v jednotlivých letech

Rok	Zisky v Kč
2004	1 mil.
2005	5 mil.
2006	7 mil.
2007	24 mil.
2008	51 mil.
2009	109 mil.
2010	102 mil.
2011	161 mil.
2012	288 mil.
2013	332 mil.

Zdroj: vlastní zpracování dle údajů společnosti VEBA

5.4.4 Vlastní doporučení k realizaci exportu brokátu do Afriky

Velkým problémem a rizikem zároveň se zdá být přílišná závislost na africkém trhu. Jak je zmíněno výše, tak 94 procent tržeb realizuje VEBA právě v Africe, což by mohl být problém v budoucnosti. Prvním doporučením tedy zní **orientovat se na širší portfolio trhů**. Najít třeba další muslimské země mimo Afriky, se kterými by se mohl realizovat podobný obchod, příkladem může být muslimská menšina ve Francii. Je pravda, že VEBA se nyní snaží prorazit také na arabský trh, ale tento obchod je zatím v úplných počátcích. Při rozhovoru se zaměstnanci si však toto riziko závislosti nikdo moc nepřipouštěl nebo ho spíše nepovažují jako jeden z rizikových faktorů.

Dalším doporučením pro společnost je **vytvoření vlastní šicí dílny a butiků v Africe**. To by znamenalo, že by VEBA nedovázela jen tkaninu a obchod v přístavu by pro ni tím skončil, ale realizovala by i další přidanou hodnotu v podobě kompletních afrických oděvů. Tato otázka o vytvoření šicí dílny a butiků byla se společností konzultována a odpověď byla taková, že nevylučují, že by navázali spolupráci s africkým partnerem, který by měl vlastní šicí dílnu, do typu společného podniku a zásobovali by butiky jejich kolekcí. Africká společnost se modernizuje a „nebude věčně chodit s látkami ke krejčímu“. VEBA na to dokonce již zavedla speciální projekt, v rámci kterého testuje, zda by v butikách jejich výrobky našly uplatnění, ale Afričané jsou konzervativní a změny přijímají pomalu.

Změnou či doporučením pro společnost VEBA by také mohlo být **financování vývozu forfaitingem**. Forfaiting poskytují samotné banky a jedná se o metodu střednědobého, resp. dlouhodobého financování vývozních úvěrů odprodejem pohledávky, zajištěné vhodnými nástroji jako je např. pojištění u EGAP, které VEBA sjednává. Odkup je bez zpětného postihu. Forfaiting umožňuje vývozcům získat až 100% financování exportního úvěru z cizích zdrojů, urychlit tak inkaso a přenést dopad úvěrových rizik na specializovanou finanční instituci. Při použití této metody je výhodou pro společnost okamžitá úhrada pohledávky, přenesení rizika z možného nezaplacení dovozcem na forfaitra, podobně je tomu i rizika možných kurzových změn či změn úrokových, které jsou vzhledem k dlouhodobosti pohledávek zvláště významné.

Zlepšit by se také měla **účast na veletrzích v Africe**, což je dalším doporučením pro společnost. Bylo by dobré, kdyby stát tuto účast dotoval a posílil i obchodní oddělení v některých klíčových zemích Afriky. Stát by obecně měl usilovat o posílení velvyslaneckých a obchodních úřadů v neunijních zemích na úkor unijních, případně využít obchodních oddělení jiných evropských států, které mají v afrických zemích zastoupení, a tím vytvořit zázemí pro příchozí obchodníky. V téměř 60 afrických státech se nachází celkem 10 českých velvyslanectví, což není mnoho. Navíc jsou rozmístěna tak, že zahrnují pouze z velké části severní a pak část jižní Afriky. VEBA obecně považuje proexportní politiku a vytváření příznivějších podnikatelských podmínek za prázdné deklarace jednotlivých vládních garnitur. Nekoncepční uzavírání a znovuotevírání ambasad v některých afrických zemích to dobře ilustruje. Jak dodává Josef Novák, generální ředitel společnosti VEBA: „*Je absurdní, když zákazníci z našeho nejdůležitějšího trhu Mali musejí pro české vízum do vzdáleného a jim kulturně cizího Alžíru. Stejně tak důležitá je i kvalita práce a služeb na existujících ambasádách. Dlouhodobě excelentní zkušenost máme ze spolupráce s velvyslanectvím v nigerijské Abudji, opačným negativním pólem pro nás byla zkušenost s českou ambasádou v etiopské Addis-Abebě.*“⁸³

⁸³ O obchodníky a odborníky na Afriku máme velký zájem. In: *AIP: Africký informační portál* [online]. 6.3.2015 [cit. 2015-04-17]. Dostupné z: <http://africkyportal.cz/clanky/o-obchodniky-a-odborniky-na-afriku-mame-velky-zajem-rika-josef-novak-generalni-reditel-firmy-veba>

6 Výroba zboží v ČR vs. zahraničí

Obchodní politika je součástí politiky státu, do které bezesporu patří i politika zaměstnanosti. Tato kapitola jako součást analytické části diplomové práce rozebírá, jak stát svoji politikou ovlivňuje soukromé firmy a jaký je rozdíl ve výrobě v České republice a v ostatních státech. V kapitole je dále řešena otázka přenesení výroby do zahraničí a to z pohledu firmy VEBA, která má k věci negativní postoj, a dále z pohledu firmy H & D, Prostějov, která již výrobu do zahraničí přesunutu má.

6.1 Minimální mzda v ČR a konkurenceschopnost výrobků

Vyspělé státy stanovují pomocí nařízení vlády minimální mzdu. Nehledě na uzavřené dohody mezi zaměstnavateli a předáky odborových svazů a přes nesouhlas zaměstnavatelů došlo 1. ledna 2015 k zvýšení minimální mzdy v Česku z původních 8500 na 9200 Kč. Podle ministryně práce a sociálních věcí Marksové z ČSSD však růst minimální mzdy nekončí.⁸⁴ Marksová již v září 2014 avizovala, že do začátku roku 2018 by minimální mzda mohla vyšplhat až na 11 200 Kč.

Podle zástupců českých zaměstnavatelů může mít zvyšování minimální mzdy negativní dopad na firmy. Prezident Svazu průmyslu a dopravy Jaroslav Hanák při jednání vlády s odbory a zástupci zaměstnavatelů řekl: „*Řada odvětví a oborů české ekonomiky, jak jsme si udělali průzkum, s tím nesouhlasí. Kožedělný, textilní, dřevařský průmysl prostě na to momentálně nemají.*“⁸⁵ Společnost VEBA však k tomu dodává, že v minimální mzdě až takový problém nevidí. Platy v této společnosti se pohybují dokonce nad průměrnou mzdou ČR.

⁸⁴ KOPECKÝ, Josef. *Marksová chystá další růst minimální mzdy. Až o sedm stovek měsíčně.* In: *iDnes.cz* [online]. 29.1.2015 [vid. 2015-03-11]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/ministryne-marksova-pripravuje-dalsi-zvysovani-minimalni-mzdy-px0-/ekonomika.aspx?c=A150129_151834_ekonomika_kop

⁸⁵ KOPECKÝ, Josef. *Vláda zvedla minimální mzdu na 9200 korun, přes výhrady zaměstnavatelů.* In: *iDnes.cz* [online]. 15.9.2014 [vid. 2015-03-11]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/vlada-zvysila-minimalni-mzdu-na-9200-korun-ffc-/ekonomika.aspx?c=A140915_095547_ekonomika_kop

Dá se říct, že tím, že stát stanovuje minimální mzdu všem a nikoli pouze státním zaměstnancům, zdražují se i náklady zaměstnavatelům. Příliš vysoká minimální mzda je negativní pro byznys obecně a následně i pro nabídku práce. Pro soukromé firmy znamená vysoká minimální mzda vyšší náklady na práci a tím samozřejmě dochází i k zdražení výroby a výrobků a k poklesu jejich konkurenceschopnosti. Samotné stanovení minimální mzdy také ovlivňuje např. to, že se výroba přesune do zahraničí, kde minimální mzda stanovená není nebo je téměř na nule. Příkladem může být třeba Kambodža, kde se minimální mzda pohybuje kolem tří tisíc korun českých. Právě z Kambodži se do Evropy dováží podíl 2,5 % oděvů a hlavními odběrateli jsou H & M, Zara, Adidas, Puma, C & A a další. Otázkou zůstává, jak pak mohou např. české výrobky konkurovat výrobkům z asijských zemí? Odpověď je těžká! Z asijských trhů se k nám dostávají opravdu velmi levné výrobky, jejich záporem je to, že zatím nejsou až tak kvalitní, ale všechno je to jen otázka času. Čína kopíruje výrobky z USA, zneužívá průmyslové špionáže. Asijské země obecně nectí a nerespektují patentní a licenční práva. Příkladem může být třeba oblečení značky Adidas, Nike, Puma a jiné, které často vietnamští občané zkopírují a v ČR se ho snaží za nižší ceny prodat. Prodejními místy jsou nejčastěji tržnice. V současné době se na území ČR vyskytuje více než sto vietnamských tržnic a seznam těchto tržnic není obvykle k nalezení. Celní správa ČR má však svá vytipovaná místa. Mezi nejznámější a nejnavštěvovanější tržnice v republice patří určitě Holešovice, SAPA či Tiskařská. Problematikou dovozu padělaného a napodobovaného zboží se zabývá mnoho orgánů, např. Celní správa ČR, živnostenské úřady, ČOI (Česká obchodní inspekce), SZPI (Státní zemědělská a potravinářská inspekce) aj. V ČR je dovoz a prodej padělaného zboží opatřen mnoha zákony a vyhláškami, jimiž se řídí Celní správa České republiky. Z tohoto hlediska se jeví tato opatření vlády jako krátkozraká a nevýhodná. Nehledě na to, že dle minimální mzdy se vypočítávají také všechny druhy podpor a sociálních dávek, což negativně ovlivňuje i procento nezaměstnanosti v ČR.

Dalším důležitým ukazatelem v rámci konkurenceschopnosti výrobku z hlediska jeho nákladovosti je zatížení ekologickými aspekty. Různými ustanoveními v rámci EU z hlediska ochrany půd, vody a vzduchu jsou zatěžováni zejména výrobci energií a surovinový průmysl. Na základě plnění těchto norem musí splňovat uvedené limity EU, což znamená velmi vysoké investice do nových technologií. Je pravda, že z části jsou investice kryty dotačními pobídkami, nekryjí však zdaleka sto procent potřebných nákladů.

To má za následek zdražení energií a prvotních vstupních surovin, které jsou nutné k vytvoření finálního výrobku. Země třetího světa, nebo např. Čína, se přibližují k podobným standardům jen vzdáleně a velmi pomalu. Toto má v některých případech za následek katastrofální stav životního prostředí (Čína, Indie). Z druhé strany se zde rozvírají pomyslné nůžky mezi výší vstupů na jedné straně a výrobní cenou finálního výrobku na straně druhé. Jednou z možností, jak eliminovat rozdíl v hodnotě lidské práce, je zavádění nových technologií na straně EU, zejména robotizace výroby. Je jasné, že prvotní investice jsou vysoké, ale odpadají však veškeré možné problémy s lidskou pracovní silou, resp. již zmiňované zásahy vlády a odborů na další požadavky ohledně minimální mzdy atd. Další v podstatě stejnou situací je používání obnovitelných zdrojů, hlavně sluneční, větrné a méně pak vodní energie. Prvotní investice jsou opět vysoké, dlouhodobá rentabilita je však patrná v podobě snížení vstupních nákladů, nemluvě zde o nulové ekologické zátěži a následně dalším úsporám např. v podobě nákupu emisních povolenek.

Z uvedené problematiky je patrné, že rozdíly ve výrobě finálních výrobků mezi zeměmi EU a zeměmi třetího světa jsou značné. Naznačené možnosti však skýtají v budoucnu velmi výhodná a perspektivní řešení, která budou rozhodující pro možné vyrovnání nákladových položek mezi Evropou a těmito zeměmi.

Současné podmínky v Číně

Dle článku *iDnes.cz*⁸⁶ se však i výroba v Číně začíná zdražovat. Trh práce, podmínky pro podnikání i životní úroveň některých čínských provincií se začínají podobat Evropě. Pro Číňany dobrá zpráva, pro české investory, kteří kvůli tamní levné pracovní síle přesunuli do země výrobu, nikoli. Minimální mzda v některých oblastech Číny je totiž vyšší než v Bulharsku. Za těchto okolností se nyní často vyplatí vyrábět raději v Česku. Dokonce i textilky přesouvají svou výrobu jinam, nejčastěji zpět do ČR. Hlavním důvodem je zdvojnásobení až ztrojnásobení platů obyvatel Číny za posledních deset let. Dalšími důvody pak jsou posílení čínské měny k dolaru a zvýšená ochrana k životnímu prostředí, což je dobře, ale některou výrobu to dosti zdražuje.⁸⁷ Čína zažívá rychlé ekonomické a sociální

⁸⁶ Výroba v Číně zdražuje. In: *iDnes.cz* [online]. 2015. [cit. 2015-05-06]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/cesti-tovarnici-odchazeji-z-ciny-doy-/ekonomika.aspx?c=A150408_2153630_ekonomika_fih

⁸⁷ ČERNÝ, A. *Výroba v Číně zdražuje*. In: *iDnes.cz* [online]. 11.4.2015 [vid. 2015-04-13]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/cesti-tovarnici-odchazeji-z-ciny-doy-/ekonomika.aspx?c=A150408_2153630_ekonomika_fih

změny s prudkým růstem střední třídy. Dokonce je po USA druhým největším trhem s luxusním zbožím a do roku 2020 se stane číslem jedna, neboť ve více než 300 velkých městech budou žít lidé se stejnými příjmy, jako nyní v Šanghaji. Obrovský rostoucí čínský trh se tak bude postupně stávat příležitostí i pro další sofistikované a marketingově aktivně artikulované obory a výrobky z USA a Evropy. V perspektivě další let se dá Čínu považovat za tržní příležitost, i když její domácí textilní sektor bude vždy velmi silný a překážky dovozu, ať již tarifní či netarifní, budou pro tradiční textilní produkty jen obtížně překonatelné na rozdíl od dovozních překážek do EU, které jsou téměř nulové.

Zdá se, že minulé trendy outsourcingu z Evropy do Asie vyčerpaly své možnosti a výhody a narážejí na své limity. Přemísťování zejména technologicky náročnějších textilních výrob nebude pokračovat s intenzitou srovnatelnou s minulostí. Dle předpokladů se bude stále více projevovat tendence relokace textilních výrob zpět do Evropy, a to především těch, kde Evropa bude s to potvrzovat svoji technologickou a expertní dominanci.

6.2 VEBA a její názor na možnost přesunu výroby do zahraničí

Co se týká společnosti VEBA a možnosti přenesení výroby kamkoliv do zahraničí, tak dle vyjádření pracovníků o tom neuvažovali z následujících důvodů:

- snížení prestiže výrobků,
- snížení kvality výrobků,
- ztráta know how,
- nemožnost pružně reagovat na potřeby zákazníků.

Snad jedinou výhodou pro společnost by mohla být nižší nákladovost, i když jak je zmíněno výše, tak i výroba v Číně díky růstu mezd postupně zdražuje.

Podle VEBY zásadní nevýhodou přesunu výroby je **prestiž**. Koncoví zákazníci VEBY jsou bohatí Afričané, kteří kupují pouze ten nejkvalitnější brokát. Luxusním oděvem dávají najevo, že patří do skupiny významných lidí s vysokou životní úrovní. (U nás bývá podobně prestiž člověka vnímána např. podle toho, jakým jezdí autem.) To, že je brokát vyráběn v Evropě, je pro zákazníky zásadní. Původ brokátu a značka dodavatele jsou nejdůležitějšími

kritérii při výběru tkaniny. Evropský původ zaručuje vysokou kvalitu brokátu a dává mu punc luxusu. Podobně je pro zákazníky důležité to, že je brokát barven v malijských barvárnách, zejména v hlavním městě Mali, v Bamaku. Další velice prestižní módní centrum je hlavní město Senegalu – Dakar. Tkaniny nebo oděvy zakoupené v Dakaru jsou vnímány jako velice módní, stejně jako v Evropě oděvy zakoupené v Paříži. Pokud afričtí obchodníci zjistí, že brokát dodávaný evropským dodavatelem není vyráběn v Evropě, poklesne o toto zboží zájem. Podobnou zkušenost udělal jeden z německých konkurentů VEBY, o kterém se na trhu rozšířila informace, že dodává tkaniny utkané v Číně. Úpravu tkanin zajišťovala německá úpravna, ale i tak prestiž tohoto dodavatele utrpěla. I sama společnost má zkušenosti s tím, že původ tkaniny je důležitý: Značka VEBA byla v minulosti ceněna méně, než jiné evropské značky, protože jako prestižní místo původu byla vnímána pouze západní Evropa. Někteří afričtí distributoři proto raději uváděli na zboží VEBY „vyrobena v Německu“. Dnes už to neplatí, na trhu západní Afriky je kvalita brokátů společnosti VEBA známá a značka VEBA vnímána jako jedna z nejluxusnějších. Afričtí obchodníci prodávají v butikách vedle luxusního evropského zboží i asijské (pro méně majetné zákazníky), ale to je od evropského striktně odděleno.

Co se týká ochrany **know how**, z hlediska tkaní je to problém. Čínští výrobci provádějí dekompozici konkurenčních vzorků, a někteří z nich jsou schopni tkaní velmi dobře napodobit. Problémem pro ně zůstává úprava tkaniny – ze vzorku se dá těžko zjistit, jaké chemikálie byly použity a jaké operace se s tkaninou prováděly a v jakém pořadí. Nicméně vývoj čínských výrobců postupuje i v této oblasti. Největším problémem čínských dodavatelů je zatím úroveň služeb. Ne vždy dodržují kvalitu a složení dodávek, jsou schopni dodat jen velké minimální množství tkaniny v jednom dezénu (například 5 km), nevěnují se vztahům se zákazníky – prodávají levněji a ve velkém množství, každému zájemci. Samozřejmě jakýmkoliv přesunem části nebo celé výroby do Asie by společnost umožnila větší přístup k jejímu know-how a jeho zkopírování. Dále by se také společnost mohla připravit o pružnost, kterou má nyní. Tím, že je celá výroba od začátku až do konce na jednom místě, lze pružně reagovat na změny na trhu. Pro udržení konkurenceschopnosti je potřeba neustále pracovat na vývoji produktu, i to je jednodušší, když jsou všechny složky výroby na jednom místě.

Je otázka, zda by asijská výroba byla schopná dodat stejně kvalitní produkt, jako VEBA. **Kvalita** ve VEBĚ je velmi pečlivě kontrolována, společnost má certifikát Řízení kvality. Z hlediska budování pozice značky by mohlo mít smysl přesunout výrobu do Afriky. Společnost přiznala, že ví, že dvě z konkurenčních evropských firem vyrábějících africké tisky mají textilní závod v Africe. Jedna vyrábí už pouze v Africe, druhá vyrábí částečně v Evropě (toto zboží prodává za nejvyšší ceny pod nejprestižnější značkou) a částečně v Africe (zboží je prodáváno pod více značkami za nižší ceny a jako výhoda značek je zdůrazněna jejich přímá vazba na africké prostředí). Jedná se ale o tisky a ty jsou výrobně již z minulosti spjaty s Afrikou, na rozdíl od brokátu. VEBA dodává na africké trhy tisky také, ale hlavním vývozním artiklem zůstávají brokáty. Obecně ale může být i v Africe problém kvality a především její stálosti při opakovaných dodávkách. Společnost na to narazila například v diskuzích o možnostech rozvoje textilní výroby při návštěvě východní Afriky, kdy Afričané potvrdili, že nejsou vždy schopni vyrobit produkty požadované kvality, a pokud ano, často neumí zaručit stabilitu dodávek.

VEBA v minulosti využívala pro výrobu několika typů tkanin tkalcovské kapacity v Indii, dnes už je výroba rezné tkaniny v Indii dražší, než u nás. Postupně dochází k přesunu textilní výroby do nákladově levnějších oblastí (např. Pákistán), ty ale zase nemají tradici žakárského tkaní. Tudíž může být problém s malými zkušenostmi a nízkou kvalitou.

Otázkou také zůstává, jak by se do nákladů promítla cena dopravy, pokud by VEBA například v Asii tkala a v ČR upravovala, nebo pokud by vše dělala v Asii a odtamtud vozila zboží do Afriky. Náklady na výrobu mohou být nižší, ale tím, že většinu zboží potřebuje dovézt do západní Afriky, možná by stouply náklady na dopravu a tím i cena pro konečného zákazníka.

Lze konstatovat, že společnost neví o žádném z jejich nejvýznamnějších evropských konkurentů (dodavatelů afrického brokátu), který by využíval výrobní kapacity mimo Evropu. Pravděpodobně i ti konkurenti, kteří mimoevropské kapacity v minulosti využívali, od nich upouštějí.

6.3 Společnost H & D, Prostějov a její názor na možnost přesunu výroby do zahraničí

Textilní společnost H & D, Prostějov již před několika lety svoji výrobu do zahraničí přenesla, konkrétně do Číny, a proto je ideálním podnikem pro porovnání s vybranou společností VEBA. V rozhovoru, Ing. Monika Havlová, obchodní ředitelka firmy, řekla: „*Výroba v Číně se tehdy vyplatila. Náklady na pracovní sílu byly v porovnání s Českem desetiprocentní.*“⁸⁸ Ing. Havlová podotkla, že firmě trvalo několik let, než našli správné výrobce, se kterými se dobře spolupracovalo a hlavně, kde probíhala správná kontrola kvality. Dnes se však situace dosti změnila, stoupla hodnota pracovní síly a práce v Šanghaji je dnes dražší než v ČR. Nikdo v Číně nechce dělat v textilním odvětví a odvětví trpí nedostatkem pracovních sil. V této situaci je dle obchodní ředitelky H & D, Prostějov velkou výzvou přesun výroby téměř všude jinde po světě kromě Evropy, důvod je jasný, téměř nulové náklady na výrobu, nízké minimální mzdy nebo vůbec nestanovené minimální mzdy. Příkladem zemí jsou: Bangladéš, Indie, Pákistán a v neposlední řadě Afrika, která je v současné době druhým nejrychleji rostoucím regionem hned po Asii. Co se týká právě přesunu výroby zpět do Evropy, tak obchodní ředitelka tvrdí, že pracné výrobky, jako např. kožené bundy, nemají v Evropě naději na úspěch. Snad jedinou možností by mohl být rumunský trh, kde je textil rozšířený, minimální mzda nízká a celní bariéry, tím, že se jedná o zemi v EU, nulové. Problémem je náročná komunikace s místními. Při výrobě jednodušších výrobků, jako je například zpracování různých látek, však doba nahrává evropské výrobě a to z toho důvodu, že dolar vzhledem k euru stále posiluje. Velikým problémem například v České republice je fakt, že téměř nikdo dnes neumí šít. Mnoho učňovských oborů bylo zrušeno a celková úroveň školství a zájem o textilní obory je nedostačující. Z tohoto důvodu EU poskytuje dotace na proškolení například nových šiček formou podpory z fondů EU rozdělovaných prostřednictvím operačních programů, v tomto případě se jedná konkrétně o operační program lidské zdroje a zaměstnanost. V rámci programu jsou ve firmě proškolení noví zaměstnanci zkušenými mentory, které platí právě EU.

⁸⁸ Rozhovor s Ing. Monikou HAVLOVOU, obchodní ředitelka H & D, Prostějov, Praha 14. 4. 2015

Co se týká snížení kvality či prestiže výrobků, která by měla nějak souviset s přesunem výroby do Číny, nebo že by snad firma přišla o část svého know how, to Ing. Havlová popírá. Tvrdí, že je potřeba nastavit rychlý vývoj, aby čínští výrobci firmu nikdy nedoběhli.

Lze tedy konstatovat, že firma výrobu v zahraničí ponechá a vracet zpět do Evropy ji určitě nebude, viz výše zmíněné důvody. Náročnější výrobky se snaží udržet stále v Číně, i za současných okolností, které se tam dějí. Jinak již více let kooperuje v Indii, Bangladéši a Pákistánu.

Důvodem rozdílného vnímání výroby v ČR vs. zahraničí je i skutečnost, že výrobek VEBY je tkanina s vysokou přidanou hodnotou v podobě náročných žakárských vzorů, které mohou být zpracovávány jen na vysoce sofistikovaných elektronicky řízených stavech, které vyžadují kvalifikované pracovníky, avšak obsluha těchto strojů není náročná na počet pracovníků. Finálním výrobkem H & D je konfekce, která je náročná na vyšší počet i méně kvalifikované pracovní síly. Dalším nepodstatným faktorem rozdílu vnímání práce v zahraničí je fakt, že H & D vstoupila na asijské trhy již v 90. letech a tím dostatečně využila tehdejších komparativních výhod.

Závěr

Textilní, oděvní a kožedělní průmysl má v ČR snad již nejhorší období za sebou, přesto je to spíše export zboží, který živí současné textilní společnosti. Snižování váhy tradičního textilu a posilování váhy textilu technického ve struktuře evropské i české je trend, který se zřetelně prosazuje v posledních patnácti letech a bude pokračovat i nadále. Původní členění českého textilu podle materiálové báze na bavlnářský, vlnářský, lnářský a hedvábnický sektor v podstatě ztratilo smysl, neboť se prakticky všude ve velkém rozsahu prosadily syntetické materiály. Mnoho textilních firem zaniklo anebo přesunulo svou produkci do zahraničí. V současnosti však i výroba v zahraničí začíná zdražovat. Konkrétním příkladem může být Čína, kam před téměř dvaceti lety textilky ve velkém přesouvaly svoji výrobu, dnes je situace opačná. Důvod je takový, že výroba tam už není tak levná a výhodná jako před lety. Za posledních deset let vzrostly platy Číňanů až trojnásobně, navíc posílila i čínská měna k dolaru. Kdo nezačal vyrábět v Číně tehdy, dnes tam již nezačíná. Výroba se naopak přesouvá do úplně nových teritorií, příkladem může být Bangladéš či Indie, anebo se začíná vracet zpět do Evropy.

První část diplomové práce byla zaměřena na teoretickou oblast mezinárodně obchodní politiky ČR v souvztáznosti k politice EU a na nástroje obchodní politiky, kterými stát zajišťuje výhodný přístup zboží na trhy třetích zemí a otevírá svůj trh pro zahraniční zboží, přičemž důsledně sleduje dodržování mezinárodních pravidel obchodu a v případě jejich porušování přijímá opatření na ochranu svých zájmů.

Cílem práce bylo stanovit takové podmínky mezinárodně obchodní politiky ČR, které by zjednodušovaly přístup zboží do neunijních zemí a zároveň poskytnout společnosti adekvátní doporučení nebo návrhy, jak změnit či inovovat export a import vybrané společnosti právě v souvislosti s mezinárodně obchodní politikou ČR. Na základě schůzek s podnikateli v textilním průmyslu je nasnadě závěr, že stát by měl do chodu podnikatelských subjektů zasahovat co nejméně. Nemělo by docházet k častým změnám legislativy, daní, celního zatížení, pravidel pro dovoz a vývoz aj. Obecně by firmám určitě pomohlo, kdyby zavedená pravidla byla stabilnější a měla delší trvání. Každá změna firmě přináší další dodatečné náklady a komplikuje její procesy. Příkladem může být předpokládané zrušení

celního režimu aktivního zušlechťovacího styku v systému navracení, který společnost VEBA využívá, a v rámci zjednodušení a zpřehlednění celních režimů má být od 1. května 2016 zrušen. VEBA tento celní režim využívá k vrácení cla. Zavedení a využívání této možnosti ve VEBĚ stálo nemalé investiční prostředky a čas potřebný k naučení se ovládání softwaru, což je nyní k nepotřebě.

Stěžejní část práce se zabývala firmou VEBA a jejím importem a exportem mimo země EU. Největší obchod společnost VEBA realizovala exportem do Afriky, který v současné době činí 94 % jejich tržeb. Co se týká státu a jeho pomoci společnosti při exportu a importu do neunijních zemí, lze zmínit právě režim AZS, který se řadí mezi nástroje na podporu vývozu, konkrétněji se jedná o státní subvenci, kdy je clo státem vráceno. Tento režim je pro společnost výhodný zejména při dovozu a vývozu mimo země EU. VEBA sice zaplatí při importu zboží z neunijních zemí clo, ale při exportu do neunijních zemí jí je clo navraceno. Takže z hlediska cel je pro ni hodnota nulová. Další nástroj na podporu vývozu, který VEBA využívá, je úvěrování vývozu státní úvěrovou pojišťovnou EGAP. VEBA využívá státní pojištění EGAP pro pojištění výroby pro export. Toto pojištění se vztahuje převážně na stroje pro výrobu zboží. Kladným přínosem pro společnost je i členství ČR v EU.

Protože režim AZS/N má být zrušen, je třeba nalézt řešení, které povedou k tomu, že společnost zvolí takový celní režim, který by naprosto odpovídal jejím potřebám. Adekvátní se jeví následující, přejítí do režimu AZS/P, kdy se společnost při dovozu přízí vyhne placení cla v případě, že zboží, ať již nezměněné nebo zušlechtěné, dále vyveze mimo celní území Společenství. VEBA by mohla využít režim AZS/P na příze, u kterých ví, že se zpracují na brokát a vyvezou do Afriky. Pro zboží, které se již dále do neunijních zemí nevyváží, je jiná možnost řešení např. dovoz přízí z Egypta, kde se rovněž neplatí dovozní clo, jelikož Egypt je přidruženou zemí k EU a má s EU podepsanou Asociační dohodu. V obou variantách se tedy společnost může vyhnout celnímu zatížení, což pro ni znamená nižší náklady a tím pádem i vyšší finanční výnosnost.

Autorka diplomová práce doporučuje společnosti, aby omezila obchod pomocí prostředníků a tím realizovala ještě vyšší zisky. Dalším rizikovým faktorem je také přílišná orientace na africké trhy, což by mohl být problém v budoucnosti, jelikož africké prostředí je značně nestabilní a jednotlivé země nebo regiony bývají zasaženy politickými, ekonomickými,

klimatickými či jinými problémy. Proto je společnosti doporučeno hledat další muslimské země mimo Afriku, kde by mohla uskutečnit podobný obchod. Pro zvýšení povědomí o firmě a též i zvýšení zisků by společnost mohla vytvořit vlastní šicí dílnu a butik v afrických destinacích, kde se společnosti nejlépe daří, příkladem může být stát Mali či Nigérie. Dalším doporučením pro vybranou společnost je vyšší účast na veletrzích. Přínosem pro společnost by byla činnost státu v této oblasti, především dotacemi. Stát by svou činností mohl posílit i obchodní oddělení v některých klíčových zemích Afriky a Blízkého východu. I tato činnost by mohla být výhodou pro společnost.

Při jednáních se zástupci firem byl rovněž zmíněn problém o obtížnosti obsadit pracovní místa do svých firem pracovníky nebo absolventy škol, kteří by vyhovovali podmínkám na zařazení do pracovních pozic. Firmy si musí své zaměstnance vychovávat. Právě kompetentní zaměstnanci jsou hnací silou k tomu, aby firma realizovala cíle, které si stanovuje. V dnešní době se projevují náznaky státního selhání v oblasti vzdělávání a to především proto, že existuje spousta soukromých škol, které nabízí studentům v praxi málo uplatitelné obory. Většina absolventů tak má značné problémy uplatnit se.

Rovněž je nutné posilovat image textilního průmyslu, aby se studenti nemuseli za povolání textilního pracovníka stydět. V současnosti se ukazuje vysoce populární automobilový průmysl, který je také hlavním tahounem české ekonomiky. Orientace českého průmyslu na automobilový průmysl, zvláště v případě, kdy se jedná pouze o montovny (např. Hyundai, automobilka TPCA), je však nebezpečná, protože tyto firmy mohou kdykoliv odejít do levnějších zemí. Zrušení zvýhodnění zušlechťovacího styku od roku 2016 je rovněž příkladem, kdy stát upřednostňuje automobilový průmysl.

Přínosem obchodní politiky státu pro společnost VEBA jsou kurzové intervence ČNB, kdy VEBA jako exportér na intervencích vydělala, jelikož obchody v Africe se realizují v eurech. Za další pozitivum mezinárodně obchodní politiky může být považováno členství ČR v EU, díky kterému se značně zjednodušila legislativa pro dovoz a vývoz zboží a služeb mezi unijními státy. V neposlední řadě může být pro podnik výhodné využití výše uvedených doporučení. Všeobecně se však dá říci, že společnost VEBA je přístupná novým myšlenkám a s ohledem na předchozí doporučení byl cíl práce splněn.

Seznam použité literatury

Citace

Aktivní zušlechťovací styk. In: *Celní správa České republiky* [online]. ver. 2.0.0.9/108, 2009 [vid. 2015-04-08]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/celni-rizeni/RHU/Stranky/AZS.aspx>

BENEŠ, V. a kol. *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.

BOČEK, M. *Textilní průmysl v jihomoravském kraji: Historie a současnost* [online]. 2007 [vid. 2015-03-17]. Dostupné z: http://is.muni.cz/th/150821/prif_b/Bakalarska_prace_-_Textilni_prumysl_v_Jihomoravskem_kraji-historie_a_soucasnost.pdf

Budoucnost profesí: Textilní, oděvní, kožedělný a obuvní průmysl [online]. 16.2.2015 [vid. 2015-03-18]. Dostupné z: <http://www.budoucnostprofesi.cz/cs/vyvoj-v-odvetvich/textilie-odevy.html>

BusinessInfo.cz: Exportní strategie ČR [online]. 1997-2015 [vid. 2015-03-03]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/statni-podpora-exportu/exportni-strategie-cr.html>

Celní správa České republiky: Taric CZ [online]. ver. 2.0.0.9/108, 2009 [vid. 2015-02-23]. Dostupné z: <http://www.celnisprava.cz/cz/aplikace/Stranky/taric-cz.aspx>

ČERNÝ, A. *Výroba v Číně zdražuje*. In: *iDnes.cz* [online]. 11.4.2015 [vid. 2015-04-13]. Dostupné z : http://ekonomika.idnes.cz/cesti-tovarnici-odchazeji-z-ciny-doy-/ekonomika.aspx?c=A150408_2153630_ekonomika_fih

Dokumentární akreditiv. In: *kb.cz* [online]. 2014 [vid. 2015-02-23]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/dokumentarni-akreditiv.shtml>

Dokumentární inkaso. In: *gemoney.cz* [online]. 2001-2015 [vid. 2015-02-23]. Dostupné z: <https://www.gemoney.cz/firmy/zahranicni-obchod/zajisteni-exportniho-rizika>

Dovoz. In: *Celní jednatelství Zelinka* [online]. 2015 [vid. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.zelinka.cz/cs/dovoz>

Extra EU-28 Trade. In: *Eurostat* [online]. 2014 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Extra_EU-28_trade_by_main_trading_partners,_EU-28,_2003-13_\(1\)_\(billion_EUR\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Extra_EU-28_trade_by_main_trading_partners,_EU-28,_2003-13_(1)_(billion_EUR)_YB15.png)

FINEZ Investment management [online]. 2006-2015 [vid. 2015-02-25]. Dostupné z: <http://www.finez.cz/odborne-clanky/meny/meny-bilancovani-roku-2014-a-vyhled-na-rok-2015/>

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

FOJTÍKOVÁ, L., LEBIEDZIK, M. *Společné politiky Evropské unie. Historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008. 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9.

FRÍČOVÁ, V. *Obchodní politika* [online]. 2005-2015 [vid. 2015-03-20]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/680/sekce/obchodni-politika/>

Graf EUR a USD/ Kč. In: *Kurzy.cz* [online]. 2000-2015 [vid. 2015-02-25]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/kurzy-men/grafy/CZK-EURaUSD/>

Graf EUR/ USD. In: *Kurzy.cz* [online]. 2000-2015 [vid. 2015-02-27]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/kurzy-men/kurzy.asp?A=G&V=3&m1=USD&m2=EUR&od=01.3.2014&do=26.2.2015&T=0>

HERZÁN, R. *Nejmodernější tkalcovnu textilní společnosti VEBA si přišlo prohlédnout téměř 1 300 lidí*. In: *Naše Broumovsko* [online]. 6.10.2014 [vid. 2015-03-26]. Dostupné z: <http://nase.broumovsko.cz/podniky/nejmodernejsi-tkalcovnu-textilni-spolecnosti-veba-si-prislo-prohlednout-temer-1-300-lidi.html>

Incoterms 2010 [online]. 2012 [vid. 2015-02-23]. Dostupné z: <http://www.ferfreight.com/en/data/incoterms-2000-en/>

Intra EU-28 Trade. In: *Eurostat* [online]. 2014 [vid. 2015-03-23]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Intra_EU-28_trade,_2012_and_2013_\(billion_EUR\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Intra_EU-28_trade,_2012_and_2013_(billion_EUR)_YB15.png)

Intrastat [online]. 2014 [vid. 2015-02-21]. Dostupné z: <http://www.intrastat.cz/co-je-intrastat>

JANATKA, F., K. LUKEŠ a kol. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU*, Praha: ASPI a.s., 2004. 295 s. ISBN 80-7357-006-8.

Jednotný správní doklad. In: *Czech International* [online]. 2008 [vid. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.czechint.cz/cs/jednotny-spravni-doklad-jsd.html>

KALÍNSKÁ, E., L. ŠTĚRBOVÁ a kol. *Mezinárodní obchod (pro 2 MO 301)*. 1. vyd. VŠE, Praha: Oeconomica, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0.

KOPECKÝ, J. *Marksová chystá další růst minimální mzdy. Až o sedm stovek měsíčně*. In: *iDnes.cz* [online]. 29.1.2015 [vid. 2015-03-11]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/ministryne-marksova-pripravuje-dalsi-zvysovani-minimalni-mzdy-px0-/ekonomika.aspx?c=A150129_151834_ekonomika_kop

KOPECKÝ, J. *Vláda zvedla minimální mzdu na 9200 korun, přes výhrady zaměstnavatelů*. In: *iDnes.cz* [online]. 15.9.2014 [vid. 2015-03-11]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/vlada-zvysila-minimalni-mzdu-na-9200-korun-ffc-/ekonomika.aspx?c=A140915_095547_ekonomika_kop

KRUGMAN, Paul R. and Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and Policy*. 6th edition. USA.: Addison Wesley, 2003. ISBN 0-321-11639-9. Také dostupné komerčně z: <http://proquest.umi.com>

LEBIEDZIK, M., I. MAJEROVÁ a P. NEZVAL. *Světová ekonomika*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2006. 280 s. ISBN 978-80-251-1498-8.

MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

Mezinárodní aktivity. In: *Česká národní banka* [online]. 2003-2015 [vid. 2015-02-22]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/vykon_dohledu/mezinarodni_aktivity/index.html

Měnový kurz jako nástroj měnové politiky. In: *Česká národní banka* [online]. 2003-2015 [vid. 2015-02-22]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/faq/menovy_kurz_jako_nastroj_menove_politiky.html#1

MINISTERSTVO FINANČÍ ČR. *Zavedení eura v České republice* [online]. 2013 [vid. 2015-02-22]. Dostupné z: <http://www.zavedenieura.cz/cs/euro-a-ceska-republika/vyhody-a-rizika-eura>

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Přístup evropských podnikatelů na třetí trhy*. CzechInvest.org [online]. 2008 [vid. 2015-02-21]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/data/files/pristup-evropskych-podnikatelu-na-treti-trhy-publikace-1221-cz.pdf>

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Systém tvorby obchodní politiky EU vůči třetím zemím* [online]. 2005 [vid. 2015-03-20]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument38699.html>

MULAČOVÁ, V., P. MULAČ a kol. *Obchodní podnikání ve 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2013. 520 s. ISBN 978-80-247-4780-4.

O ČNB. In: *Česká národní banka* [online]. 2003-2015 [vid. 2015-02-22]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/o_cnb/

O obchodníky a odborníky na Afriku máme velký zájem. In: *AIP: Africký informační portál* [online]. 6.3.2015 [cit. 2015-04-17]. Dostupné z: <http://africkyportal.cz/clanky/o-obchodniky-a-odborniky-na-afriku-mame-velky-zajem-rika-josef-novak-generalni-reditel-firmy-veba>

Platební karty. Platební styk. In: *Slideplayer.cz* [online]. 2015 [vid. 2015-03-03]. Dostupné z: <http://slideplayer.cz/slide/2282798/#>

Prezentace - UCC a AEO. In: *Celní správa České republiky* [online]. 2014 [vid. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.celnisprava.cz/cz/clo/celni-rizeni/Stranky/default.aspx>

Stručný popis produktu. In: *EGAP* [online]. 2015 [vid. 2015-04-09]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-f/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php>

SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2009. 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

Tranzit Společenství a společný tranzitní režim. In: *Celní správa České republiky* [online]. 2009. [cit. 2015-04-07]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/celni-rizeni/tranzit/Stranky/tranzit-spolecenstvi-a-spolecny-tranzitni-rezim.aspx>

Vebe – Africký brokát. In: *VEBA, textilní závody a.s.* [online]. 2015 [vid. 2015-03-25]. Dostupné z: <http://www.veba.cz/cs/africky-brokat>

Vebe – Logo. In: *VEBA, textilní závody a.s.* [online]. 2015 [cit. 2015-04-09]. Dostupné z: <http://www.veba.cz/cs/logo-ke-stazeni>

Vebe – o nás. In: *VEBA, textilní závody a.s.* [online]. 2015 [vid. 2015-03-25]. Dostupné z: <http://www.veba.cz/cs/o-nas>

Veřejná databáze ČSÚ: Zahraniční obchod se zbožím od roku 1993 [online]. 2015 [vid. 2015-03-01]. Dostupné z: http://vdb.czso.cz/vdbvo/tabparam.jsp?voa=tabulka&cislotab=VZO1010CU&&kapitola_id=3

VOCHOZKA, M., P. MULAČ a kol. *Podniková ekonomika*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2012. 576 s. ISBN 978-80-247-4372-1.

Volný pohyb zboží. Příručka k uplatňování ustanovení Smlouvy upravujících volný pohyb zboží. Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské Unie, 2010. ISBN 978-92-13473-9. Také dostupné z: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/files/goods/docs/art34-36/new_guide_cs.pdf

Výroba v Číně zdražuje. In: *iDnes.cz* [online]. 2015. [cit. 2015-05-06]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/cesti-tovarnici-odchazeji-z-ciny-doy-/ekonomika.aspx?c=A150408_2153630_ekonomika_fih

Vývoz. In: *Celní jednatelství Zelinka* [online]. 2015 [vid. 2015-04-08]. Dostupné z: <http://www.zelinka.cz/cs/vyvoz>

Zákony ČR. Obchodní zákoník.: Část 3. Hlava I. Díl IV - zajištění závazku. Oddíl 4 - Bankovní záruka [online]. 2015 [vid. 2015-03-06]. Dostupné z: <http://zakony.centrum.cz/obchodni-zakonik/cast-3-hlava-1-dil-6>

Bibliografie

NELSON, C. A. *Import/Export: How to Get Started in International Trade: Doing Business in Africa*. 3rd edition. New York: McGraw-Hill, 2009. ISBN 001358714. Také dostupné komerčně z: <http://proquest.umi.com>

Seznam příloh

Příloha A	Africký brokát	101
Příloha B	Provoz (přípravna, tkalcovna, úpravna)	103
Příloha C	Obchodní rejstřík	105
Příloha D	Dokumenty pro import	107
Příloha E	Dokumenty pro export	123

Příloha A Africký brokát



Zdroj: VEBA, a.s.



Zdroj: VEBA, a.s.

Příloha B Provoz (přípravna, tkalcovna, úpravna)



Zdroj: VEBA, a.s.



Zdroj: VEBA, a.s.



Zdroj: VEBA, a.s.

Příloha C Obchodní rejstřík

Výpis

z obchodního rejstříku, vedeného
Krajským soudem v Hradci Králové
oddíl B, vložka 582

Datum zápisu:	1. května 1992
Spisová značka:	B 582 vedená u Krajského soudu v Hradci Králové
Obchodní firma:	VEBA, textilní závody a.s.
Sídlo:	Přadlácká 89, Velká Ves, 550 01 Broumov
Identifikační číslo:	455 34 276
Právní forma:	Akciová společnost
Předmět podnikání:	Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona Barvení a chemická úprava textilií Projektová činnost ve výstavbě Činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence Obráběčství Provádění staveb, jejich změn a odstraňování Oceňování majetku pro - obchodní závod Hostinská činnost Zámečnictví, nástrojářství Silniční motorová doprava - nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti přesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí, - nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti nepřesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí Opravy silničních vozidel Prodej kvasného lihu, konzumního lihu a lihovin
Statutární orgán - představenstvo:	
předseda představenstva:	Ing. JOSEF NOVÁK, dat. nar. 28. listopadu 1954 Branka 143, 550 01 Broumov Den vzniku funkce: 5. ledna 2011 Den vzniku členství: 5. ledna 2011
místopředseda představenstva:	Ing. MILOSLAV GEISLER, dat. nar. 8. srpna 1951 Hvězdecká 306, Nové Město, 550 01 Broumov Den vzniku funkce: 5. ledna 2011 Den vzniku členství: 5. ledna 2011
člen představenstva:	Ing. ROMAN JIRMAN, dat. nar. 13. ledna 1958 Rybářská 304, Nové Město, 550 01 Broumov Den vzniku členství: 5. ledna 2011
Počet členů:	3
Způsob jednání:	Společnost zastupuje ve všech záležitostech samostatně kterýkoliv člen představenstva.
Dozorčí rada:	

Výpis vyhotoven: 12. prosince 2014 09:09

1/2

Zdroj: VEBA, a.s.


místopředseda dozorčí rady:	Ing. MILUŠE HOUSKOVÁ, dat. nar. 3. ledna 1953 Hvězdecká 302, Nové Město, 550 01 Broumov Den vzniku funkce: 5. ledna 2011 Den vzniku členství: 5. ledna 2011
Předseda dozorčí rady:	Ing. JIŘÍ MYŠÁK, dat. nar. 21. listopadu 1955 Hvězdecká 305, Nové Město, 550 01 Broumov Den vzniku funkce: 26. listopadu 2014 Den vzniku členství: 26. listopadu 2014
Počet členů:	3
Akcie:	560382 ks kmenové akcie na majitele v zaknihované podobě ve jmenovité hodnotě 1000,00 Kč
Základní kapitál:	560 382 000,- Kč
Ostatní skutečnosti:	Obchodní korporace se podřídila zákonu jako celku postupem podle § 777 odst. 5 zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech.
	Správnost tohoto výpisu se potvrzuje Krajský soud v Hradci Králové
Číslo výpisu: R14037/2014 Výpis se poskytuje dle § 102 z.č. 304/2013 Sb	

Vyhotovil: Jana Dospělková

Příloha D Dokumenty pro import

EVROPSKÉ SPOLEČENSTVÍ		A CELNÍ ÚŘAD ODESLÁNÍ / VÝVOZU / URCENÍ	
3 Odesílatel / Vývozce CZ25682270 Chorvatská 1400/11 CZ 10100 Praha 10		1 PRONÁŠENÍ IM A 3 Třídění 1 1 4 Label čísla 15CZ55000056SS0QW6 20150310	
2 Příjemce CZ45534276 VEBA, textilní závody a.s. Přádlácká 89 CZ 55001 BROUMOV		5 Položky 1 6 Měst. kury celkem 18 7 Referenční číslo 190014	
11 Informace Zahrnutí CZ45534276 PRIJEMCE 00500 tel.		9 Ochrana odpovědí na platební styk 10 Prv. s. vstupní 11 Změn. v. vstupní 12 Údaje o. vstupní 13 Měst. kury 14 Změn. v. vstupní 15 Měst. kury 16 Změn. v. vstupní	
14 Původ. zn. a st. přísl. dopravního prostředku sif. vozidla / připojení 3S85860 KOA4599 CZ 1		29 Dodací podmínky FOB SHANGHAI 3	
21 Původ. zn. a st. přísl. aktivního dopravního prostředku prakt. registrovaného HLXU863650 CZ		22 Měna a účtová jednotka částka USD 150 876,80 23 Svatý kurz 24 Údaje o. měny 25 Měst. kury 26 Změn. v. měny	
25 Vstupní / vstupní číslo ústředí 12CZ126400AP00040		28 Finanční a bankovní údaje Č. účtu : 0077710037720511/0710 Var. symbol : 9150087566 Částka k úhradě : ██████████ Kč	
27 Město nakládky / vykládky		30 Pop. č. 1 33 Číslovary kód 52052700 00	
28 Město nakládky / vykládky Příze z česaných vláken, o délkové hmotnosti nižší než 106,38 decitex, ne však nižší než 83,33 decitex (metrické číslo převyšující 94, avšak nepřesahující 120) bavlněná příze		34 Kód země původu CN 35 Měst. kury 18360 36 Procento 100	
Kontejner č. : HLXU 863650-0 BX		37 Režim 4100 000 38 Číslo harmoniz. obj. 16934,4 39 Měst. kury 40 Měst. kury 41 Měst. kury 42 Měst. kury 43 Měst. kury 44 Měst. kury 45 Měst. kury 46 Měst. kury 47 Měst. kury 48 Měst. kury 49 Měst. kury 50 Měst. kury 51 Měst. kury 52 Měst. kury 53 Měst. kury 54 Měst. kury 55 Měst. kury 56 Měst. kury 57 Měst. kury 58 Měst. kury 59 Měst. kury 60 Měst. kury 61 Měst. kury 62 Měst. kury 63 Měst. kury 64 Měst. kury 65 Měst. kury 66 Měst. kury 67 Měst. kury 68 Měst. kury 69 Měst. kury 70 Měst. kury 71 Měst. kury 72 Měst. kury 73 Měst. kury 74 Měst. kury 75 Měst. kury 76 Měst. kury 77 Měst. kury 78 Měst. kury 79 Měst. kury 80 Měst. kury 81 Měst. kury 82 Měst. kury 83 Měst. kury 84 Měst. kury 85 Měst. kury 86 Měst. kury 87 Měst. kury 88 Měst. kury 89 Měst. kury 90 Měst. kury 91 Měst. kury 92 Měst. kury 93 Měst. kury 94 Měst. kury 95 Měst. kury 96 Měst. kury 97 Měst. kury 98 Měst. kury 99 Měst. kury	
N380 190014 0053 N934 D.V.1 N821 15CZ5900009CLNETP7 N730 715076895 N705 4351-0158-501.020 9110 13CZ520000C002120		40 Skladová jednotka / Přiznání zboží X-821-15CZ5900009CLNETP7 6.3.2015 1 41 Měst. kury 16934,4 42 Měst. kury 3659366 43 Měst. kury 44 Měst. kury 45 Měst. kury 46 Měst. kury 47 Měst. kury 48 Měst. kury 49 Měst. kury 50 Měst. kury 51 Měst. kury 52 Měst. kury 53 Měst. kury 54 Měst. kury 55 Měst. kury 56 Měst. kury 57 Měst. kury 58 Měst. kury 59 Měst. kury 60 Měst. kury 61 Měst. kury 62 Měst. kury 63 Měst. kury 64 Měst. kury 65 Měst. kury 66 Měst. kury 67 Měst. kury 68 Měst. kury 69 Měst. kury 70 Měst. kury 71 Měst. kury 72 Měst. kury 73 Měst. kury 74 Měst. kury 75 Měst. kury 76 Měst. kury 77 Měst. kury 78 Měst. kury 79 Měst. kury 80 Měst. kury 81 Měst. kury 82 Měst. kury 83 Měst. kury 84 Měst. kury 85 Měst. kury 86 Měst. kury 87 Měst. kury 88 Měst. kury 89 Měst. kury 90 Měst. kury 91 Měst. kury 92 Měst. kury 93 Měst. kury 94 Měst. kury 95 Měst. kury 96 Měst. kury 97 Měst. kury 98 Měst. kury 99 Měst. kury	
43 Město nakládky / vykládky A00 3710040 4 3882922 21		44 Měst. kury 45 Měst. kury 46 Měst. kury 47 Měst. kury 48 Měst. kury 49 Měst. kury 50 Měst. kury 51 Měst. kury 52 Měst. kury 53 Měst. kury 54 Měst. kury 55 Měst. kury 56 Měst. kury 57 Měst. kury 58 Měst. kury 59 Měst. kury 60 Měst. kury 61 Měst. kury 62 Měst. kury 63 Měst. kury 64 Měst. kury 65 Měst. kury 66 Měst. kury 67 Měst. kury 68 Měst. kury 69 Měst. kury 70 Měst. kury 71 Měst. kury 72 Měst. kury 73 Měst. kury 74 Měst. kury 75 Měst. kury 76 Měst. kury 77 Měst. kury 78 Měst. kury 79 Měst. kury 80 Měst. kury 81 Měst. kury 82 Měst. kury 83 Měst. kury 84 Měst. kury 85 Měst. kury 86 Měst. kury 87 Měst. kury 88 Měst. kury 89 Měst. kury 90 Měst. kury 91 Měst. kury 92 Měst. kury 93 Měst. kury 94 Měst. kury 95 Měst. kury 96 Měst. kury 97 Měst. kury 98 Měst. kury 99 Měst. kury	
46 Měst. kury 47 Měst. kury 48 Měst. kury 49 Měst. kury 50 Měst. kury 51 Měst. kury 52 Měst. kury 53 Měst. kury 54 Měst. kury 55 Měst. kury 56 Měst. kury 57 Měst. kury 58 Měst. kury 59 Měst. kury 60 Měst. kury 61 Měst. kury 62 Měst. kury 63 Měst. kury 64 Měst. kury 65 Měst. kury 66 Měst. kury 67 Měst. kury 68 Měst. kury 69 Měst. kury 70 Měst. kury 71 Měst. kury 72 Měst. kury 73 Měst. kury 74 Měst. kury 75 Měst. kury 76 Měst. kury 77 Měst. kury 78 Měst. kury 79 Měst. kury 80 Měst. kury 81 Měst. kury 82 Měst. kury 83 Měst. kury 84 Měst. kury 85 Měst. kury 86 Měst. kury 87 Měst. kury 88 Měst. kury 89 Měst. kury 90 Měst. kury 91 Měst. kury 92 Měst. kury 93 Měst. kury 94 Měst. kury 95 Měst. kury 96 Měst. kury 97 Měst. kury 98 Měst. kury 99 Měst. kury		49 Označení zboží 13CZ5500001D00010 CZ	
51 Město a datum BROUMOV 10.03.2015		52 Město a datum Sýkorová Yveta celní deklarantka	

EVROPSKÉ SPOLEČENSTVÍ

DOVOZNÍ DOKLAD	Odesílatel/vývoze (2) č.CZ25682270		DRUH PROHLÁŠENÍ (1)		MRN  15CZ55000056SS0QW6			
	Chorvatská 1400/11 10100 Praha 10 CZ		IM A					
	Příjemce (8) č.CZ45534276		Tiskopisy (3) 1 1		Datum přijetí: 10.3.2015 Celní úřad:			
	VEBA, textilní závody a.s. Přadlácká 89 55001 BROUMOV CZ		Položky (5) 1		Nákl. kusy celkem (6) 18		Referenční číslo (7) 190014	
	Deklarant (14) č.CZ45534276		Země odesláni (15) a CN		Země určení (17) a CZ		Hrubá hmotnost (kg) (35) 18360	
	VEBA, textilní závody a.s. Přadlácká 89 55001 BROUMOV CZ		Dodací podmínky (20) FOB		SHANGHAI		3	
	Zástupce (14) č.		Měna a částka (22) USD		Směnný kurz (23) 24,254		Druh obchodu (24) 1	
	Totální dopravní prostředek při příjezdu (18) 3S85860 KOA4599 CZ		Finanční a bankovní údaje (28) Číslo účtu 0077710037720511		Kód banky 0710		Variabilní symbol 9150087566	
	Druh dopravy ve vnitrozemí (26) 1 HLXU863650 CZ		Celková částka poplatků (47) 148402		Lhůta na vyřízení RHU			
	Celkové poplatky (47)							
Nákladové kusy pop. zboží (31)		Značky a čísla - Č. kontejneru - Počet a druh Příze z česaných vláken, o délkové hmotnosti nižší než 106,38 decitex, ne však nižší než 83,33 decitex (metrické číslo převyšující 94, avšak nepřesahující 120) bavlněná příze						

32 Č. pol.	Počet a druh nákladových kusů, počet kusů, značky a čísla nákl. kusů	Popis zboží (31/2)							
Odesílatel/vývoze (2)	Příjemce (8)								
Předložené doklady/osvědčení (44/1)	Zbožový kód (33)								
Motorová vozidla (39)	Souhrnné prohlášení/Předchozí doklad (40)								
Druh (47)	Základ	Sazba	Částka	Z/P	Režim - předchozí režim (37.1.1-2)	Upřesnění (37.2)	Země původu (34a)	Preference (36)	Hrubá hmotnost (kg) (35)
Celková výše zajištění CD za položku	Celkem za položku		Cena za položku (42)	Statistická hodnota (46)	Čistá hmotnost (38)				
1	---	18/ BX	Příze z česaných vláken, o délkové hmotnosti nižší než 106,38 decitex, ne však nižší než 83,33 decitex (metrické číslo převyšující 94, avšak nepřesahující 120) bavlněná příze						
N380	190014		52052700 00						
0053									
N934	D.V.1								
N821	15CZ5900009CLNETP7								
N730	715076895								
N705	4351-0158-501.020								
N865	G153208805980020								
N271	190014								
9900	15004625								
			X 821	15CZ5900009CLNETP7	6.3.2015				
A00	3710040	4	148402	H	4100	000	CN	100	18360
					3659366	3734520		16934,4	

EVROPSKÉ SPOLEČENSTVÍ

KONTROLA CELNÍM ÚŘADEM DOVOZU
Datum vydání rozhodnutí :
Kód výsledku rozhodnutí :
Celní úřad :

ZAJIŠTĚNÍ (44)

Druh zajištění : 9110
GRN (referenční číslo zajištění) : 13CZ520000C002120

PLATEBNÍ VÝMĚR

Strana 1 / 1

Evid. číslo MRN : **15CZ55000056SS0QW6** Celní úřad : **CZ 550203**
 LRN : **15VEBAD00000049** Celní, Náchod
 Ref. číslo : **190014** Broumovská 349
 Datum přijetí : **20150310** 54701 Náchod
 Datum rozhodnutí : **20150310** CZ
 DIČ deklaranta : **CZ45534276** Č.úctu : **7771-37720511/0710**
 DIČ zástupce : Variabilní symbol : **9150087566**
 Fakturovaná částka : **██████████** USD Celní dluh celkem : **██████████** Kč
 Kurz : **24,254**

Pol.	Zboží	Druh	Základ	Sazba	Částka	Celkem
1	5205270000	A00	██████████	Kč 4	██████████	██████████
		DPH	██████████	Kč 21	██████████	██████████


VYMĚŘENÉ CLO CELKEM : **██████████** Kč
 DPH NEVYBRANÁ CÚ : **██████████** Kč

1 JMÉNO A ADRESA PRODÁVÁJÍCÍHO (hůlkovým písmem) Chorvatská 1400/11 10100 Praha 10	A PRO ÚŘEDNÍ ZÁZNAMY
2 a) JMÉNO A ADRESA KUPUJÍCÍHO (hůlkovým písmem) VEBA, textilní závody a.s. Přadlácká 89 55001 BROUMOV	
2 b) JMÉNO A ADRESA DEKLARANTA (hůlkovým písmem) VEBA, textilní závody a.s. Přadlácká 89 55001 BROUMOV	
DŮLEŽITÉ UPOZORNĚNÍ Podepsáním a podáním prohlášení přijímá deklarant odpovědnost za správnost a úplnost údajů na tomto tiskopise a na všech s ním předkládaných doplňkových listech i za pravost všech s nimi předkládaných podkladů. Deklarant se také zavazuje dodat veškeré dodatečné informace a předložit další podklady potřebné k určení celní hodnoty zboží.	3 Dodací podmínky FOB SHANGHAI 4 Číslo a datum faktury 190014, 13.2.2015 5 Číslo a datum smlouvy
6 Číslo a datum všech předchozích celních rozhodnutí ke kolonkám 7 až 9	Hodící se označte X
7 a) Jsou kupující a prodávající VE SPOJENÍ ve smyslu článku 143 *) nařízení (EHS) č. 2454/93 ? Pokud "NE", přejděte do kolonky 8 b) OVLIVNILO toto spojení cenu dováženého zboží? c) (odpověď nepovinná) Je hodnota transakce u dováženého zboží VELMI BLÍZKÁ hodnotě podle čl.29 odst.2 písm.b) nařízení (EHS) č.2913/92 ? Pokud "ANO", uveďte podrobnosti:	<input type="checkbox"/> ANO <input checked="" type="checkbox"/> NE <input type="checkbox"/> ANO <input type="checkbox"/> NE <input type="checkbox"/> ANO <input type="checkbox"/> NE
8 a) Jsou tu OMEZENÍ pokud jde o převod nebo použití dováženého zboží kupujícím, jiná než omezení, která: - jsou uložena nebo požadována právním předpisem nebo orgány veřejné moci ve Společenství, - omezují zeměpisnou oblast, v níž může být zboží dále prodáváno, nebo - neovlivňují podstatně hodnotu zboží? b) Jsou prodej nebo cena podrobeny PODMÍNKÁM nebo PLNĚNÍM, jejichž hodnota se nedá určit ve vztahu ke zboží, které je hodnoceno ? Uveďte podrobně podle okolností druh omezení, podmínek nebo plnění : Pokud se dá hodnota podmínek nebo plnění určit, uveďte částku v odst. 11 b).	<input type="checkbox"/> ANO <input checked="" type="checkbox"/> NE <input type="checkbox"/> ANO <input checked="" type="checkbox"/> NE
9 a) Musí kupující přímo nebo nepřímo uhradit LICENČNÍ POPLATKY, týkající se dováženého zboží, jako podmínku prodeje ? b) Je prodej podmíněn ujednáním, podle něž část výnosu z pozdějšího PRODEJE, PŘEVODU nebo POUŽITÍ případně přímo nebo nepřímo prodávajícímu? Pokud odpovíte "ANO" na některou z těchto otázek, uveďte podrobné podmínky, a je-li to možné, uveďte částku v odst. 15 a 16.	<input type="checkbox"/> ANO <input checked="" type="checkbox"/> NE <input type="checkbox"/> ANO <input checked="" type="checkbox"/> NE
(*) POZNÁMKA K Odstavci 7 1. ZA OSOBY VE SPOJENÍ SE POVAŽUJÍ, POUZE OSOBY a) z nichž jedna je členem vedení nebo správní rady podniku druhé osoby a naopak; b) které jsou právně uznávanými obchodními společníky; c) které jsou vůči sobě v zaměstnaneckém poměru; d) z nichž jedna přímo nebo nepřímo drží, kontroluje nebo vlastní nejméně 5% akcií nebo podílů s hlasovacími právy obou osob, které jsou v oběhu; e) z nichž jedna nepřímo nebo přímo kontroluje druhou; f) jež obě přímo nebo nepřímo kontroluje třetí osoba; g) jež společně přímo nebo nepřímo kontrolují třetí osobu; h) které jsou členy jedné rodiny. 2. Skutečnost, že kupující a prodávající jsou ve spojení, nevylučuje nezbytné použití hodnoty transakce (viz čl. 29 odst. 2 nařízení (EHS) č.2913/92 a vysvětlivky k tomuto ustanovení v příloze 23)	10 a) Počet přiložených doplňkových listů D.V.1 BIS 10 b) Místo: BROUMOV Datum: 10.03.2015 Podpis: Sýkorová Yveta celní deklarantka

PRO ÚŘEDNÍ ZÁZNAMY		1 / 52052700	0 /	0 /
A. Základ výpočtu	11 a) Čistá cena v MĚNĚ FAKTURY, (cena, která byla nebo má být skutečně zaplácena, pro zúčtování v době rozhodné pro určení celní hodnoty)			
	b) Nepřímé platby (viz kolonka 8 písm. b) směnný kurz 24,2540			
	12 Součet A v NÁRODNÍ MĚNĚ			
B. PRÍRÁŽKY: Náklady v NÁRODNÍ MĚNĚ NEZAHRNUTÉ v A *) Případně NÍŽE UVEĎTE předchozí celní rozhodnutí v této souvislosti	13 Náklady vzniklé kupujícím a) provize (kromě nákupní provize)			
	b) odměny za zprostředkování			
	c) nádoby a obaly			
	14 Zboží dodané a služby poskytnuté kupujícím zdarma nebo za sníženou cenu k použití při výrobě nebo prodeji dováženého zboží na vývoz: Uvedené hodnoty případně reprezentují rozvržení. a) materiály, součástky, díly a podobné položky začleněné do dováženého zboží			
	b) nářadí, matrice, slévačské formy a podobné předměty použité k výrobě dováženého zboží			
	c) materiály spotřebované při výrobě dováženého zboží			
	d) technika, vývoj, umělecká práce, design, plány a nákresy potřebné k výrobě dováženého zboží a provedené mimo Společenství			
	15 Licenční poplatky (viz kolonka 9 písm. a)			
	16 Výnosy z pozdějšího prodeje, převodu nebo použití, které případnou prodávajícím (viz kolonka 9 písm. b)			
	17 Náklady na dodání do (místo vstupu) a) dovozní			
b) poplatky za nakiádku, vykládku a manipulaci				
c) pojištění				
	18 Součet B			
C. SRÁŽKY: Náklady v NÁRODNÍ MĚNĚ ZAHRNUTÉ v A *)	19 Dovozné po dopravení na místo vstupu			
	20 Náklady na konstrukci, stavbu, montáž, údržbu nebo technickou pomoc po dovozu			
	21 Jiné platby (druh)			
	22 Cíle a daně, které je třeba platit ve Společenství z důvodu dovozu nebo prodeje zboží			
	23 Součet C	0,00		
	24 PROHLÁŠENÁ HODNOTA (A + B - C)			

(*) Platí-li se částky v CIZÍ MĚNĚ, zde uveďte částku v cizí měně a směnný kurz ve vztahu ke každé položce a údaj.

Odkaz	Částka	Směnný kurz
-------	--------	-------------

A TRANZIT - DOPROVODNÝ DOKLAD A	2 Odesílatel/vývozce [redacted] č.CZ40763811		1 REŽIM T1		MRN  15CZ5900009CLNETP7
	Podlešská 926 104 00 Praha 10 CZ		3 Tiskopisy 1 2	4 Ložné listy --	
	8 Příjemce VEBA, textilní závody a.s. Pradlácká 89 550 17 Broumov CZ		5 Položky 1	6 Nákl. kusy celkem 18	
	15 Země odeslání/vývozu CN		17 Země určení CZ		
18 Poz. zn a st. přísl. doprav. prostředku při odjezdu HLXU8636500/OS CZ		56 Jiné události během přepravy Skutková podstata a přijatá opatření		G POTVRZENÍ PŘÍSLUŠNÝCH ORGÁNŮ	
31 Nákladové y a označení žij	Značky a čísla - č. kontejneru - Počet a druh Viz seznam položek		32 Poř. č. pol. --	33 Zbožový kód	
				35 Hrubá hmotnost (kg) 18360	
				38 Vlastní hmotnost (kg)	
				40 Souhrnná deklarace / Předchozí doklad	
44 Zvláštní záznamy/ předložené podklady/ osvědčení a povolení					
55 Překládky	Místo a země: Pozn. značka a st. přísl. nového dopr. prostředku: Kontejner [] (1) Číslo nového kontejneru: (1) Zapsat se musí 1 pokud ANO a 0 pokud NE.		Místo a země: Pozn. značka a st. přísl. nového dopr. prostředku: Kontejner [] (1) Číslo nového kontejneru: (1) Zapsat se musí 1 pokud ANO a 0 pokud NE.		
F POTVRZENÍ PŘÍSLUŠNÝCH ORGÁNŮ	Nové závěry: Počet: Označení: Podpis: Razítko: <input type="checkbox"/> Údaje již zadané do systému		Nové závěry: Počet: Označení: Podpis: Razítko: <input type="checkbox"/> Údaje již zadané do systému		
50 Hlavní povinný	[redacted] č.CZ40763811 Podlešská 926 104 00 Praha 10 CZ		C ÚŘAD ODESLÁNÍ CZ CZ 590202 Celní, Česká Třebová 20150306 96A 12CZ116100GS00017		
51 Předpokládané pohraniční celní úřady (a země)					
52 Zajištění neplatí pro	03CZ810000B012923		Kód 1	53 Celní úřad určení (a země) CZ550203 Celní, Náchod	
D KONTROLA CELNÍM ÚRADEM ODESLÁNÍ Výsledek: A3 Schválený odesílatel Přiložené závěry: Počet: Označení: Osvobození Lhůta (poslední den): 20150314			I KONTROLA CELNÍM ÚRADEM URČENÍ Datum dodání: Kontrola závěr: Poznámky:		
			Zpětný list poslán zpět dne po zaevidování pod číslem: Podpis: Razítko:		

Seznam položek			
List	A	2	2

Úřad odesláni: CZ590202


MRN



Datum: 6.3.2015

Pořadové číslo položky (32)	Značky/čísla (31.1)	Počet/druh (31.2)	Číslo kontejneru (31.3)	Označení zboží (31.4)
Režim (1/3)	Zbožový kód (33)	Kód cihlivého zboží (31.5)	Množství cihlivého zboží (31.6)	Souhrnná deklarace/Předchozí doklad (40)
Země odesláni/vývozu (16)	Země určení (17)	Hrubá hmotnost (kg) (35)	Vlastní hmotnost (kg) (38)	Zvláštní záznamy/Předložené podklady/Osvědčení a povolení (44)
Odesílatel/vývozece (2)			Příjemce (8)	
1	1-18	18/PX	HLXU8636500	15-57093 KU Jednoduchá příze, z česaných vláken, obsahující >= 85 % hmotnostních bavlny, o délkové hmotnosti < 83,33 decitex (kromě šicích nití a upravených pro drobný prodej)
	52052800			355 15CZ5900001A84P717
		18360		380 190014 ZZZPlomby: 1172628

UMR -

Operátor kombinované dopravy / Bediener 		Nákladní list pro kombinovanou dopravu č. / Frachtnummer Tato přeprava podléhá, pokud bylo ujednáno jinak, podmínkám o přepravě smlouvě v mezinárodní silniční dopravě CMR 715076895	
Podleška 926, 104 00 Praha 10, tel.: +420 267 710 702		Diese Beförderung unterliegt auch im Falle einer gegenseitigen Abmachung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Strassengüterverkehr (CMR)	
Objednávka č.: 0167010724 Auftragsnummer: Release č.: 15NAKTR01090 Freistellungsnummer: Kontaktní osoba a tel.: M. Fudeša Kontaktperson, Telefon: +420 267256221		Místo a datum vystavení NI: CESTR 08.03.15 08:59 Datum und Ort der Austerlegung: Dopravce: Frachtführer: (492) AD Nováhuť Řidič: Fahrer: BRANDA SPZ: 198 SP-60, KOA 45-99 LKW - Kennzeichen: Podpis řidiče: Unterschrift des Fahrers	
Příjemce / Odesílatel: Empfänger / Absender: MIRA, MIRTILMI ZAVOBY OT. U STOPAČU POLICE NAD METUJI 0805/		Místo vykládky / nakládky kontejneru: Ausladeort / Verladeort: MIRA, MIRTILMI ZAVOBY OT. U STOPAČU POLICE NAD METUJI CZ 54964 OT. POKRANCOVA 491 502 638	
Datum a hodina přistavení kontejneru Datum + Zeitpunkt der Containerzustellung 08.03.15 08:59		Výhrady dopravce: Vorbehalte des Frachtführers:	
Druh kont.: Containertyp: Číslo kontejneru: Containernummer: Druh obalu: Verpackungsart: Označení zboží: Warenbezeichnung: Hr. hmotnost v kg Bruttogewicht kg		50052800 16300	
ADR: Hlásit se k proclení: Sich melden wegen der Verzollung: PŘIHLÁŠENÍ PŘIJEJCE 01.12.2015 PŘIHLÁŠENÍ 003 499 034		Celnice / Zollamt: 00206000 - NÁROK Českých hranic 499 Číslo celní plomby: / Zollsiegel:	
Podpis a razítko odesílatele: (jen při nakládce) Unterschrift und Stempel des Absenders: Číslo plomby zavážené odesílatelem: Die vom Absender aufgehängte Siegelnummer		Zboží převzat: (jen při vykládce) Warenempfänger: Datum: Podpis a razítko příjemce: Unterschrift und Stempel des Empfängers:	
Příložené doklady: Beiliegende Dokumente:		Potvrzení o odevzdání celních dokladů: Bestätigung von der Abgabe der Zolldokumente:	
Poznámky: Bemerkungen: Přepravce: METRANS - CESTR exp. vlak R159 exp. Jedin			

Na tuto přepravu se vztahuje:
 zvláštní ustanovení pro provoz vozidel dle § 43, odstavce 3, písmeno a) a j) Zákona č. 361/2000 Sb. o provozu na pozemních komunikacích.

Shipper
WUXI YGM TEXTILE CO.,LTD.
 ECONOMIC DEVELOPING ZONE XISHAN
 WUXI CHINA



Bill of Lading
 for Multimodal Transport
 And Port to Port Transport

Consignee (This bill is non-negotiable unless marked "To order" or "To the order of" Here. See Clause 4).
TO ORDER

Notify Party 2 (No liability shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify. See Clause 14).

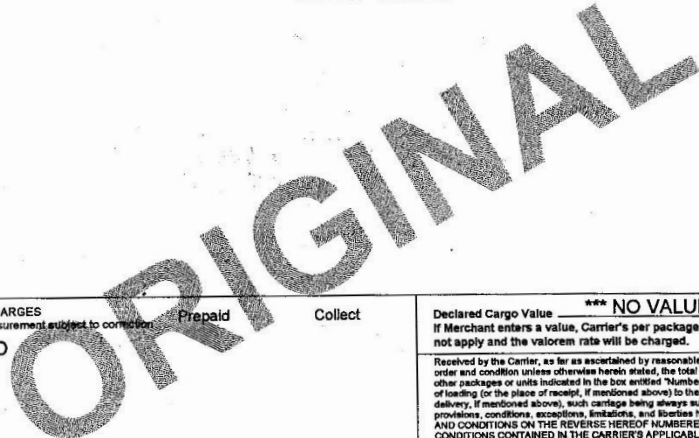
Notify Party (No liability shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify. See Clause 14).
 [REDACTED]
CHORVATSKA 1400/11 PRAHA 10
CZECH REPUBLIC

Delivery Agent
 [REDACTED]
PEKARSKA 7
15500 PRAHA 5
CZECH REPUBLIC

Place of Receipt (Multimodal Transport only)	Pre-carriage by	Port of Loading SHANGHAI	B/L-No. 4351-0158-504,020
Vessel HYUNDAI AMBITION	Voyage No. 013W04	Port of Transhipment	
Port of Discharge HAMBURG	Place of Delivery (Multimodal Transport only)	Movement CY/CY	Freight Payable at DESTINATION

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (See Clause 7.3)

Marks and Numbers	Number of Packages	Description of Goods	Gross Weight kgs	Measurement
TOTAL	2	AS PER ATTACHED FREIGHT COLLECT	36720.00	[REDACTED]



OCEANFREIGHT AND CHARGES
 Rates, Weight and/or Measurement subject to correction
AS ARRANGED

Prepaid Collect

Total amount due

Declared Cargo Value ***** NO VALUE DECLARED *****
 If Merchant enters a value, Carrier's per package limitation of liability shall not apply and the valorem rate will be charged.

Received by the Carrier, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise herein stated, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled "Number of Packages" for carriage from the port of loading (or the place of receipt, if mentioned above) to the port of discharge (or the place of delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liberties hereof (INCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF NUMBERED 1-21 AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liberties in respect of on deck stowage (see clause 13) and the carrying vessel (see clause 12). The Merchant is obliged to surrender one original bill of lading, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped and/or incorporated on the face or reverse side hereof, as duly signed if they were all signed by the Merchant.

IN WITNESS WHEREOF, the Carrier by its agents has signed three (3) original Bills of Lading all of this tenor and date and [REDACTED] as stated hereon original is surrendered and the others are void.

Place and date of issue:
SHANGHAI 29/01/2015

Shipped on board*
 Receipt only*
 * please mark as appropriate

Date: **29/01/2015**
 Shipped on Board Vessel:
HYUNDAI AMBITION
 Shipped from Port of Loading:
SHANGHAI

For and on behalf of the Carrier
MITSUBISHI & NAGEL LIMITED
Blue Anchor Line
 怡和代理有限公司
 by _____
 As Agents for the Carrier

Version 11, April 2011
 CHLSHQA04 000078M422015-01-30-08.37.10.405000CFSTBBL0

ATTACHMENT FOR

BILL OF LADING

ATTACHMENT FOR

BAL B/L NO.:
SHANGHAI

4351-0158-501.020
29/01/2015

MARKS & NOS	QTY	PCS	DESCRIPTION OF GOODS	GRSS WT KGS	CBM
HLBU1072519 SEAL HLB1172629 N/M	1	40' HC	CONTAINER SAID TO CONTAIN 100PCT COMPACT COTTON YARN FOR WEAVING NE 70/1 ROSE FOR WHITE 18 PKGS	18360.00	██████
HLXU8636500 SEAL HLB1172628 N/M	1	40' HC	CONTAINER SAID TO CONTAIN 100PCT COMPACT COTTON YARN FOR WEAVING NE 70/1 ROSE FOR WHITE 18 PKGS TTL:36 PKGS SAY TOTAL THIRTY SIX PACKAGES ONLY ALL MENTIONED CONTAINERS SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEAL	18360.00	██████
TOTAL	2			36720.00	██████

ORIGINAL



13-02-2015

陳文潔

2 OF 2

KUHNLE & NAGEL LIMITED
萬能(中國)貨運代理有限公司

ORIGINAL

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) WUXI YGM TEXTILE CO., LTD. ECONOMIC DEVELOPING ZONE XISHAN WUXI CHINA		Reference No. GHS208805980020			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) VEVA TEXTILNI ZAVODY A.S. PRADLACKA 89 550 17 BROUMOV CZECH REPUBLIC		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in <u>THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA</u> (Country) See notes overleaf			
3. Means of transport and route (as far as known) FROM SHANGHAI CHINA TO POLICE NAD METUJI, CZECH REPUBLIC BY SEA		4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
1	N/M	EIGHTEEN (18) PACKAGES OF 100ECT COMPACT COTTON YARN FOR WEAVING NE 70/1 ROSE FOR WHITE *** *** *** *** ***	*W 52 05	18360.00KGS	CJP1502001H 2 JAN. 26, 2015
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <u>CHINA</u> (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to <u>THE CZECH REPUBLIC</u> (importing country) WUXI YGM TEXTILE CO., LTD. (Authorized Signature(s)) CZECH REPUBLIC			
Tianjin, China, JAN. 28, 2015 Place and date, signature and stamp of certifying authority		Tianjin, China, JAN. 28, 2015 Place and date, signature of authorized signatory			

AQSIQ 150191642




INVOICE No.: [REDACTED]		190014		
Supplier : [REDACTED] Address : Chorvatská 1400/11 10100 Praha 10 Reg. : 25682270 CZ25682270 Zapsáno v OR Měst.soudem v Praze oddíl C, vložka 60792		Buyer: VEBA Textilní závody a.s. Address : Pradlácká 89 550 17 Broumov Reg. : 45534276 CZ45534276		
Account No. 271445610287 / 0100 With : Factoring KB, a.s. náměstí Junkových 2772/1 155 00 Praha 5 Swift : KOMBCZPP IBAN : CZ23 0100 0000 2714 4561 0287		Payment Method: bank transfer B/L Date : 29.1.2015 Issuing Date : 13.2.2015 Due Date : 13.6.2015 Delivery Terms : FOB Shanghai - China Contract No. : DF 14027A-08 15/2015		
Destination :				
Description	Netto Kč	Brutto Kč	Price USD/Kg	Price USD
Sale HLXU 863650-0 100% COTTON COMBED COMPACT YARN FOR WEAVING NE 70/1 Kvalitativní sleva FV	16 934,40	18 360,00	[REDACTED]	[REDACTED]
	1,00	0,00	-10 000,000	-10 000,000

TOTAL VALUE [REDACTED] **USD**

Prepočteno kurzem / Exchange rate: 24,4550

Pohledávka, kterou osvědčuje tato faktura, byla postoupena na Factoring KB, a.s. se sídlem Praha 5, náměstí Junkových 2772/1, PSČ 155 00, která se stala jejím vlastníkem. Částku uvedenou na této faktuře zaplatte na účet této společnosti:
 271445610287/0100, IBAN CZ2301000000271445610287, SWIFT kód KOMBCZPP



Odběratel VEBA Textilní závody a.s. Pradlacka 89 550 17 BROUMOV CZECH REPUBLIC DIČ: CZ 45534276		DOPRAVA 		
Shipper ECONOMIC DEVELOPMENT ZONE XISHAN 214031 WUXI CHINA		INVOICE / FAKTURA - DAŇOVÝ DOKLAD Naše pozice : 3110-4071-501.072 Faktura č./Datum: 15004625 04/03/2015 Kód zákazníka : V002670 Datum splatnosti : 03/04/2015		
Příjemce VEBA Textilní závody a.s. Pradlacka 89 550 17 BROUMOV CZECH REPUBLIC		Agent PEKARSKA 7 CZ-155 00 PRAHA 5 - JINONICE CZECH REPUBLIC		
Lod' : HYUNDAI AMBITION Přístav naložení : SHANGHAI Přístav vykládky : HAMBURG Dodací podmínka : FOB SHANGHAI Pojištění : Nezajišťuje KN		Voyage : 013W04 ETS : 29/01/2015 Datum zdan.plnění : 02/03/2015 Movement : CY/CY		
Signo / číslo	Počet Typ balení	Druh zboží	Brutto / Kg	Cbm
	2	dle přílohy	36720.00	
ÚČTUJEME VÁM				CZK
PŘEPRAVNÍ NÁKLADY 2.000 40H X █████ USD = █████ USD █████ CZK Exchange Rate : 24.4800 CZK				USD █████ C
FAKTURUJEME VAM ZA PRERPAVU KONTEJNERU HLBU1072519, HLXU8636500				
C: §69,ODST.1 ZAK.O DPH 235/2004 SB		§69,SUBS.1 OF VAT CZ LAW 235/2004		
ZÁKLAD DANĚ .00 % c		Netto █████	DPH .00	
		Mezisosčet: █████	DPH .00	
		CELKEM: CZK █████	=====	
Kühne + Nagel, spol. s r.o. Pekarská 7 155 00 Praha 5 IČO: 45787116, DIČ: CZ45787115				
1 / 2				
Pekarská 7 Praha 5 CZ-155 00 Česká republika UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC, A.S. SWIFT: BACX CZPP		Tel: +420 257 090 ext Fax: +420 257 090 029 E-mail: █████ Internet: █████ DIČ: █████ SWIFT: BACX CZPP		CZK 1233664101/2700 IBAN: CZ5027000000001233664101 EUR 2108341128/2700 IBAN: CZ2127000000002108341128 USD 2108341136/2700 IBAN: CZ9627000000002108341136
		Jaroslav Cimicky (ext.031)		

IČO: -45787115; Zapsáno v Obchodním rejstříku Městského soudu v Praze, oddíl C, vložka 17214 / Právní úkon na základě
 výsadní podmínky Úst. z. 155/00 Praha 5

PŘÍLOHA

INVOICE / FAKTURA - DAŇOVÝ DOKLAD

**** PROSÍME UVÁDĚT V KORESPONDENCI ****

NAŠE POZICE : 3110-4071-501.072

Prague 04/03/2015

SIGNO / ČÍSLO	POČET TYP	DRUH ZBOŽÍ	BRUTTO / KG	CBM
HLBU1072519 SEAL HLB1172629 N/M	1 40HC	100PCT COMPACT COTTON YARN FOR WEAVING NE 70/1 ROSE FOR WHITE 18 pkgs	18360.00	████████
HLXU8636500 SEAL HLB1172628 N/M	1 40HC	100PCT COMPACT COTTON YARN FOR WEAVING NE 70/1 ROSE FOR WHITE 18 pkgs ttl:36 PKGS SAY TOTAL THIRTY SIX PACKAGES ONLY ALL MENTIONED CONTAINERS ALL MENTIONED CONTAINERS SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEAL	18360.00	████████
CELKEM	2		36720.00	████████

Náklady na přepravu kont. HLXU8636500 ex. FOB Shanghai

Náklady na přepravu jednoho kontejneru:

FOB Shanghai – hranice EU	██████████,- USD
Hranice EU – hranice CZ	██████████,- USD
hranice CZ – příjemce CZ	██████████,- USD

Jaroslav Cimický

██████████

Provozovna:

Tel: +420 257 090 031

Jaroslav.cimicky@██████████

██████████
Pekařská 7

Fax: +420 257 090 039

CZ – 155 00 Praha 5

██████████ Pekařská 621/7, 155 00, Praha 5 / DIČ: CZ45787115, IČO: 45787115, Zapsáno v obch. rejstříku Městského soudu v Praze, oddíl C., vložka 17214

Zdroj: VEBA, a.s.

Příloha E Dokumenty pro export

EVROPSKÉ SPOLEČENSTVÍ		MRN	
VÝVOZNÍ DOPROVODNÝ DOKLAD	Odesílatel/vývozce (2) VEBA, textilní závody a.s. Prádlácká 89 55001 BROUMOV CZ	č. CZ45534276	DRUH PROHLÁŠENÍ (1) EX A Kód DZO (S32)
	Příjemce (8) IN TRANSIT TO BAMAKO 0 DAKAR SN	č. IN TRANSIT	Tiskopisy (3) Bezp. prohl. (S00) 1 1 S 15CZ550000293H9N19
	Deklarant/ Zástupce (14) VEBA, textilní závody a.s. Prádlácká 89 55001 BROUMOV CZ	č. CZ45534276	Položky (5) 1 Nákl. kusy celkem (6) 75 Datum vydání: 30.3.2015 Celní úřad: CZ 550203
	Pozn. zn a st. přísl. doprav. prostředku při odjezdu (18) HKP5949 1H86121		Referenční číslo (7) 2015000650,652
	Druh dopravy 1 na hranici (25)	Umístění zboží (30) 12CZ126400AP00069	Kód způsobu platby přepravného (S29) CZ Kód země určení (17) SN
	Výstupní celní úřad (29) DE 004851		Kódy země/zemí na trase (S13)
	Nákladové kusy a popis zboží (31) Značky a čísla - Č. kontejneru - Počet a druh Ostatní bavlněné tkaniny bělené 100% bavlna B.B.B 17649/23-24, 17686/1-73 72 bal. + 3 kart. 61506,7 m + 292,05 kg plomba ES 1681624		Zástupce osoby podávající souhrnné prohl. (14b) č.
			Hrubá hmotnost (kg) (35) 10719
			Číslo závěry (S28)
			CZ Celní, Náchod - CZ550203 15CZ550000293H9N19 20150330 V1 11CZ126400GE00025
32 Č. pol. Počet a druh nákladových kusů, počet kusů, značky a čísla nákl. kusů	Popsal zboží (31/2)		
Odesílatel/vývozce (2)	Příjemce (8)		
Pozn. zn. a st. přísl. dopravního prostředku při odjezdu (18)	Zbožový kód (33)		
Jedinečné referenční číslo zásilky (7)	Souhrnné prohlášení/Předchozí doklad (40)		
Předložené doklady/osvědčení (44/1)	Číslo kontejneru (31/3)		Číslo závěry (S28)
Zvláštní záznamy (44/2)	Režim (37)	Země vývozu (15a)	Země určení (17a)
UNDG (44/4)	Kód zp. pl. přepr. (S29)	Statistická hodnota (46)	Fakt. cena
1 --- 72/BN --- 3/BX			Čistá hmotnost (38)
HKP5949 1H86121	52082900		
N380 / 2015000650,652 N271 / A623,A103 N730 / 0000163	IM 14CZ5500005A811GS5 IM 14CZ5500005GILVAS3		
	TGHU 089116-6		
	1041	CZ	SN
	9619326		10719,000
			9675645 10497

E KONTROLA CELNÍM ÚŘADEM ODESLÁNÍ/VÝVOZU

Výsledek: A3 Schválený vývozce
Příložené závěry: Počet:
Označení: Osвобоzení
Lhůta (poslední den): 20150409

KONTROLA VÝSTUPNÍM CELNÍM ÚŘADEM (K)

Datum příchodu:
Kontrola celních závěr:
Poznámky:



Invoice no. 2015000650

Page: 1/2

VEBA, textilní závody a.s. Prádlácká 89, Broumov, 550 01 CZECH REPUBLIC Zápis: Krajský soud v Hradci Králové, oddíl B, vložka 582 ID 45534276 VAT No: CZ45534276	No. 2015000650 Date of issue: 27.3.2015 Our order: 2014/17649 Your order:
Sales manager: Světlík Jan Tel., Fax.: 00420491502278	BUYER: [REDACTED] IMM.BALLY S.A GRAND MARCHE MAGASIN NO.2 . BAMA KO MALI VAT No:
CONSIGNEE: [REDACTED] IN TRANSIT TO BAMA KO . DAKAR SENEGAL	DELIVERY AND PAYMENT TERMS: CIP Dakar (Incoterms 2000) payment within 30-90 days
AGENT: [REDACTED]	BANK CONNECTION: RAIFFEISENBANK a.s., Hvězdova 1716/2b, 140 78 Praha 4, CZ21 5500 0000 0010 9110 3850, SWIFT: RZBCCZPP, Veba
Transport / by: 30th March 2015 from Veba	
MARKS: B.B.B LOME 17649/23-24 P/L A 623 bttto: 193,- kg net-net: 187,- kg cubage: 0,309375 m3 2 bales	

Description of goods - Extend and Subject of Execution	Quantity	Price	Amount
100% COTTON			
HS 52082900 Ostatní bavlněné tkaniny bělené			
140 cm Topas B ARTFIN "SUPER ETOILE" col.0301	m	EUR/m	EUR
20 m pieces	20,00	[REDACTED]	[REDACTED]
12 m pieces	48,00	[REDACTED]	[REDACTED]
10 m pieces	110,00	[REDACTED]	[REDACTED]
6 m pieces	108,00	[REDACTED]	[REDACTED]
inequal pieces	75,40	[REDACTED]	[REDACTED]
TOTAL AMOUNT FOR METRE SUPER ETOILE:	361,40		[REDACTED]
kg goods	kg	EUR/kg	EUR
kg goods	83,70	[REDACTED]	[REDACTED]
TOTAL AMOUNT FOR KG SUPER ETOILE:	83,70		[REDACTED]
140 cm Topas B "SANGA" col.0301	m	EUR/m	EUR
20 m pieces	20,00	[REDACTED]	[REDACTED]
18 m pieces	18,00	[REDACTED]	[REDACTED]
12 m pieces	36,00	[REDACTED]	[REDACTED]
10 m pieces	20,00	[REDACTED]	[REDACTED]
6 m pieces	30,00	[REDACTED]	[REDACTED]
inequal pieces	45,60	[REDACTED]	[REDACTED]
TOTAL AMOUNT FOR METRE SANGA:	169,60		[REDACTED]
kg goods	kg	EUR/kg	EUR
kg goods	14,15	[REDACTED]	[REDACTED]
TOTAL AMOUNT FOR KG SANGA:	14,15		[REDACTED]
			EUR [REDACTED]

Invoice: 2015000650

Sales manager: Světlík Jan

Zdroj: VEBA, a.s.